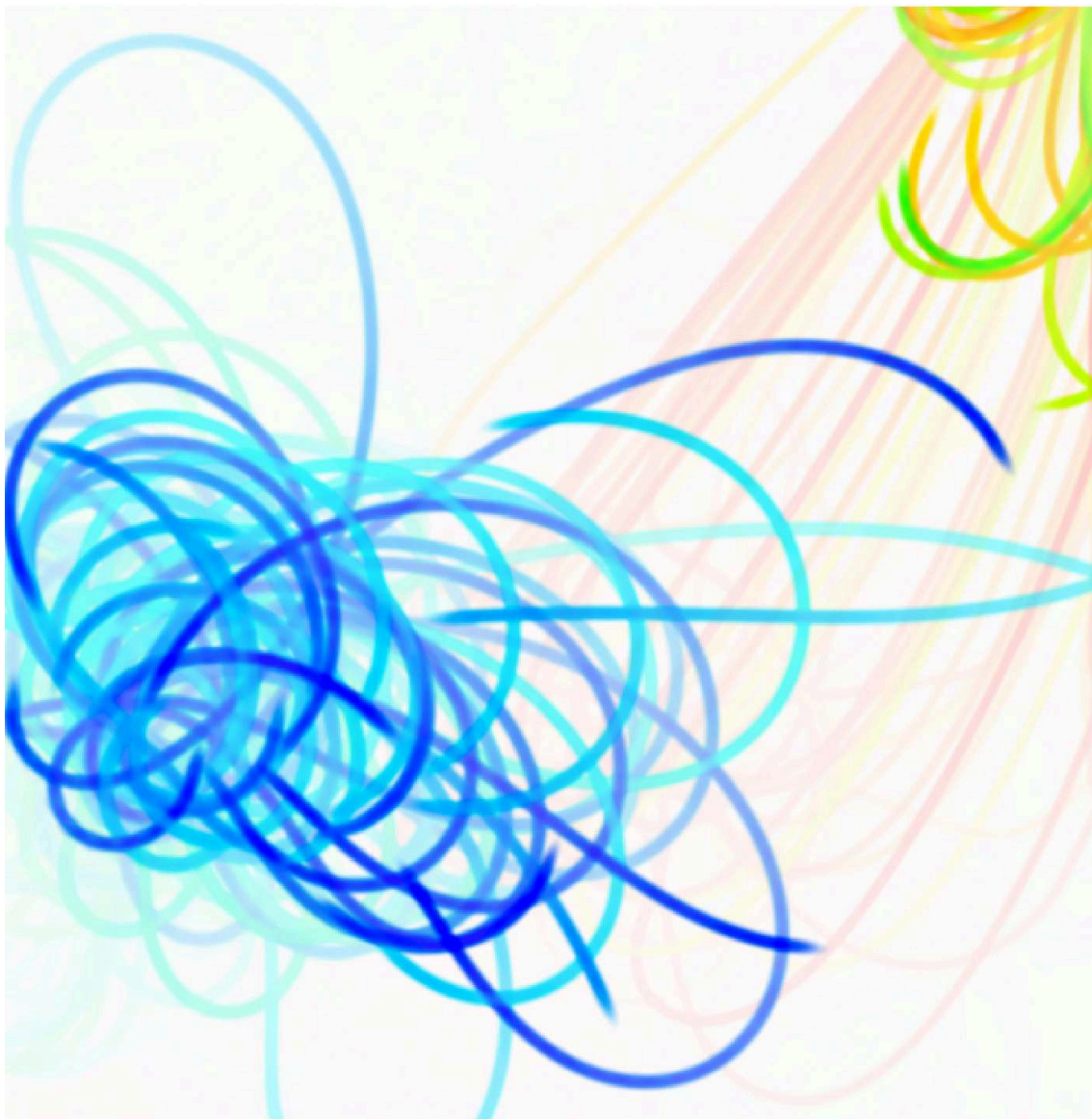


42 | 2010

Actualité de John Commons

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain



revue | **INTER**VENTIONS | papers in | **POLITICAL**
ÉCONOMIQUES | **ECONOMY**

42 | 2010

Actualité de John Commons

Actuality of John Commons

Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain (dir.)



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1193>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1193](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1193)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain (dir.), *Revue Interventions économiques*, 42 | 2010, « Actualité de John Commons » [En ligne], mis en ligne le 01 décembre 2010, consulté le 22 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1193> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1193>

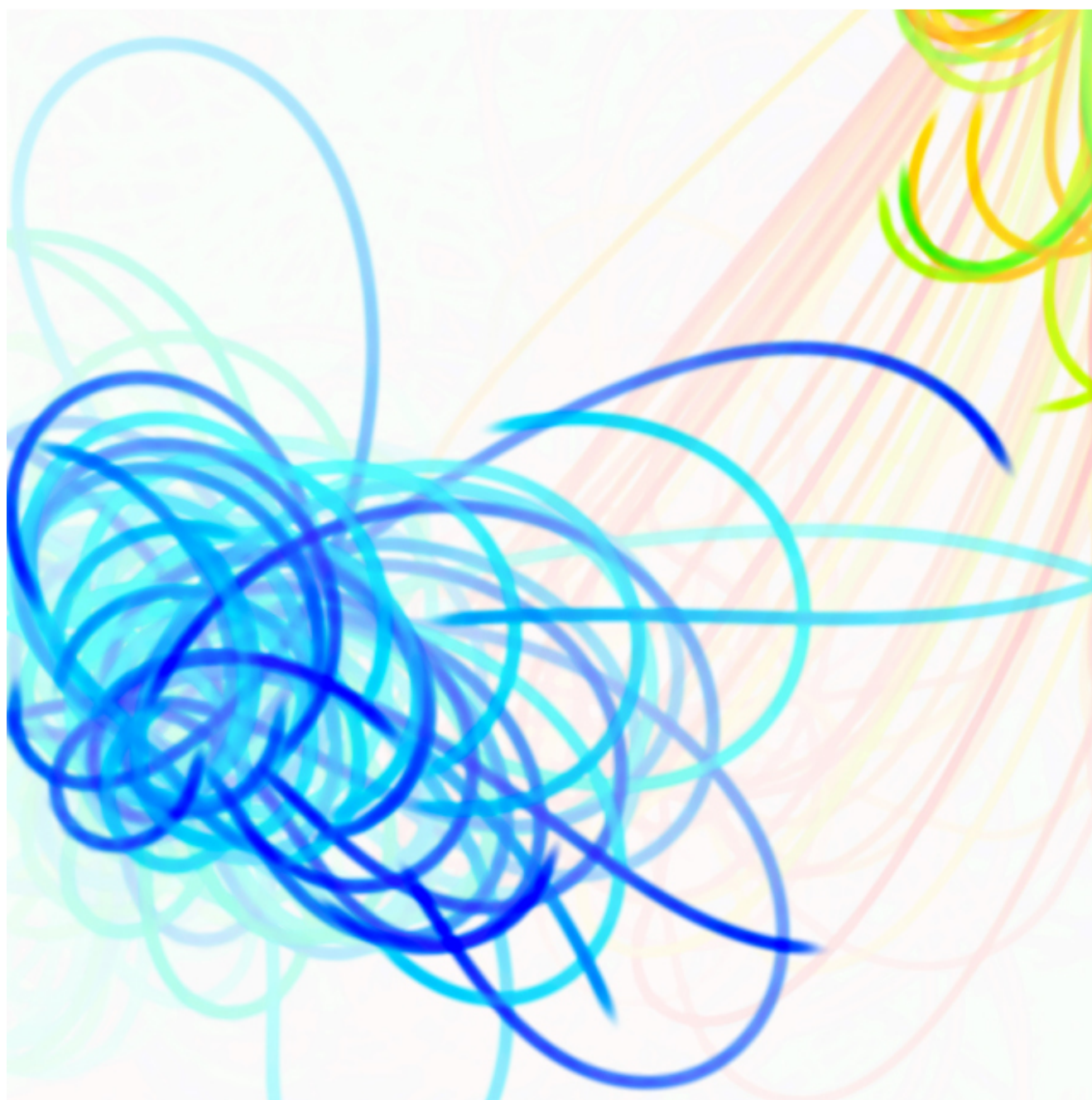


Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

42 | 2010

Actualité de John Commons

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain



revue | **INTER**VENTIONS
ÉCONOMIQUES

papers in | **POLITICAL**
ECONOMY

42 | 2010

Actualité de John Commons

Actuality of John Commons

Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain (dir.)



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1193>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1193](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1193)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Jacques Gislain (dir.), *Revue Interventions économiques*, 42 | 2010, « Actualité de John Commons » [En ligne], mis en ligne le 01 décembre 2010, consulté le 21 août 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1193> ; DOI:[10.4000/interventionseconomiques.1193](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1193)

Ce document a été généré automatiquement le 21 août 2019.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

SOMMAIRE

Contributions à l'institutionnalisme commonsien. Une introduction

Jean-Jacques Gislain

Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Une réponse commonsienne à partir du concept de futurité

Jean-Jacques Gislain

Commons : une piste « raisonnable » en économie du développement ?

Philippe Broda

Capitalisme raisonnable et développement durable : quels apports possibles à partir de l'institutionnalisme de John R. Commons ?

Christophe Beaurain, Muriel Maillefert et Olivier Petit

L'institutionnalisme de John Commons et les origines de l'État providence aux États-Unis

Isabel da Costa

L'économie du travail commonsienne : l'analyse transactionnelle de la relation salariale

Sylvie Morel

L'action collective territoriale face aux risques du travail : quelles 'futurités communes' ?

Eric Verdier

Financiarisation et lien social : une analyse de l'exclusion bancaire à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons

Véronique Dutraive et Georges Gloukoviezzoff

Hors thème

Les dépenses militaires : la fin des cycles ?

Yves Bélanger et Aude Fleurant

Compte-rendu

La république des consommateurs selon Lizabeth Cohen

Dorval Brunelle

Contributions à l'institutionnalisme commonsien. Une introduction

Contributions to Commonsian Institutionalism. An Introduction

Jean-Jacques Gislain

- 1 Depuis quelques années l'économie politique francophone s'intéresse au cadre d'analyse institutionnaliste élaboré par John Rogers Commons (1862-1945). Outre de nombreux articles épars dans diverses revues économiques, plusieurs numéros spéciaux de revue lui ont été consacrés¹. Un ouvrage de référence est disponible sur cet auteur² et, régulièrement, des ateliers de colloque lui sont consacrés ; un colloque international lui ayant été exclusivement consacré en 2008³. Sous la direction de Bruno Théret et moi-même, une équipe d'une trentaine de chercheurs francophones spécialistes de Commons s'est attelée à la traduction en français de l'ouvrage majeur de Commons *Institutional Economics. Its Place in Political Economy* (1934). Alors pourquoi tant d'intérêt pour un économiste du passé ? La principale réponse à cette question réside, nous semble-t-il, dans l'incontestable actualité du cadre analytique commonsien.
- 2 L'institutionnalisme, dont Commons est l'un des pères fondateurs avec Thorstein Veblen (1857-1929)⁴, a connu son heure de gloire dans les années 1920-1930 aux États-Unis puis a subi une éclipse après la Seconde Guerre mondiale au profit du keynésianisme dans les années 1950-1970 puis du renouveau hégémonique du néoclassicisme à partir des années 1980. Cependant, depuis le tournant du siècle, les économistes ont redécouvert le rôle fondamental des institutions économiques dans l'activité économique. La théorie « pure » de l'économie de « marché » s'est avérée à la fois une supercherie intellectuelle bien qu'hégémonique chez les « économistes »⁵ et un bien piètre instrument de connaissance de la réalité économique, les crises financière puis économiques entamées en 2008 rappelant à l'ordre les grands prêtres du « tout marché ». L'institutionnalisme redevient donc à la mode.
- 3 Les articles proposés dans ce numéro spécial sont des contributions à l'institutionnalisme commonsien et, en ce sens, ne cherchent pas tant à restituer dans une optique d'érudition et d'histoire de la pensée économique la « théorie » de Commons mais, plutôt, à montrer la productivité de l'« approche » commonsienne ; et ceci, en conformité avec les principes

évolutionnaires de l'analyse institutionnaliste selon lesquels le cadre conceptuel doit s'adapter à l'objet d'étude, l'époque et le lieu considérés. Le cadre analytique de Commons se prête particulièrement bien à cet exercice.

- 4 À la question « pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? », nous montrons dans notre article que le cadre analytique commonsien, et en particulier avec le concept de *futurité*, offre la réponse la plus pertinente qui soit. En effet, il n'y a pratiquement plus d'économiste quelque peu sérieux qui nierait le rôle fondamental des « institutions économiques » dans l'activité économique. La question est alors de savoir quelle est la théorie valable pour rendre compte du rôle de ces institutions. L'approche néoclassique orthodoxe est invalide du fait, en particulier, de la spécificité de son individualisme méthodologique, plaçant le « postulat de rationalité » au centre de son dispositif théorique. Il n'y a alors plus de place pour les institutions, autre que perturbatrice, entre les *homo oeconomicus* « rationnels » et le « marché » où ils se coordonnent optimalement si on « laisse faire », c'est-à-dire si justement il n'y a pas d'entrave institutionnelle. Les approches dites « institutionnelles » de type néo-institutionnaliste (North, Williamson, etc.) ou régulationniste (Boyer, Aglietta, etc.) souffrent du problème inverse : elles n'ont pas de théorie de l'action économique. Dès lors, les institutions économiques sont présentées comme des instances exogènes (normes, règles, conventions ; formes institutionnelles) régulatrices (des « défaillances » du marché, de la « variabilité historique » du mode de production capitaliste). En revanche, l'analyse institutionnaliste commonsienne dispose d'une conception de l'institution endogène à l'économie. Les institutions économiques font plus que réguler l'activité économique, elles l'instituent, et ceci pour deux raisons fondamentales. La première, qui est simplement rappelée, est que le conflit économique irréductible requiert un ordre institutionnel régulant les *transactions* économiques. La seconde, plus analysée dans l'article, est qu'avec, notamment, le concept de *futurité*, l'approche commonsienne de l'action économique permet de comprendre comment l'*action instituée* est une nécessité de l'activité économique. Les trans-acteurs économiques ont besoin de sécurité pour se projeter dans l'avenir, pour prendre des décisions qui engagent leurs résultats économiques futurs, et ce sont les institutions (les règles opérantes de conduite plus ou moins organisées en action collective dans un groupe actif) qui leur offrent, plus ou moins (selon les positions réciproques et les statuts institués des trans-acteurs), cette sécurité des anticipations. L'institution de l'économie trouve ainsi son origine dans le comportement *sui generis* de l'être humain cherchant à sécuriser son avenir, à faire de sa *futurité*, de son avenir envisageable, gage de gains putatifs ... plus ou moins capitalisables selon les rapports de pouvoir économique institués.
- 5 Dans un registre tout à fait différent, Isabel da Costa rappelle combien l'approche de Commons et l'implication de ce dernier dans l'enseignement et la vie publique ont eu un impact très significatif sur les origines de l'État providence aux États-Unis dans le premier tiers du vingtième siècle. En effet, Commons fut un acteur important de l'Ère du Progrès aux États-Unis dans les années 1900-1920 et un maître à penser pour les concepteurs du *New Deal* à partir de 1933, en particulier en ce qui concerne la construction de l'architecture de l'État providence (*Welfare State*) américain. Comme acteur de la vie politique, en particulier comme conseiller de Robert La Follette, gouverneur puis sénateur républicain « progressiste » du Wisconsin entre 1900 et 1919, Commons a fortement contribué à faire de l'État du Wisconsin un laboratoire expérimental en matière de relations industrielles, de politiques sociales et de services

publics pour le futur *New Deal*. De plus, à partir de 1904, en tant qu'enseignant, Commons a formé à l'Université du Wisconsin à Madison nombreux élèves qui peupleront comme experts et administrateurs les nouvelles institutions de régulation des relations de travail et de sécurité sociale aux États-Unis. En 1935, les deux grandes lois fondatrices de l'État social états-unien sont clairement d'inspiration commonsienne : la loi nationale des relations de travail (*National Labor Relations Act* plus connu sous le nom de *Wagner Act*) fait entrer dans la réalité la conception commonsienne de l'équilibrage des forces transactionnelles entre employeur et syndicat. De son côté, la loi de la sécurité sociale (*Social Security Act*), conçue et administrée par deux élèves de Commons, Edwin Witte et Arthur Altmeyer, réalise une partie du programme commonsien en matière de sécurité sociale (chômage, retraite, famille, etc.). Cet aspect de l'activité de Commons est important, selon l'avis même de ce dernier⁶, car l'approche institutionnaliste est fondamentalement enracinée dans la pratique sociale du théoricien et dans le contexte socio-historique précis dans lequel les concepts opératoires de la théorie ont été élaborés, ce qu'illustre parfaitement l'article d'Isabel da Costa.

- 6 Les autres articles de ce numéro proposent des contributions dont la vocation est d'appliquer l'approche commonsienne soit à un objet que Commons lui-même n'a pas abordé – développement économique, développement durable, action collective territorialisée, exclusion bancaire – soit à une sous discipline spécifique de l'analyse économique non systématiquement élaborée par Commons – l'économie du travail –. Cette démarche traduit une certaine maturité des études commonsiennes puisqu'il ne s'agit plus seulement de rendre compte du cadre analytique commonsien mais aussi de le mettre à l'épreuve pour en tester la pertinence plus générale, éventuellement y apporter des contributions nouvelles empiriques ou théoriques⁷.
- 7 Dans son article intitulé « Commons, une piste « raisonnable » en économie du développement ? » Philippe Broda établit un rapport de filiation entre les idées de Commons et certaines propositions formulées en économie du développement par Hernando de Soto. Les deux auteurs mettent l'accent sur la connexion entre droit et économie, connexion qui doit être correctement réalisée dans la réalité du système juridique pour que le processus de développement économique puisse se réaliser adéquatement. En particulier, dans une économie capitaliste, les types de droit de propriété reconnus doivent être conformes aux possibilités de développement pour que celui-ci se réalise. Dans une économie avancée régie par le « capitalisme bancaire », nous dit Commons, le capital intangible prend des formes juridiques adéquates au développement du capital financier. Selon le même ordre d'idée, pour de Soto, les économies en développement ont besoin actuellement de formes juridiques du droit de propriété qui correspondent plus aux aspects informels de leurs activités. Bien que les néo-institutionnalistes, comme D. North et A. Greif, aient développé une problématique similaire d'adéquation nécessaire du régime de droits de propriétés au mode de développement capitaliste, P. Broda met en évidence la supériorité du cadre d'analyse commonsien car celui-ci, d'une part, correspond mieux au stade historique du capitalisme contemporain, le troisième, celui du « capitalisme bancaire » et de la primauté de la logique du capital intangible, d'autre part, intègre la dimension politique de rééquilibrage des forces sociales comme autre condition du développement d'un capitalisme « raisonnable ». En effet, pour Commons, la connexion complète pour comprendre et rendre raisonnable le capitalisme est la connexion économie-droit-éthique ; ces trois facettes de l'activité étant indissociables et surtout pas réductibles à une seule logique de

« marché », celle du « capitalisme commercial » - première phase du capitalisme avant celle du « capitalisme industriel » selon Commons – qui constitue encore la référence anachronique des théoriciens néo-institutionnalistes.

- 8 Christophe Beaurain, Muriel Maillefert et Olivier Petit, dans l'article intitulé « Capitalisme raisonnable et développement durable : quels apports possibles à partir de l'institutionnalisme de John R. Commons ? », se proposent d'identifier les apports possibles de l'institutionnalisme commonsien à l'analyse d'une « action collective environnementale » exprimant une volonté de structurer les conflits au sein d'un capitalisme durable. Les auteurs rappellent la problématique du « développement durable », c'est-à-dire selon la formule maintenant consacrée : « un développement qui répond aux besoins du présent, sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs », ici dans un cadre d'économie capitaliste. Ensuite, ils examinent dans quelle mesure le cadre analytique commonsien pourrait permettre de penser un capitalisme « durable », en particulier à partir du concept de capitalisme « raisonnable ». Les auteurs mobilisent alors trois orientations théoriques de Commons. Ce dernier, en premier lieu, refuse le physicalisme de l'économie orthodoxe et sa conception « économiciste » de l'efficacité productive, et ceci au profit d'une connexion économie-droit-éthique ; il appréhende ainsi l'efficacité selon une logique de la relation de l'homme à la nature non exclusivement productiviste. En second lieu, concevoir l'activité économique à partir de la coutume (les habitudes sociales) et des transactions régies par les règles opérantes de conduite plus ou moins organisées en action collective dans un groupe actif, permet d'intégrer dans l'analyse la dimension (juridique du règlement) du conflit et celle de l'« action collective » (au sens d'une lutte commune). Consécutivement, la problématique des « bonnes pratiques » et de la « valeur raisonnable » (la valeur socialement construite et acceptable qui se tranche dans les tribunaux et qui se concrétise dans les prix) se trouve au centre de l'analyse de l'activité économique. Enfin, l'appréhension commonsienne de la temporalité de l'activité économique en termes de « futurité » permet non seulement de bien comprendre le fondement financier du capitalisme, le capital étant l'expression de la puissance économique dans le temps, mais aussi l'importance du pouvoir de chacun de contrôler son avenir grâce à son inscription différentielle (son statut), sa position transactionnelle réciproque, par /dans les institutions économiques. Cette théorisation de la temporalité économique permet de poser la question de la « prévision » économique en termes socialement construits de ce qui est « raisonnable » ou pas. Ces trois orientations correspondent assez bien à la problématique du développement durable et à la conceptualisation du « capitalisme raisonnable ». Les auteurs terminent leur article sur la question de savoir quelles formes pourraient revêtir une « action collective environnementale » au double sens, d'une part, d'une action commune en faveur du développement durable, d'autre part, d'un ensemble de règles opérantes de conduite plus ou moins organisées en action collective et conformes aux orientations de développement durable dans le groupe actif que constitue la société.
- 9 Ce type de question, avec ses deux facettes, est aussi posé par Éric Verdier à propos de « L'action collective territoriale face aux risques du travail : quelles 'futurités communes' ? ». En effet, pour cet auteur, au niveau territorial, de nouvelles formes d'action collective tentent de surmonter les limites des mécanismes « classiques » de protection des salariés vis-à-vis des risques du travail. Il s'agit ainsi de sécuriser les perspectives économiques et sociales des individus et des collectifs sur leurs territoires

d'existence. Selon É. Verdier, le cadre d'analyse commonsien pourrait avantageusement prolonger celui de la régulation conjointe de J-D. Reynaud concernant cette problématique. En particulier, le concept de futurité permet de rendre intelligible ce que signifie la nécessité pour l'action collective, toujours au double sens évoqué plus haut, de sécuriser les perspectives d'activité territorialisée. De même, l'appréhension de la négociation collective et multipartenaire, de la construction des règles opérantes de conduite au niveau territorial, etc., sur la base de l'analyse transactionnelle territorialisée permet de mieux comprendre comment peuvent se construire, ou non, des arrangements « raisonnables » en matière de prévention et de remède aux risques de la relation d'emploi à l'échelle territoriale. Dans le domaine de la « prévention des risques au travail au niveau territorial », É Verdier propose alors une typologie comportant cinq types d'action collective (Commons) ou régimes d'action collective (Reynaud) (tutélaire, régulateur, entrepreneurial, facilitateur et opportuniste) s'exprimant dans dix aspects de la détermination des conditions de formation, d'emploi et de travail (construction des problèmes et nature des risques, configuration d'acteurs, place des relations du travail, niveau d'action privilégié, connaissances et identification des risques, instruments de prévention, modalités de couverture des risques, instruments de gestion des risques, indicateurs de succès et principes d'action). Cette typologie est illustrée d'exemples d'expériences d'institutionnalisation de l'action collective territoriale en matière de prévention des risques du travail (maison du travail saisonnier, conférence régionale du travail, programme intégré territorial, club local d'employeurs, etc.). Ces groupes actifs (*going concern*) dépendent fortement de l'initiative et des ressources engagées par les pouvoirs publics et, de par leurs actions structurantes, tendent à marginaliser les acteurs traditionnels des relations professionnelles. É. Verdier s'interroge alors : « L'action collective territoriale serait-elle, au final, plus un problème qu'une solution pour la prévention des risques du travail ? ».

- 10 Dans son article intitulé « L'économie du travail commonsienne : l'analyse transactionnelle de la relation salariale », Sylvie Morel présente, dans un premier temps, l'arsenal analytique commonsien pertinent, selon elle, pour « refonder » le sous domaine disciplinaire qu'est l'économie du travail. Sont alors mis en évidence le concept d'institution, plus opératoire que celui de « marché », et ses déclinaisons analytiques : transaction, règles opérantes de conduite, action collective, groupe actif, etc. Une attention particulière est réservée à la théorie de l'action commonsienne, considérée plus pertinente que celle de l'économie orthodoxe. En effet, la théorie de l'action instituée est « volitionnelle », elle aborde l'action individuelle comme l'expression d'un choix de l'acteur « sous contrôle » de l'action collective. Elle est « transactionnelle » : l'acteur individuel est un « trans-acteur » en « situation » d'occuper une « position réciproque » dont la « psychologie négociationnelle » (le pouvoir mutuel d'action individuelle défini par l'action collective devenant ainsi im/puissance d'action) lui est plus ou moins favorable. Ces dimensions de l'action instituée sont complétées par celle de la futurité qui oriente l'action présente en fonction des perspectives d'avenir offertes ou bouchées par les institutions. Ces dernières structurent les possibilités d'activités et de gains des trans-acteurs en sécurisant plus ou moins leurs anticipations. Dans un second temps, S. Morel propose quelques jalons d'une économie du travail commonsienne fondée sur une analyse transactionnelle de la relation salariale (salaire, protection sociale, négociation collective, etc.). Bien que Commons ait eu une activité pratique et théorique fortement centrée sur les « problèmes du travail », celui-ci n'a pas produit en tant que tel un corpus théorique constitutif de ce que pourrait être une économie du travail. Certes, tous les éléments sont

présents dans l'œuvre de Commons mais il reste en quelque sorte à les articuler pour constituer un corpus analytique d'ensemble. Au centre de ce dernier se situe le concept de transaction, unité de base de l'analyse commonsienne, et sa typologie en cinq termes (transaction de marchandage, de direction, de répartition, routinière et stratégique) que S. Morel développe en rapport avec les diverses facettes du travail, de l'emploi et de la protection sociale. Le concept de citoyenneté économique, le fait d'être un acteur institué dans un groupe actif, offre aussi la possibilité d'analyser les « statuts » réciproques, en termes de droits et devoirs notamment, des trans-acteurs de la relation d'in/emploi. Le cadre conceptuel commonsien offre aussi la possibilité de théoriser l'entreprise comme un groupe actif institué plus ou moins organisé et orienté par une logique pécuniaire (*going business*), industrielle (*going plant*) ou redistributive, ce qui permet de différencier les niveaux d'analyse de l'« entreprise » comme unité d'embauche. Enfin, mais d'autres éléments sont encore proposés par S. Morel, la notion de raisonabilité, expression de la connexion économie-droit-éthique, permet d'analyser en termes commonsiens ce que pourraient signifier une démocratie industrielle et un capitalisme raisonnable.

- 11 Véronique Dutraive et Georges Gloukoviezoff, dans un article intitulé « Financiarisation et lien social : une analyse de l'exclusion bancaire à partir de l'institutionnalisme de J. R. Commons », se proposent d'utiliser la grille de lecture conceptuelle commonsienne pour examiner la question du rôle sociétal des établissements de crédit en France, en particulier le phénomène d'exclusion sociale consécutif à l'exclusion bancaire, l'absence de compte bancaire. Certes, Commons s'est intéressé aux questions monétaires et financières de son époque aux États-Unis, mais il n'a pas étudié cet aspect particulier et actuel qu'est l'exclusion bancaire. Cependant, les auteurs, conscients de ce risque d'anachronisme, considèrent que cette problématique peut être traitée pertinemment dans le cadre conceptuel commonsien. Après avoir rappelé combien il est difficile actuellement pour les ménages d'échapper au recours à l'intermédiation bancaire et quels sont les risques de désintégration sociale liés à l'exclusion bancaire, V. Dutraive et G. Gloukoviezoff soulignent la centralité de la « dette » dans le dispositif théorique commonsien. En effet, selon ce dernier, l'activité économique a comme fondement anthropologique non la liberté, produire puis échanger pour satisfaire ses besoins, mais la nécessité de produire pour d'autres afin de se libérer des dettes contractées auprès de ces derniers. Dans ces conditions, la monnaie, sous sa forme moderne et alors que les dettes sont devenues négociables, est une institution dont la vocation première, au-delà de sa fonction de moyen d'échange, est de permettre la création, la négociabilité et la libération des dettes inscrites dans les trans-actions économiques. Selon cette conception commonsienne de la monnaie, cette dernière requiert d'être appréhendée comme une « action collective » ayant un « pouvoir déontique », c'est-à-dire, si on suit la terminologie de John Searle comme le proposent les auteurs, de dire la règle en matière de droits/devoirs, responsabilités, habilitations, sanctions, privilèges, autorisations et permissions. En termes commonsiens, cela signifie que la monnaie est une institution, une action collective, un ensemble de règles opérantes de conduite, contrôlant l'action individuelle. De façon concrète, les trans-acteurs voient leur statut économique et social en partie déterminé par leur mode d'inscription dans le monde monétaire : l'exclusion bancaire signifie un statut de vulnérabilité économique. Et cela d'autant plus que, comme le soulignent les auteurs, la monnaie est une institution essentielle pour s'inscrire dans la future. Un statut monétaire précaire implique, en plus d'une difficulté accrue pour se libérer de ses dettes, pour exercer ses droits et honorer ses obligations, une faible sécurité des anticipations, c'est-à-dire une vulnérabilité plus grande quant à l'avenir. L'interdit

bancaire ne dispose pas de moyens d'épargne et de crédit et ne peut donc pas se projeter dans un avenir économique quelque peu sécuritaire. Il ne peut pas faire de projet économique ni se prémunir contre les aléas des risques économiques. En somme, l'exclusion bancaire entraîne généralement pour le trans-acteur un statut économique dévalorisé et de vulnérabilité. Responsable de ces situations, le groupe actif que constitue la banque, pratiquant l'exclusion bancaire des trans-acteurs les plus précaires, privilégie, dans son action collective contrôlant la clientèle, la logique pécuniaire (*going business*), c'est-à-dire la rentabilité pécuniaire, plutôt que la logique industrielle (*going plant*), c'est-à-dire le volume de clientèle, et ce faisant érige cette banque en groupe actif (*going concern*) pratiquant l'exclusion sociale. Cette pratique est alors analysée par les auteurs comme bien peu conforme à l'idéal du capitalisme raisonnable prôné par Commons. Pour tendre vers cet idéal, il faudrait établir des institutions d'inclusion bancaires dont les auteurs nous donnent le contenu théorique et quelques exemples concrets de réalisation.

- 12 Les différents articles de ce numéro spécial consacré à la fertilité de l'approche institutionnaliste commonsienne offrent chacun à leur façon une bonne illustration de la vitalité des études commonsiennes. Ces contributions viennent donc s'ajouter à un corpus maintenant de taille significative, et notamment francophone, pour nourrir la théorie institutionnaliste contemporaine.

NOTES

1. *Cahiers d'Économie politique* numéro 40-41, 2001 ; *Économie & Institutions* numéro 2, 2003 ; un numéro de la revue *Socio-Économie du travail* est aussi prévu prochainement.
2. Bazzoli, L. (1999), *L'économie politique de John R. Commons*, Paris, L'Harmattan.
3. *Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J. R. Commons*, Université Laval, Québec, les 16 et 17 octobre 2008 (disponible en intégralité sur le site http://www.rlt.ulaval.ca/colloque_commons/). Nombreux des articles de ce numéro sont issus de ce colloque.
4. Voir le numéro 36, 2007, d'*Interventions Économiques. Pertinence et impertinence de Thorstein Veblen : Héritage et nouvelles perspectives pour les sciences sociales* (disponible en intégralité sur le site <http://interventionseconomiques.revues.org/>).
5. En 2000, une pétition dénonçant l'« autisme » des économistes néoclassiques et réunissant plusieurs centaines d'économistes en France puis, plusieurs milliers à l'échelle internationale, s'opposait à la continuation d'une hégémonie théorique (le contrôle des principales revues scientifiques en économie) et institutionnelle (les enseignements, les recrutements et les promotions universitaires) (voir le site : <http://www.autisme-economie.org/>). Dans de nombreux pays, notamment au Québec avec l'*Association d'Économie Politique* fondée en 1980 (voir son site : <http://www.unites.uqam.ca/aep/>), le regroupement *Économie Autrement* (<http://www.economieautrement.org/>) ainsi qu'*Interventions Économiques* (<http://interventionseconomiques.revues.org/>), se sont créées des associations (dont en France en 2009, l'*Association Française d'Économie Politique*, <http://www.assoekonomiepolitique.org/>) et des revues (dont en France *Économie & Institutions*, la *Revue Française de Socio-économie*, etc., et ailleurs depuis 2000 la *Post-Autistic Economics Review* devenue la *Real-World Economics Review*, voir le site <http://www.paecon.net/>) pour proposer une alternative à la pensée unique en économie.

6. Bien illustré dans son autobiographie (1934) *Myself*, New York, Macmillan.
 7. À notre connaissance, cinq thèses de doctorat ont été dernièrement soutenues dans cette optique d'application du cadre d'analyse commonsien à un objet d'étude : S. Morel (1996), *Le workfare et l'insertion : une application de la théorie institutionnaliste de John R. Commons*, Université Paris I, publiée sous le titre : *Les logiques de la réciprocité*, Paris, Presses universitaires de France, 2000 ; D. Talbot (1998), *Les principes institutionnalistes des dynamiques industrielles et spatiales*, Université des Sciences Sociales de Toulouse 1 ; I. Leroux (2002), *La négociation dans la construction du territoire. Une approche institutionnaliste*, Université des Sciences Sociales de Toulouse 1 ; P-L. Bilodeau (2008), *Le pouvoir en négociation collective dans le secteur privé : Analyse d'un cas du secteur manufacturier du bois*, Université Laval, Québec ; Y. Hallée (2010), *Les interactions des parties en comités d'équité salariale lors de l'établissement de programmes d'équité salariale*, Université Laval, Québec.
-

AUTEUR

JEAN-JACQUES GISLAIN

CRISES - Québec, PHARE- UParis1.

Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Une réponse commonsienne à partir du concept de futurité

Why Is the Economy Inevitably Institutionalized? A Commonsian Answer Based on the Concept of Futurity

Jean-Jacques Gislain

« la futurité est le principe le plus important de l'économie »
(Commons 1934, 125).

- 1 Pour répondre à la question : pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? nous commencerons par faire un tour rapide des approches institutionnelles disponibles et constaterons que seules les approches institutionnalistes répondent adéquatement à cette question, en particulier celles de T. Veblen et de J. R. Commons. C'est à cette dernière que nous nous intéresserons plus longuement. Nous rappellerons comment le conflit économique requiert un ordre institutionnel pacifiant les transactions économiques. Nous étudierons plus longuement la théorie commonsienne de l'action, en particulier le concept de *futurité* qui en est la clé analytique, pour comprendre comment l'*action instituée* est une nécessité de l'activité économique.

Économie et institutions

- 2 Pour l'approche orthodoxe en économie, une grande force du néoclassicisme est sa théorie de l'action dite de « l'action rationnelle ». Cette théorie de l'acteur *homo oeconomicus* lui permet d'analyser l'activité économique du seul point de vue individualiste méthodologique. Tout phénomène économique micro ou macro (agent représentatif) peut être reconstruit à partir d'une seule hypothèse comportementale individuelle atomistique. Il s'agit d'une physique sociale de l'optimisation généralisée à

l'ensemble des acteurs économiques qui n'a pas besoin d'élément hétérogène pour rendre compte du lien social. Il lui est simplement nécessaire de postuler l'« équilibre » pour que mécaniquement une solution existe et soit un optimum micro (échange) ou macro (équilibre général). Dans ces conditions, une telle économie n'a pas à être instituée, elle est en soi une instance autonome, autorégulée et autodynamique de la société. Il suffit simplement qu'un « État Gendarme » fasse respecter les règles de l'activité marchande pour que la Grande Société - le Marché - concoure à l'optimum social.

- 3 Bien sûr cette économie « naturelle » est une utopie. Elle joue le rôle de référence normative dans l'esprit des économistes néoclassiques. Dans aucune société historique le « Marché », comme lieu des interactions entre *homo oeconomicus*, n'existe vraiment dans sa forme pure et comme seule instance autonome de régulation économique. Il s'agit d'un cadre instrumental d'analyse dont on ne peut tester ni les hypothèses ni les résultats par rapport à la réalité économique historique bien trop « imparfaite ». Dans cette dernière, il y a pourtant des « institutions économiques » dont le rôle est indispensable à l'activité économique. La question qui se pose alors est de savoir ce que sont ces institutions économiques. L'analyse néoclassique ne peut produire de réponse valable à cette question, autre que purement métaphorique, notamment en définissant l'institution comme un « équilibre » (de marché, de jeu, etc.). Les institutions économiques sont donc dans la « boîte noire » de l'analyse néoclassique, c'est-à-dire que cette dernière ne peut pas saisir cet objet d'analyse. Si son point fort semble être sa théorie de l'action économique, en revanche son point faible est l'inexistence d'une théorie des institutions économiques.
- 4 Deux types d'approche « institutionnelle » nous proposent un cadre d'analyse des institutions économiques. L'une se concentre sur la problématique de la « régulation » de l'économie par les institutions économiques, faisant de ces dernières une instance exogène et régulatrice de l'activité économique. L'autre centre sa problématique sur l'« institution » de l'économie par les institutions économiques, ces dernières sont alors endogènes à l'activité économique. Examinons les contenus principaux de ces deux types d'approche.

Approches institutionnelles de la régulation de l'économie

- 5 Dans le premier type d'approche il y a une perspective commune que partagent plusieurs théories institutionnelles. Historiquement et logiquement, il y aurait d'abord une « économie » qui *ensuite* serait « régulée » par des institutions économiques.
- 6 Pour les néo-institutionnalistes, les institutions économiques sont des réponses à des problèmes que rencontrerait l'économie *naturelle* (au sens des néoclassiques) de Marché. Cette dernière souffrirait de « défaillances » auxquelles pallieraient les institutions économiques. Aux dysfonctionnements des « mécanismes » naturels du Marché, des règles et normes sociales fourniraient des solutions adéquates (North 1990). Le Marché peut même apparaître, au regard de ses propres critères d'optimalité économique, comme une mauvaise option du fait de ses « coûts de transaction » (Williamson 1985). Dans ce cas, une forme institutionnelle - l'Organisation - apparaît comme une meilleure solution « économique ». Les institutions économiques sont alors généralement définies comme « un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles,

cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions » (Ménard 2003, 106).

- 7 L'*homo oeconomicus* avec sa rationalité « substantielle » peut apparaître aussi comme un acteur impossible à « gérer » et dont il faudrait donc « limiter » la rationalité, devenant ainsi « procédurale », pour en faire un réel acteur efficace dans un monde où toutes les conditions, notamment informationnelles et informatiques, ne sont pas remplies adéquatement (H. Simon 1982). L'échange même apparaît comme insuffisant pour résoudre les problèmes de coordination des *homo oeconomicus* et il faudrait alors faire intervenir des « conventions » pour pallier aux « incomplétudes » des relations marchandes et contractuelles (Batifoulier 2001). Ainsi, règles, normes, procédures, conventions, etc., sont introduites dans l'analyse néoclassique comme autant d'« institutions économiques » régulatrices des défaillances, dysfonctionnements, inefficacités, limitations, incomplétudes, etc., des « mécanismes » du Marché. Le résultat global de ces théories néo-institutionnalistes est d'affaiblir le point fort de l'analyse néoclassique, sa théorie de l'action rationnelle, tout en ne fournissant pas une réelle théorie alternative « institutionnelle » puisque les « institutions » ne sont pensées que comme autant de « béquilles » du Marché, ce dernier demeurant le cadre analytique référentiel ultime. On reste encore dans le vieux clivage (Rossi 1836-1838) entre économie *pure*, l'analyse néoclassique, et économie *appliquée*, l'analyse institutionnelle. La première (la science) serait une construction instrumentale (irréelle), idéale (normative) et idéelle (abstraite) et la seconde (l'art) une application réaliste de cette première à la réalité économique historique et ses régulations institutionnelles.
- 8 Pour les régulationnistes (Boyer & Saillard 2002, Boyer 2003), les institutions économiques sont des « formes institutionnelles » issues d'un contexte historique spécifique de l'infrastructure économique du mode de production capitaliste. Au cours de son histoire, le capitalisme connaîtrait des transformations dans son régime d'accumulation (extensif, intensif) et subirait des crises plus ou moins importantes le contraignant à modifier son mode de régulation (concurrentiel, monopoliste, patrimonial) de façon adéquate à pouvoir se perpétuer. Cette réactualisation permanente se concrétiserait par l'apparition périodique de nouvelles « formes institutionnelles » (salarial, monnaie, concurrence, international, État) ayant la double qualité de permettre la survie économique du capitalisme tout en ressortissant de compromis sociaux. On a ainsi un clivage analytique entre une logique économique *infrastructurelle* inhérente au capitalisme *pur* comme mode de production historique et une réalité *superstructurelle* historiquement adéquate à une période spécifique du capitalisme. Au cours de chacune de cette dernière, les formes institutionnelles seraient ainsi les « béquilles » du capitalisme. Selon cette approche de la régulation du capitalisme par les formes institutionnelles, ces dernières ne seraient donc que l'expression historiquement datée d'une logique plus profonde, celle du mode de production capitaliste, dont elles participeraient à la perpétuation. La contribution de la théorie de la régulation à une analyse des institutions économiques se limite ainsi à mettre en évidence les « formes phénoménales » historiquement datées d'une « essence » plus profonde que serait le capitalisme et ses « lois historiques ». D'une façon similaire aux théories néo-institutionnalistes, on retrouve dans la théorie de la régulation une dichotomie entre l'analyse abstraite du capitalisme *pur* en tant que mode de production et l'analyse « institutionnelle » réaliste des formes historiques de régulation du capitalisme concret et varié (Amable 2005).

- 9 Selon ce premier type d'approche, l'économie réelle est nécessairement instituée car elle n'est pas capable de fonctionner correctement sans une « régulation » exogène par les institutions économiques. Analytiquement, l'étude de l'« économie » - le Marché, l'Infrastructure capitaliste - doit être complétée par l'étude des institutions régulatrices de cette économie. Les questions qui se posent alors sont : quelles sont l'origine et la nature de ces institutions économiques ? Les réponses offertes à ces questions sont soit formelles (« défaillances » du Marché, « contradictions » de l'Infrastructure capitaliste) soit empiriques (« réalités » des marchés, « histoire » des superstructures capitalistes). Dans tous les cas, ces réponses sont externes au cadre référentiel de l'« économie » puisqu'il s'agit de règles, normes, procédures, conventions, etc., c'est-à-dire de variables extra-Marché dans le premier cas, et de formes institutionnelles, c'est-à-dire de variables superstructurelles dans le second cas. Si l'économie réelle est bien instituée, l'analyse des institutions économiques n'appartient pas au « noyau dur » de la théorie économique référentielle mais plutôt à sa « ceinture protectrice » (Lakatos 1976).

Approche institutionnaliste de l'économie instituée

- 10 Le second type d'approche partage aussi une perspective commune : l'économie est instituée et n'existe pas « avant » les institutions économiques. Comme tout « fait social » l'activité économique est une construction sociale et ce que l'on appelle « économie » est en fait l'œuvre des institutions économiques. Ces dernières sont essentiellement des guides, modèles, standards, etc. comportementaux en matière d'activité économique qu'adoptent, librement ou contraints, les acteurs économiques. Ces derniers font ainsi vivre ces institutions lorsqu'elles « contrôlent » leur comportement. Le rejet de ce contrôle entraîne *ipso facto* la disparition de l'institution économique concernée et de ce fait l'activité économique qu'elle régissait. Les approches institutionnalistes de T. Veblen et J. R. Commons, pour ne citer que les fondateurs, s'inscrivent dans cette perspective (Gislain 2003b).
- 11 Veblen appréhende l'économie *propriétaire* comme le terrain d'une lutte de classement où les acteurs économiques rivalisent pour l'accaparement du surplus et par la consommation et le loisir ostentatoires. Dans cette lutte, les institutions *propriétaires*, c'est-à-dire l'institution primaire de la propriété - le capital financier actuellement (Veblen 1904) - et les institutions secondaires qui en découlent - la consommation et le loisir (Veblen 1899) -, résultent d'une perversion des instincts de la nature humaine. L'instinct du travail efficace, ainsi que ses adjuvants que sont les instincts de la curiosité gratuite et de la grégarité, sont détournés de leur vocation première, l'efficacité et la solidarité, au profit de la comparaison provocante et de la rivalité pécuniaire. Cette *mentalité* pervertie, conditionnant toutes les activités économiques, est la définition même de l'*institution* économique, c'est-à-dire « des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société » (1899, 125). Dans l'approche veblenienne, l'institution économique se fonde donc sur l'état actuel de perversion de la nature humaine et dire, dans le contexte actuel, que l'économie est « instituée » signifie que l'économie est l'expression concrète de la *mentalité propriétaire*. Les institutions économiques ne sont pas des éléments exogènes à l'économie et qui la régulerait de l'extérieur, elles sont endogènes à l'activité économique et génèrent même cette dernière. Dans cette approche de l'institution de l'économie, l'acteur économique porte en lui, dans sa mentalité, les

institutions économiques et chaque fois qu'il se comporte selon cette mentalité il renforce et développe les institutions économiques dominantes. Action et institution économiques sont les deux facettes d'une même réalité économique et leur dissociation n'est nécessaire que pour la démarche analytique. L'une des grandes forces de l'approche institutionnaliste initiée par Veblen sont ce continuum analytique entre action et institution économiques, et ce lien entre théorie de l'action et théorie de l'institution économiques. En somme, dans cette optique, l'économie est nécessairement instituée car les actions économiques sont l'expression individuelle les institutions économiques établies et les institutions économiques sont l'expression des actions économiques instituées (Gislain 2000b).

- 12 La difficulté dans l'approche veblenienne réside dans son fondement qu'est sa théorie des instincts (Veblen 1914). Certes, elle propose des hypothèses de travail supérieures à celle du « postulat de rationalité » des néoclassiques, seul instinct naturel dont serait doté les *homo oeconomicus*. Mais, ce concept d'instinct, même s'il n'est pas sans intérêt (Hodgson 2003), est un peu réducteur de la « nature humaine ». L'approche commonsienne nous semble, à cet égard, plus pertinente.

Approche commonsienne

- 13 Selon Commons, « l'économie institutionnelle est l'activité des transactions dans la relation des hommes aux hommes » (1934, 424). L'activité économique ne doit donc pas être analysée comme une relation entre l'homme et la nature, comme le pense l'économie traditionnelle, mais comme une relation entre les hommes. Cette dernière relation est plus précisément une *trans*-action et non pas simplement une *inter* ou *entre*-action qui mettrait en rapport des acteurs économiques déjà constitués et autonomes dans leur logique comportementale. L'approche transactionnelle défend plutôt l'idée selon laquelle les acteurs économiques sont toujours *en situation de rapports réciproques* avec autrui, en *trans*-action avec un ou plusieurs autres acteurs économiques. Le *pouvoir* économique (de marchandage, de commandement, de gouvernance, etc.) des transacteurs dépendra alors de leurs *positions* respectives dans la *formule* de transaction considérée. Pour ces raisons, Commons fait de la transaction « l'unité de base de la recherche économique » (1934, 4).
- 14 L'activité économique est toujours inscrite dans une situation de transaction dont les déterminants dépassent l'individualité particulière des transacteurs économiques. Ce supplément de détermination ce sont précisément les institutions, c'est-à-dire « l'action collective en contrôle de l'action individuelle » (1934, 1). L'action collective n'est pas ici à comprendre comme l'anthropomorphisation d'un groupe humain agissant comme s'il était une entité homogène (Olson 1971), mais comme un groupement humain actif (*going concern*) **dans lequel** des règles opérantes de conduite (*working rules*) « contrôlent » les comportements des transacteurs individuels. Ce « contrôle » doit être compris au triple sens de ce qui contraint, libère ou accroît l'action individuelle (1934, 73) et est donc l'expression concrète de la prégnance des institutions sur les transacteurs. Institution, action collective, règle opérante de conduite, contrôle sont des déclinaisons conceptuelles pour analyser une même réalité économique selon que l'on met l'accent sur un aspect spécifique de l'économie instituée. Mais pourquoi l'économie est-elle ainsi instituée ? Commons fournit deux types de réponse, l'un lié au caractère conflictuel de la relation entre les hommes, l'autre relatif à une spécificité de l'activité humaine : son inscription dans la *futurité*. Nous rappellerons sommairement le premier type qui a été bien étudié

(Rutherford 1983, Ramstad 1986, Bazzoli 1999, Gislain 2003a) et nous nous attarderons plus longtemps sur le second qui mérite d'être étudié plus en profondeur.

L'ordre, origine de l'institution propriétaire de l'économie

- 15 Le premier type de réponse commonsienne à la question de l'institution de l'économie est fonctionnaliste et trouve son origine dans le *conflit* inhérent aux relations économique. Ce conflit réside d'abord dans le fait de la rareté relative des moyens de satisfaction des besoins. L'abondance n'étant pas de ce monde, les humains ont tendance à se confronter pour satisfaire leurs besoins. L'*ordre* apparaît donc comme une condition nécessaire de l'activité économique requérant une pacification des comportements (Gislain 2000a). L'institution de la propriété, le contrôle légal sur l'usage futur d'une chose, est l'acte fondateur de l'économie réelle. Sans cette institution, l'activité économique, telle qu'elle existe actuellement, est impossible. Une fois établie, l'institution de la propriété, privative et exclusive, renforce sa nécessité fonctionnelle en approfondissant la rareté relative et sa conséquence : le conflit. De plus, au-delà de la propriété matérielle et immatérielle, l'économie capitaliste se caractérise par un type spécifique de propriété : la propriété intangible. Pour Commons, « la propriété intangible est le droit de prendre les quantités espérées et de les évaluer à partir des ventes espérées de biens ou de services » (1934, 522) et sa valeur est « la valeur présente des futures transactions profitables » (1943, 649). Cette propriété intangible est l'institution au fondement du capitalisme financier. Ainsi, « la propriété devient le fondement de l'économie institutionnelle, quand les objets matériels sont le fondement des économies classique et hédoniste » (1934, 5). Sur ce fondement, les *transactions de marchandage* ont comme objet le transfert des droits de propriété et s'exercent sur le registre légalement contrôlé d'une relation formelle d'égalité entre les transacteurs ; vendeurs et acheteurs de ces droits s'engageant respectivement à respecter leur dette de livraison ou de paiement. Chaque *situation transactionnelle* révèle alors des *positions réciproques* dans lesquelles les transacteurs n'ont pas les mêmes forces de persuasion ou de coercition. Ces diverses asymétries de positions réciproques (pouvoir/incapacité, sécurité/vulnérabilité, etc.) entraînent la détermination de prix et de quantité qui sont les conséquences de ces différences de *pouvoir de marchandage*. Les prix et les quantités ne résultent donc pas de « mécanismes » économiques mais de rapports de force institués - régis par les règles opérantes de l'action collective - dans les transactions de marchandage. L'économie instituée par la propriété permet ainsi la circulation marchande et pécuniaire, c'est-à-dire l'activité des affaires (*going business*).

L'efficacité, l'origine de l'institution coopérative de l'économie

- 16 L'activité productive requiert, pour obtenir une certaine efficacité, la coopération des producteurs et donc une institution qui permet cet ordre productif : la *transaction de direction*. Cette dernière fonctionne sur le registre légal de l'*agence*, c'est-à-dire du rapport entre un *principal* donneur d'ordres - l'employeur et les différents représentants de la direction - et un *agent* obéissant à ces ordres - le salarié exécutant - (1934. 65). Cette

transaction de direction, reposant sur la subordination, institue donc une *situation transactionnelle* où les transacteurs sont dans des positions réciproques inégalitaires, l'une de commandement, l'autre d'obéissance. La performance de l'activité productive dépendra de la cohérence technologique de ces positions mais aussi de leur cohérence et justesse organisationnelles. La relation d'agence porte en son sein un conflit latent concernant cette dernière exigence. Dans la transaction de direction, l'action collective doit donc instituer des règles opérantes de conduite en matière organisationnelle qui soit supportables par les salariés. L'institution du collectif de travail (*going plant*) est ainsi responsable de la coopération réussie, gage de l'efficacité productive.

La souveraineté, l'origine de l'institution de gouvernance de l'économie

- 17 Les résultats de l'activité économique donnent lieu à un autre ordre de conflit qui nécessite une institution spécifique : la *transaction de répartition*. Comment répartir les charges et les bénéfices générés par l'activité économique ? Cette question ne peut pas être résolue par les seuls rapports de force, elle nécessite une solution institutionnelle fondée sur la « légitimité » du partage. Commons invoque alors le principe de la *souveraineté* pour justifier l'institution de la *gouvernance* régissant la transaction de répartition. En effet, cette dernière est aussi une situation transactionnelle de supérieur à inférieurs, le premier détenant l'*autorité légitime* (élu, juge, fonctionnaire, représentant d'un groupe, etc.) d'imputer aux seconds les charges et bénéfices de l'activité. En somme, « dans la transaction de répartition, le supérieur est un supérieur collectif, ou son porte-parole officiel. Ils sont de différents types, tels que le conseil d'administration d'une compagnie, ou une législature, ou une cour de justice, ou un tribunal d'arbitrage, ou un gouvernement communiste ou fasciste, ou un cartel, ou un syndicat ouvrier, ou une autorité fiscale, qui distribuent au prorata, parmi les inférieurs, les charges et les bénéfices de l'organisation » (1934, 59). Pour Commons, la transaction de répartition semble posséder dans le processus de l'institutionnalisation de l'activité économique une sorte de prédominance sur les autres transactions, et ceci du fait de son statut d'autorité légitime détentrice de la souveraineté. Avec ce dernier élément analytique, Commons tend ainsi à défendre l'idée d'une certaine subordination de l'activité économique aux institutions/autorités souveraines/légitimes.

L'institution de l'économie

- 18 Ainsi, selon Commons, ces trois types de transaction, de marchandage, de direction et de répartition, « épuisent toutes les activités de la science économique. Les transactions de marchandage *transfèrent la propriété* de la richesse par une entente volontaire entre égaux légaux. Les transactions de direction *créent la richesse* par les commandements de supérieurs légaux. Les transactions de répartition *répartissent* les charges et les bénéfices de la création de la richesse par l'*autorité* des supérieurs légaux » (1934, 58). Pour juguler temporairement les conflits, ces transactions *instituent* l'ordre économique (propriété, coopération, souveraineté) dans l'activité économique et sont donc les *conditions nécessaires* du fonctionnement de cette dernière.

- 19 De plus, pour Commons, « ces trois types de transactions sont réunies ensemble en une unité d'investigation économique plus large, qui, dans la pratique britannique et américaine, est appelée une groupe actif (*going concern*) (note : l'équivalent allemand étant *gutgehendes Geschäft - affaire qui marche*). Ce sont ces groupes actifs, avec les règles opérantes qui les maintiennent en marche, de toutes sortes allant de la famille, à l'entreprise, au syndicat ouvrier, à l'association patronale, jusqu'à l'État lui-même, que nous nommons Institutions. Le concept passif est un « groupe », le concept actif est un « groupe actif » (*going concern*) » (1934, 69).
- 20 Ainsi, chez Commons, institution, action collective, règle opérante de conduite, contrôle, transaction, groupe actif, etc. sont des déclinaisons conceptuelles pour analyser une même réalité économique selon que l'on met l'accent sur un aspect spécifique de l'économie instituée. Cependant, lorsqu'il s'agit d'adopter un principe le plus universel possible de ce qui est « institutionnel », Commons choisit de définir « l'institution comme l'action collective en contrôle de l'action individuel » (1934, 69).
- 21 À cette approche centrée sur le conflit et somme toute assez holiste, sinon fonctionnaliste, de l'institution de l'activité économique, Commons en ajoute une seconde, plus comportementaliste, qui s'enracine plus dans les spécificités de l'activité humaine, et en particulier son inscription dans la *futurité* (Gislain 2002).

Théorie de l'action et futurité

- 22 Il a été souligné que les approches de la régulation institutionnelle (néo-institutionnalisme, régulationnisme) ne possédaient pas de théorie de l'action économique sur laquelle appuyer leur théorie institutionnelle. Les approches institutionnalistes, elles, en possèdent respectivement une. Ces théories de l'action institutionnalistes se fondent toutes sur la philosophie pragmatiste¹ dont le point commun est, concernant l'action, le darwinisme méthodologique². Pour ce dernier, contrairement au dualisme cartésien, la pensée et l'action ne sont pas dissociables et s'inscrivent dans un même processus d'adaptation aux conditions de vie. La cognition et l'agir relèvent d'un même organe d'adaptation dont la fonction est d'assurer un avenir à l'acteur, et ceci est particulièrement vrai dans le domaine économique du fait du principe de rareté relative et des conflits qui en découlent.
- 23 Sur ces fondements, Veblen oriente sa théorie de l'action vers une théorie des instincts, ces derniers étant l'expression historique gravée dans la nature humaine de ce travail d'adaptation de l'espèce humaine à ses conditions de vie. Il a déjà été souligné le caractère insatisfaisant de cette approche réduisant la « nature humaine » à des « instincts » se manifestant dans l'activité économique.
- 24 Sur ces mêmes fondements, Commons élabore sa théorie de l'action à partir de l'idée selon laquelle une des spécificités de la nature humaine, particulièrement prégnante dans l'activité économique, est la volition (*willingness*) orientée à partir de la futurité (*futurity*)³. En effet, Commons adhère à la philosophie pragmatiste⁴, principalement celle de C. S. Peirce et de J. Dewey, et cherche à en tirer les conséquences pour l'analyse économique (1934, 151-155). Commons adopte la conception de Peirce selon laquelle : « Considérer quels sont les effets pratiques que nous pensons pouvoir être produits par l'objet de notre conception. La conception de tous ces effets est la conception complète de l'objet » (Peirce 1878, 297 ; Commons 1934, 152). Appliqués au domaine de l'activité humaine,

l'“objet de la conception” est l'action que doit choisir l'acteur, et la “conception de tous les effets pratiques que nous pensons pouvoir être produits par l'objet de notre conception” est sa *futurité*, c'est-à-dire ce que l'acteur pense que cette action implique.

- 25 Cette futurité n'est pas le futur mais la *signification* qu'il a pour l'acteur. Par « signification » Commons entend « une construction mentale active d'idées sélectionnées et transformées intérieurement afin d'explorer et de comprendre la complexité des activités extérieures » (1934, 17). Et cette signification comporte des aspects inséparables d'anticipation, d'évaluation, de choix et d'action (1934, 18). La conséquence gnoséologique de cette prégnance de la futurité sur l'action est alors que toute science humaine doit être une « science de la futurité » car le « principe de futurité domine l'activité humaine [...] les hommes vivent dans le futur mais agissent dans le présent » (1934, 84)⁵. Ce tropisme de la futurité qui conditionne la volonté d'agir entraîne « que cela change l'idée de causalité. Cela place définitivement la causalité dans le futur plutôt que dans le passé » (1934, 7).
- 26 Effectivement, contrairement à l'optique physicaliste, le sujet pensant et agissant ne vit pas dans un monde temporel, simplement chronologique et extérieur à lui, le “poussant”, selon un principe de cause à effet, à agir dans le futur. En fait, l'esprit et le comportement de l'acteur se *projetent* volontairement (Ramstad 1990) dans un avenir (à-venir) putatif qui est construit comme un ensemble de (im)possibilités pour son devenir : sa *futurité*. Cette dernière est ce qui structure le champ des intentions agissantes de l'acteur comme autant de “réalités” à-venir. La futurité n'est donc pas le futur, ce qui arrivera, mais ce que l'acteur appréhende comme ce qui arriverait si ses attentes sur le monde n'étaient pas infirmées. Dans ces conditions, la causalité de l'action humaine n'est pas orientée comme dans la causalité régissant le monde physique, du passé (cause) vers le présent (effet), mais plutôt de la *futurité* (cause) vers le présent (effet). La cause ne précède pas chronologiquement l'effet mais inversement « un *effet précède sa cause* » (1950, 105, *souligné par Commons*). La futurité exerce un *tropisme* sur l'activité⁶.
- 27 L'acteur possède ainsi une *futurité* déterminant sa conduite présente, une *perspective* inscrite dans une *temporalité* non simplement et unidimensionnellement chronologique, mais pluridimensionnelle et habitée de multiples « sens » pour penser (significations) et pour agir (orientations) *le/dans* le futur. Cette spécificité de la condition humaine modifie le sens habituel, physicaliste, de la temporalité. La futurité est un fait humain *sui generis*, différent donc du simple futur chronologique, ayant son propre principe d'action, de la futurité vers le présent de l'action. Ce fait spécifiquement humain, ce principe de causalité de l'action intentionnelle, constitue l'un des *instruments*, au sens de l'instrumentalisme de J. Dewey, caractéristiques de l'*activité* humaine. Les qualités de la futurité déterminent le pouvoir et la sécurité de l'action présente : plus un acteur possèdera une futurité pleine de *sens* (significations, orientations), plus seront *sécurisées* ses *perspectives* d'avenir, plus il sera apte à (se)projeter sa volonté dans l'à-venir, à être un sujet *en devenir*. Cette détermination de la futurité sur l'action présente ne signifie pas que le passé est sans importance pour l'action, bien au contraire, le passé a une influence, mais sur la futurité. Comment se construit cette futurité et pourquoi « l'homme vit dans le futur mais agit dans le présent » (1934, 84) ?

Significations, croyances, habitudes, hypothèses habituelles, routines, stratégies

- 28 Commons adopte les fondements de la philosophie pragmatiste de l'action⁷ et utilise son cadre conceptuel pour élaborer son concept central de futurité. Pour chaque acteur, la futurité est construite sur la base de la signification (*meaning*), telle que définie plus haut, qu'il attribue à l'avenir, c'est-à-dire ce à quoi il est raisonnablement (im)possible de s'attendre, ses *attentes (expectations)* concernant les futures conséquences de ses actions présentes. Lorsque cette signification est suffisamment fiable, c'est-à-dire non infirmée par l'expérience, elle se stabilise en croyance (*belief*) sur les états du monde avenir. Cette croyance est la base sur laquelle se détermine une règle d'action (*rule of action*) pour l'action présente, c'est-à-dire l'exercice réel du déploiement de la volonté de l'acteur. Lorsque cette règle d'action est répétée car elle s'avère efficiente elle devient une habitude d'action (*habit of action*), le registre ordinaire sur lequel se déploie l'action : une routine (*routine*). De même, dans le domaine de la signification, une croyance ayant une certaine pérennité devient une *hypothèse habituelle (habitual assumption)* déterminant l'action présente. Une hypothèse habituelle sur les conséquences attendues d'une action est ainsi l'ensemble des anticipations de l'acteur fondées sur la *répétition* et la *similarité*, c'est-à-dire sur sa construction mentale du futur comme plus (routine) ou moins (stratégie) perpétuation du passé. La dimension plus ou moins risquée de son action dépend alors de la *sécurité d'anticipation (security of expectation)* que lui garantissent ses hypothèses habituelles.
- 29 La futurité possède un certain degré d'incertitude qui réside dans la dimension aléatoire irréductible du futur échappant toujours plus ou moins à l'appareillage instrumental des hypothèses habituelles *actuelles* sur la futurité. La prise en compte du degré de certitude de la futurité relève donc du raisonnable, c'est-à-dire du probable - la force de la répétition - et de l'envisageable - les possibilités futures actuelles : les "futuribles" -. L'incertain de la futurité se situe entre la totale routine et la pure spéculation, entre des anticipations totalement rationnelles et des anticipations purement adventices, entre les attentes raisonnables et les prophéties divinatoires. Un élément important d'incertitude de la futurité réside dans la façon dont l'acteur perçoit les facteurs nécessaires à son action en termes de *complémentarité* ou de *limitation*. Son action sera *routinière (routine)*, dans le cas où les facteurs complémentaires ne seront pas un obstacle à son action, ou *stratégique (strategic)* dans le cas où des facteurs limiteront son action.
- 30 Lorsque de nouvelles expériences prouvent que les effets attendus de l'action prescrite par une hypothèse habituelle ne sont pas conformes aux prédictions, la règle d'action est remise en cause par l'acteur. Dans ce cas, l'*intelligence* de l'acteur est mobilisée sur le mode *abductif* de l'*enquête*, c'est-à-dire selon la méthode de circularité autocorrective entre induction et déduction (Tool 1994), pour élaborer une nouvelle hypothèse habituelle opératoire, une nouvelle règle d'action à effets prédictibles plus assurés. La futurité est donc toujours *provisoire* et *ambulatoire* ; elle connaît un processus continuuel d'adaptation évolutive. Ainsi, la "réalité" pour l'acteur, c'est-à-dire l'ensemble de ses croyances/hypothèses habituelles sur le monde lui servant de guides comportementaux, relève principalement de la résolution de problèmes de prédiction. L'ampleur et l'efficacité du déploiement de la volonté d'agir de l'acteur dépend dès lors de la *qualité* de ses croyances/hypothèses habituelles sur l'avenir, de son *contrôle* sur les effets attendus

de son action, de l'étendue de sa maîtrise sur le monde futur. En somme, ses possibilités d'agir dépendent de la viabilité de ses croyances/hypothèses habituelles, de la solidité et de la sécurité de ses anticipations sur l'environnement et les événements à venir.

Futurité autonome et futurité significative commune

- 31 Le concept de futurité, comme on vient de le montrer, joue un rôle fondamental dans la théorie de l'action commonsienne. La question est alors de savoir quel est le degré de liberté de l'action individuelle *autonome* par rapport au contrôle *hétéronome* de l'action collective dans la définition de cette futurité. Cette question est importante car la réponse obtenue délimite deux types de théorie de l'action. Si la réponse est que la futurité relève de l'autonomie de l'acteur, alors l'individualisme méthodologique est le bon fondement de la théorie de l'action. En revanche, si la réponse est que la futurité de l'acteur est produite par l'action collective, alors l'holisme est le bon fondement de la théorie de l'action. La position de l'institutionnalisme pragmatiste de Commons est intermédiaire entre ces deux réponses.
- 32 En effet, chaque acteur, comme individu singulier, possède une *futurité autonome* faite de croyances et d'habitudes personnelles lui permettant d'agir dans des trans-actions "libres" avec l'altérité, c'est-à-dire avec autrui et les autres contingences environnementales. Cette futurité peut être dite « autonome » car elle ne nécessite pas une *autorisation* sociale pour être effective pour l'acteur. Lorsqu'il s'agit d'une position transactionnelle avec autrui, cette futurité autonome possède trois caractéristiques. Quand il n'existe pas de futurité socialement construite ou lorsque cette dernière est remise en cause, l'acteur se donne personnellement, selon un registre de "quant-à-soi", des *perspectives* d'action qui l'aident à négocier (par défaut, stratégiquement, opportunément, etc.) sa position réciproque dans les situations transactionnelles où il est convoqué à agir. Une autre caractéristique est qu'à l'occasion d'un *vacuum* de contrôle de l'action par la futurité socialement construite, l'acteur est *en situation* d'exercer une *expérimentation créative* transactionnelle. Animé par son *intelligence abductive*, l'acteur peut ainsi *expérimenter* les interstices, les zones interlopes, etc., laissés vacants par la futurité socialement contrôlée, et donner ainsi "libre cours" à son action créative. Il faut voir dans cette caractéristique l'origine de l'innovation sociale (Gislain 2006). Enfin, une troisième caractéristique de cette futurité autonome est qu'elle offre un espace à l'expression de *pouvoir* discrétionnaire rendu possible par le *vacuum* de contrôle sociale sur la futurité autonome. L'acteur peut alors donner libre cours à ses stratégies de domination sur autrui sans être entravé par le contrôle de la futurité sociale.
- 33 L'existence de cette futurité autonome offre matière au développement d'une théorie de l'action sur un fondement individualiste méthodologique, en particulier dans le domaine de l'action créatrice et de son effet sur l'évolution des institutions. Mais cet individualisme méthodologie n'est pas celui de l'« action rationnelle ». En effet, équipé de sa futurité autonome, l'acteur ne peut déployer sa volonté que dans une temporalité construite et faite de projets *avérés* valables ou nécessaires. A la différence du cas de l'« action rationnelle », la volonté de l'acteur n'est ici pas "libre" comme l'est celle de *l'homo oeconomicus*⁸ ; elle est incorporée (encastrée, enchâssée, encapsulée, etc.) dans une futurité personnellement définie, elle dépend de l'appareillage spécifique de l'acteur en croyances/hypothèses habituelles jugées efficaces et/ou contraignantes. A ce niveau de compréhension "individualiste" de l'activité, l'approche pragmatiste commonsienne

propose donc déjà une conception pluraliste de l'action. La différenciation des futurités personnelles et de leurs potentiels volitifs respectifs fait que les acteurs ne sont pas tous dans la même position transactionnelle, n'ont pas le même *statut* d'acteur car ils n'ont pas tous la même futurité autonome, pas une même qualité et quantité d'*opportunités*, pas un même niveau de *sécurité* de leurs anticipations.

- 34 Nous avons vu plus haut que l'activité économique était nécessairement instituée pour assurer l'ordre/propriété, l'efficacité/coopération et la gouvernance/souveraineté dans respectivement le triptyque des transactions de marchandage/direction/répartition. La question qui se pose maintenant est de savoir si les futurités autonomes des transacteurs économiques seraient suffisantes pour expliquer leur activité économique. La réponse est négative pour deux raisons principales. L'activité transactionnelle conduit nécessairement au *contrôle* de l'action collective sur l'action individuelle. La futurité des transacteurs requiert d'être *sécurisée* et seule l'action collective permet cette sécurisation. Dans l'activité économique transactionnelle, la futurité autonome est largement dominée par la futurité sociale : la *futurité significative commune*.
- 35 En effet, l'activité humaine, et en particulier l'activité économique, se déroule "en société", c'est-à-dire dans ce que Commons nomme des groupes actifs (*going concerns*), des groupements humain en devenir dans lesquels les comportements sont régis par des règles opérantes de conduite (*working rules*) et où l'action individuelle est donc sous contrôle de l'action collective. Dans ces conditions, la futurité de chaque trans-acteur est soumise à l'hétéronomie de connaissances et de règles de conduite autres que celles issues de son individualité singulière. La réalité de l'activité ne peut donc pas être saisie à partir des seules croyances/hypothèses individuelles particulière des transacteurs, elle ne peut être réduite à l'effet de leur unique futurité autonome. Pour Commons, fidèle là encore au pragmatisme de C. S. Peirce, le principe de cette réalité « n'est pas un préjugé individuel, mais un consensus social d'opinion. Le réel est ce qui a les caractères indépendants de ce que quiconque en particulier pourrait penser qu'il est » (1934, 152)⁹. La connaissance comme l'action sont régies par la même logique du consensus social d'opinion. Ce dernier s'oppose au préjugé individuel pour s'ériger en science dans la communauté scientifique, il s'oppose aussi à la futurité autonome pour s'imposer comme *futurité significative commune* aux transacteurs. Se substituant à l'habitude individuelle, l'*habitude sociale*, c'est-à-dire la *coutume*, devient l'élément constitutif d'une futurité ayant une *signification commune* pour les membres d'un même groupe actif (*going concern*)¹⁰. Lorsque l'on déplace l'analyse du niveau de l'individu singulier à celui de l'individu en société, alors, à « l'habitude qui est une répétition individuelle » se substitue la « coutume qui est une sorte de contrainte imposée aux individus par l'opinion collective sur ce que l'on ressent et fait pareillement » (1934, 153). De plus, alors que la futurité autonome est attaché à la personnalité singulière d'un individu, les habitudes sociales qui constituent la futurité significative commune, et qui sont prescrites par les règles opérantes de conduites (*working rules*) des groupes actifs (*going concern*), sont impersonnelles et prennent la forme d'une « répétition par un groupe de personnes changeantes continuellement » (1934, 155). Dans ces conditions, on ne peut plus dire que l'acteur est un "individu", au sens d'un être autonome totalement libre de son action, et Commons le qualifie alors d'« esprit institué » (*institutionalized mind*) (1934, 73). Cet acteur institué dispose d'un ensemble de croyances et habitudes socialement construites qui *contrôle* (contraint, libère, accroit) son action individuelle. Le transacteur est donc une « personnalité instituée » (1934, 874) socialement construite par un ensemble de rôles

sociaux. Ainsi, en conformité avec la psychologie sociale pragmatiste de G. M. Mead (1934, Albert & Ramstad 1998), Commons appréhende l'acteur comme « un système de relations, et il change avec l'action collective dans laquelle il est partie et produit » (1950, 117). La futurité significative commune qui détermine le comportement de l'acteur institué est donc, comme nous l'avons antérieurement montré dans le cas de la relation d'emploi (Gislain 2003a), une construction sociale dont le contenu dépasse largement le petit monde singulier de la futurité autonome.

- 36 La futurité significative commune est produite et appartient à l'*action collective* et n'est donc pas propre à un individu en particulier, elle est commune au groupe actif (*going concern*) dans lequel chaque acteur individuel, en tant qu'« esprit institué », intervient, déploie sa volonté *selon* une signification commune à l'ensemble des acteurs du groupe actif (*going concern*). Maintenant, « dans les dimensions de la futurité du temps présent, permises par les anticipations des institutions, l'organisme humain convertit de futurs événements en action présente » (1934, 640). Selon le principe général de la construction pragmatiste de la réalité énoncé plus haut, la futurité de chaque trans-acteur est donc maintenant la « conception commune de tous les effets pratiques que **nous** pensons pouvoir être produits par **nos** trans-actions », c'est-à-dire la connaissance commune du futur putatif pour chacunduchamp de ses intentions et de celles d'autrui, de comment chacun peut mettre en action/en œuvre/au travail ses intentions dans les *trans-actions* avec autrui¹¹.
- 37 La futurité significative commune est structurée comme un ensemble de règles opérantes (*working rules*) à suivre pour se projeter dans l'avenir en concert avec les autres membres du groupe actif (*going concern*) partageant le même devenir collectif. Pour Commons, « le principe des groupes actifs (*going concerns*) est l'action concertée vers des fins envisagées dans le futur » (1934, 619-620). Les règles opérantes de cette futurité *concertée* sont d'autant plus contrôlantes sur la façon dont l'acteur individuel projette sa volonté dans le futur que le groupe actif (*going concern*) est régi par une action collective *organisée*, que les règles opérantes de conduite sont *formelles* et donc *impersonnelles*. La futurité significative commune bénéficie alors d'une *autorité* et d'une *légitimité* à la hauteur de la puissance de la « réalité du futur » qu'elle propose. Dans sa forme la plus organisée elle acquiert alors un statut d'objectivité qui s'impose aux volontés individuelles de par la *sécurité des anticipations* qu'elle garantit. Et puisque « dans ce processus d'organisation le tout est plus grand que la somme de ses parties, la *personnalité* de chaque individu organisé est plus grande et plus capable que la personnalité des individus inorganisés » (1950, 132), la futurité significative commune apparaît comme une réalité sociale objective.
- 38 Dans ces conditions où la futurité significative commune est l'expression même de l'action collective contrôlant l'action individuelle, la théorie de l'action proposée par Commons ne peut pas être « individualiste » mais « holiste », mais avec ces particularités que, d'une part, les transacteurs possèdent toujours un certain degré de liberté du fait de leur futurité autonome, d'autre part, la futurité significative commune est aussi vécue par les transacteurs comme *leur* futurité. La première particularité permet de comprendre l'évolution de la futurité significative commune qui se nourrit d'initiatives issues de futurités autonomes et postulant au statut de nouvelle futurité sociale (Gislain 2006). La seconde particularité ouvre sur la *théorie de l'action instituée*, le *troisième monde institutionnel* et la *causalité institutionnelle*.

Théorie de l'action instituée, troisième monde institutionnel et causalité institutionnelle

- 39 En effet, l'activité transactionnelle est une vie en groupe actif (*going concern*) dans lequel la vie commune est faite d'attentes partagées quant à ce qui est plus ou moins « correct » de penser et de faire *ensemble*, c'est-à-dire en *société de destins partagés*. Dès lors, la futurité de chacun s'inscrit nécessairement dans un devenir en commun ayant des *sens*, des significations et des orientations, *partagés*. Le groupe actif (*going concern*) est porteur d'un avenir (à-venir) en commun, d'une *futurité significative commune* dans laquelle chacune trouve soumis à un *contrôle social* du vivre ensemble, à une *action collective* contrôlant son action individuelle. En somme, la futurité significative commune *institue* l'action individuelle selon une logique d'action qui dépasse l'individualité du transacteur mais qui offre à chacun d'eux un avenir envisageable avec autrui. Ce « dépassement » de l'individualité qui fait de chaque transacteur une « personnalité instituée » a bien deux faces. Le « contrôle social », qui prescrit ce que chacun (ne)doit(pas), (ne)peut(pas), pourrait trans-agir avec autrui, peut être vécu comme une contrainte liberticide par le transacteur, mais peut aussi être compris comme le moyen de sécuriser les anticipations, c'est-à-dire permettre d'agir en concert avec autrui dès lors que chacun et tous connaissent leurs rôles respectifs dans l'action collective. On peut chercher à évaluer l'importance respective de ces deux faces et leurs caractères « raisonnables », mais il est impossible de les dissocier. Dans le monde historiquement constitué de l'activité économique actuelle, l'action individuelle n'a *pas de sens* en dehors de l'action collective. Dans le monde actuel, souligne Commons, « l'homme est plus que l'organisme, il est institutionnisme (*institutionism*), et c'est seulement l'esprit institutionnalisé qui fait évoluer cette dimension-temps remarquable de l'activité économique à laquelle nous donnons le nom de Futurité. La futurité est institutionnelle - l'enfant en bas âge et l'homme isolé, comme un animal, ne sauraient peu ou rien à son sujet. Cette extension institutionnelle du cerveau organique, dans le futur éloigné, est inséparable de son extension dans l'espace lointain. Et ce sont ces deux extensions institutionnalisées de l'activité du cerveau qui rendent possibles les groupes actifs (*going concerns*) modernes, fortement développés dans l'industrie et dans le gouvernement donnant des ordres dans le monde entier et s'imposant aux générations à venir. (...) Le concept du temps est construit seulement par l'esprit institutionnalisé » (1934, 639)¹².
- 40 L'action instituée, telle que la conçoit Commons, est un *fait social*, elle n'est pas une construction rationnelle *a priori* de la raison suffisante ; elle est le résultat historique du *processus évolutionnaire* (Gislain 1999) de la « vie en société », des multiples situations de trans-action d'où émergent, par l'expérience commune, ces « sens », ces significations et orientations, constitutifs de la futurité significative commune. En étant porteuse de cette dernière, les institutions donnent le sens de l'action (Descombes, 1996). Selon les lieux, les époques et les groupes actifs (*going concerns*) considérés, la futurité significative commune possède une normativité - des *sens* « valables », des *valeurs* de significations et d'orientations de l'action - qui reflète l'état des rapports sociaux, les conflits et compromis temporaires, dont elle est issue. Pour chaque transacteur, son action instituée et la futurité significative commune qui la détermine, sont la *réalité* de ce à quoi il peut s'attendre (contraintes/libertés, coercitions/pouvoirs, devoirs/droits, etc.) de la « société », c'est-à-dire des divers groupes actifs (*going concern*) d'appartenance dans

lesquels son avenir est déterminé sous formes d'autant de *futuribles* (actions possibles dans l'avenir) envisageables pour sa conduite présente. Dans un groupe économique actif, les transacteurs sont des *esprits institués* par la futurité significative commune qui sécurisent plus ou moins leurs anticipations.

- 41 La théorie de l'action instituée révèle ainsi un ensemble de déterminations de l'action qui ne résident ni dans l'individualité singulière de l'acteur, ni dans des contraintes externes, mais dans les institutions. Il existerait donc un troisième monde, différent du monde de l'individu autonome et de sa singularité et différent du monde de l'altérité hétéronome au transacteur. Ce monde n'est ni celui objectif de l'environnement extra individuel, c'est-à-dire le monde de la nature extérieure au sujet, ni celui purement subjectif de l'intériorité mentale individuelle et singulière, c'est-à-dire le monde de la nature intérieure au sujet. En conformité avec la philosophie pragmatiste, ce monde dépasse la logique cartésienne sans temporalité spécifiquement humaine et articulée sur le dualiste des deux mondes de l'extériorité objective / intériorité subjective, et est en quelque sorte un monde *medium* entre les deux mondes cartésiens : un monde *futuristique* (*futuristic*). Ce troisième monde est le monde des institutions fait de significations, de croyances/hypothèses habituelles, et d'habitudes sociales/règles opérantes de conduites intégrées par le transacteur comme futurité réelle. Ce troisième monde institutionnel régissant l'activité économique peut être compris, d'un point de vue *réaliste*, comme étant un univers mental partagé par les transacteurs économiques et contrôlant en concert leurs actions économiques individuelles.
- 42 Ce troisième monde institutionnel, plus ou moins visible selon que le contrôle qu'il exerce sur l'action individuelle est plus ou moins formelle, « agit » sur l'activité économique sur le mode de la *causalité institutionnelle* (*institutional causation*) (1934, 8), c'est-à-dire de la futurité significative commune – les institutions – vers l'action présente. L'enjeu de l'activité économique est toujours orienté de la futurité vers le présent et on « trouve toujours la futurité, non dans la production et la consommation, mais dans les persuasions et coercitions des transactions de marchandage, les ordres et obéissances des transactions de direction, les argumentaires et plaidoyers des transactions de répartition, qui détermineront ultimement la production et la consommation. Dans ces négociations et décisions, qui sont l'essence de l'économie institutionnelle, ce sont toujours la production future et la consommation future qui en sont l'enjeu, car les négociations déterminent le contrôle légal qui devra précéder le contrôle physique » (1934, 7).
- 43 De plus, cette causalité institutionnelle caractérise la détermination de l'activité économique non pas du « micro », l'action individuelle, vers le « macro », les institutions, mais plutôt, à l'inverse, du macro, les institutions – la *futurité significative commune* –, vers le micro, l'action instituée, l'action individuelle sous contrôle de l'action collective. L'*institution* de l'activité économique est de la sorte un *processus de socialisation économique* des trans-acteurs « individuels », ces derniers étant toujours en rapport réciproque avec un autrui selon un régime partagé de futurité significative commune. En somme, les trans-acteurs économiques *vivent* dans un même troisième monde *futuristique* et *agissent* donc *en conséquence* dans le présent de l'économie ainsi instituée.
- 44 On comprend alors que l'enjeu du *pourvoir* économique réside dans la maîtrise de ce troisième monde des institutions déterminantes de l'activité économique. La mesure de ce pouvoir se calcule à l'aune de la *sécurité des anticipations* qu'offre ce monde institutionnel ; sécurité qui se concrétise pécuniairement. Et plus ce pouvoir, aux mains de certains trans-acteurs économiques, s'impose puissamment, plus il *insécurise* les autres

trans-acteurs économiques, et plus le conflit inhérent à l'activité économique devient flagrant. La dimension économique la plus prégnante du rôle déterminant joué par la futurité est le *contrôle* exercé par le capital financier – le capital intangible – sur l'activité économique. Chacun de ces capitaux *est et mesure* l'état de la sécurisation de la futurité d'une activité économique. Pour cette raison, toute activité économique ayant une futurité plus ou moins sécurisée peut être *capitalisée*, et la valeur de ce capital dépendra donc de la somme *actualisée* de flux de revenus *futuristiques* (et non pas futurs). Dès lors, l'activité économique la plus néfaste pour l'institution de l'économie est l'activité dont les gains reposent sur une capacité à « troubler » la sécurité plus ou moins grande de la futurité des autres activités : la spéculation financière.

- 45 Ainsi, à la question : pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Commons fournit une réponse, en deux parties, qui nous paraît la plus satisfaisante par rapport aux autres approches « institutionnelles ». Une partie de la réponse, la plus étudiée jusqu'à présent, invoque, face au conflit inhérent à l'activité économique, la nécessité de l'ordre/propriété, de l'efficacité/coopération et de la gouvernance/souveraineté dans cette activité, et ceci respectivement dans le triptyque des *trans-actions* de marchandage/direction/répartition. L'autre partie de la réponse, la plus étudiée ici, propose une théorie pragmatiste de l'action économique fondée sur le concept de *futurité*. Ce dernier est fondamental car il rend intelligible la nécessité, inscrite dans la *nature humaine*, d'un appareillage collectif de *sécurité économique* que constituent les institutions. En effet, ces dernières, comme *action collective* faite de *règles opérantes* de conduite contrôlant l'action individuelle, constituent un monde spécifique, un troisième monde, au service des transacteurs économiques pour garantir une réussite/sécurité plus ou moins grande de leurs activités. La futurité significative commune, selon une causalité institutionnelle de la futurité vers le présent, détermine l'activité transactionnelle et est donc l'enjeu du pouvoir économique. Selon les *situations* transactionnelles, certains trans-acteurs bénéficient d'une sécurité de leurs anticipations qui leur assurent des gains et des *positions capitalisables* ; réciproquement, d'autres trans-acteurs subissent l'*insécurité futuristique* et (donc souvent) une *vulnérabilité* économique les mettant à la merci de ceux qui *contrôlent* le mieux la futurité significative commune/les institutions (capital productif) ou peuvent la *déstabiliser* à leurs fins (capital financier).

Remerciements

CRISES-Québec, PHARE-Paris1. Ce texte est celui d'une conférence faite au séminaire Hétérodoxies du Centre d'Économie de la Sorbonne le 12 mai 2010. Je remercie les participants à ce séminaire, ainsi que les rapporteurs anonymes, pour leurs judicieuses remarques.

BIBLIOGRAPHIE

- Albert, A. & Ramstad, Y. (1997), « The Social Psychology Underpinnings of Commons's Institutional Economics: The Significance of Dewey's *Human Nature and Conduct* », *Journal of Economic issues*, 31(4), pp. 881-916.
- Albert, A. & Ramstad, Y. (1998), « The Social Psychology Underpinnings of Commons's Institutional Economics II : The Concordance of George Herbert Mead's "Social Self" and John R. Commons's "Will" », *Journal of Economic issues*, 32(1), pp. 1-46.
- Amable, B. (2005), *Les cinq capitalismes*, Paris, Seuil.
- Batifoulier, P. (ed) (2001), *Théorie des conventions*, Paris, Economica.
- Bazzoli, L. (1999), *L'économie politique de John R. Commons*, Paris, L'Harmattan.
- Boyer, R. (2003), « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'Économie Politique*, 44, pp. 79-101.
- Boyer, R. & Saillard, Y. (eds) (2002), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La découverte.
- Commons, J. R. (1924), *Legal foundations of capitalism*, New Brunswick, Transaction, 1995.
- Commons, J. R. (1925), « Law and Economics », repris dans (1996), pp. 331-342.
- Commons, J. R. (1934), *Institutional economics*, New Brunswick, Transaction, 1990.
- Commons, J. R. (1950), *The economics of collective action*, [K. H. Parsons (ed)], Madison, University of Wisconsin Press, 1970.
- Commons, J. R. (1996), *John R. Commons : Selected Essays*, [M. Rutherford & W. J. Samuels (eds)], London, Routledge, 2 vol.
- Deledalle, D. (1954), *Histoire de la philosophie américaine*, Paris, PUF
- Dewey, J. (1967- 1990), *The Early Works, 1882-1898 ; The Middle Works, 1899-1924 ; The Later Works, 1925-1953*, [J. A. Boydston (ed).], Carbondale, Southern Illinois UP, 36 vol. Descombes, V., (1996), *Les institutions du sens*. Minuit, Paris.
- Diggins, J. P. (1994), *The Promise of Pragmatism*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Gislain, J.-J. (2006), « Le processus d'innovation sociale : un cadre d'analyse institutionnaliste pragmatiste », dans P. A. Lapointe & G. Bellemare (dir), *Innovations dans le travail et l'emploi. Recherches empiriques et perspectives théoriques*, Québec, Presses de l'Université Laval, 2006, pp. 237-274.
- Gislain, J.-J. (2004), « Futurité et toposité : sitologie des perspectives de l'action », *Géographie, Économie, Société*, 6(2), pp. 203-219.
- Gislain, J.-J. (2003a), « L'institution des relations industrielles : le cadre analytique de J. R. Commons », *Économie & Institutions*, 1(2), pp. 11-59.
- Gislain, J.-J. (2003b), « L'émergence de la problématique des institutions en économie », *Cahiers d'Économie Politique*, no.44, pp. 19-50.
- Gislain, J.-J. (2002), « Causalité institutionnelle : la futurité chez J.-R. Commons », *Économie & Institutions*, 1(1), pp. 47-66.

- Gislain, J.-J. (2000a), « L'artifice économique chez T. Veblen et J. R. Commons : surplus et rareté, pouvoir et ordre », *Cahiers du GRATICE*, no. 19 : *L'institutionnalisme, histoire et analyse*, 2ième Semestre 2000, pp. 37-57.
- Gislain, J.-J. (2000b), « La naissance de l'institutionnalisme : Thorstein Veblen », dans A. Béraud & G. Faccarello (dir) *Nouvelle histoire de la pensée économique*, Paris, La Découverte, Tome III, Chapitre XXX, pp. 74-115.
- Gislain, J.-J. (1999), « Les conceptions évolutionnaires de T. Veblen et J. R. Commons », *Economies et Sociétés*, Hors série HS no. 34, 1/1999, pp. 47-65.
- Gislain, J.-J. & Steiner, P. (1999), « American Institutionalism and Durkheimian Economics : Some Connections », *History of Political Economy*, 31(2), pp. 273-296.
- Hodgson, G. M. (2003), « John R. Commons and the Foundation of Institutional Economics », *Journal of Economic Issues*, 37-3, pp. 547-576.
- Jankelevitch, V. (1974), *L'irréversible et la nostalgie*, Paris, Flammarion.
- Kahn, A. (2007), *L'Homme, ce roseau pensant : essai sur les racines de la nature humaine*, Paris, Nil.
- Lakatos, I. (1976), *Preuves et réfutations*, Paris, Hermann, 1984.
- Mead, G. H. (1934), *L'esprit, le soi et la société*, Paris, PUF, 2006.
- Ménard, C. (2003), « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'Économie Politique*, 44, pp. 103-118.
- Mirowski, P. (1987), « The philosophical bases of institutionalist economics », dans M. R. Tool (1988)(ed), *Evolutionary economics*, Armonk : Sharpse, vol. I, pp. 51-88.
- Nagl, L. (2004), « The Insistence on Futurity : Pragmatism Temporal Structure », in Egginton, W. & Sandbothe, M. (ed) (2004), *The Pragmatic Turn in Philosophy*, New York : State University of New York Press., pp. 11-29.
- North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, CUP.
- Olson, M. (1971), *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978.
- Peirce, C. S. (1878), « Comment rendre nos idées claires ? », dans *Textes anticartésiens*, Paris, Aubier, 1984, pp. 287-308.
- Peirce, C. S. (1931-1958), *Collected Papers*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 8 vol.
- Ramstad, Y. (1990), « The institutionalism of John R. Commons : theoretical foundations of a volitional economics », dans W.J. Samuels (ed) : *Research in the history of economic thought and methodology*, vol. 8, Greenwich, JAI Press, pp. 53-104.
- Ramstad, Y. (1986), « A pragmatist's quest for holistic knowledge : the scientific methodology of John R. Commons », repris dans W. Samuels (1988) (ed.), *Institutional Economics*, Aldershot, E. Elgar, vol. II, pp. 138-176.
- Renault, M. (1999), « Économie et coordination des comportements : communication », *Revue européenne des sciences sociales*, 114 (37), pp. 265-292.
- Renault, M. (2000), « Evolutionnisme et pragmatisme : Veblen, Dewey, Commons, Fondements philosophiques », *Cahiers du GRATICE*, no. 19, pp. 181-206.
- Ricœur, P. (1949), *Philosophie de la volonté. I. Le volontaire et l'involontaire*, Paris, Aubier.
- Rossi, P. (1836-1838), *Cours d'Économie politique*, Bruxelles, Méline, Cans, 1851.

Rutherford, M. H. (1983), « J. R. Commons's institutional economics », *Journal of Economic Issues*, 17 (3), pp. 721-744.

Simon, H. (1982), *Models of Bounded Rationality : Behavioral Economics and Business Organization*, Cambridge, The MIT Press, 2 vol.

Tool, M. R. (1994), « An institutionalist mode of inquiry : limitations of orthodoxy », in P. A. Klein (ed), *The Role of Economic Theory*, Dordrecht, Kluwer, pp. 197-227.

Veblen, T. (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, 1970.

Veblen, T. (1904), *The theory of business enterprise*, New York, Scribner, 1927.

Veblen, T. (1914), *The instinct of workmanship*, New York, Huebsch, 1922.

Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.

NOTES

1. Sur la philosophie pragmatiste, voir D. Deledalle (1954) et J. P. Diggins (1994).
2. Le darwinisme méthodologique n'est pas à confondre avec le darwinisme social. Alors que ce dernier tente d'appliquer mécaniquement la théorie de l'évolution de Darwin à la société, le premier adopte plus généralement la posture de connaissance « évolutionnaire » de Darwin ; sur ce point voir J-J. Gislain (1999).
3. Pour Commons, « la futurité est le champ mental des idées d'un but à réaliser dans le futur immédiat ou éloigné, par les moyens d'activités présentes s'empressant d'aller de l'avant vers ce dessein » (1950, 193).
4. Sur l'influence de la philosophie pragmatiste sur Commons, voir Y. Ramstad (1986), P. Mirowski (1987), A. Albert & Y. Ramstad (1997, 1998) et M. Renault (1999, 2000).
5. Ce concept de futurité est aussi très présent dans le pragmatisme de W. James (Nagl 2004) mais aussi dans la phénoménologie de P. Ricœur (1949) et de V. Jankelevitch (1974). L'hypothèse selon laquelle la spécificité de l'humanité résiderait dans la capacité des être humains à anticiper, c'est à dire à se projeter dans une futurité, est aussi défendu par certains scientifiques (Kahn 2007).
6. Dès 1925, Commons défend la conception selon laquelle la « futurité est commun aux sciences économique et juridique et les distingue des sciences physiques. Quand les économistes ont fondé leurs théories sur des analogies avec les sciences physiques, desquelles le Principe d'Effacité est dérivé, ils représentaient la conduite humaine comme une résultante de forces physiques qui poussaient l'homme du passé dans le présent. L'individu était l'objet de lois "naturelles" auxquelles il ne pouvait pas déroger. La soi-disant " loi de l'offre et de la demande", dérivée du Principe de Rareté, était une force physique de cette sorte. Et en accord avec ce qui précède, le concept de Temps, dans les sciences physiques, est celui d'un flux d'événements procédant inévitablement d'un antécédent vers un conséquent. Mais lorsque nous regardons la volonté humaine (*human will*), ou plutôt la volonté en acte (*human willingness*), comme la force avec laquelle la science économique a à faire, en contraste avec les forces physiques de la gravitation, de l'électricité, de la mécanique, et ainsi de suite, alors nous trouvons que ce sont les espoirs et les craintes, les attentes et les précautions, la prévoyance et l'impatience, inscrites dans le futur qui déterminent ce qui sera fait dans le présent. Nous avons, en économie et en droit, de nombreux termes indiquant cet aspect futuristique (*futuristic*) du Temps, tels que motif, intention, dessein, envie, désir, sécurité, investissement, propriété, actifs, dettes, intérêt, capital - en fait, le concept de Valeur lui-même, autour duquel tourne la théorie économique, aussi bien que la théorie juridique, est une synthèse de tous ces autres concepts de futurité et, comme tel, est toujours un concept de l'importance présente des choses, des personnes et des classes de

personnes en vue de leur usage et comportement attendus dans un futur immédiat ou éloigné » (1925, 337).

7. Voir notes 2 et 5.

8. En ce sens, la *futurité* a peu à voir avec les « anticipations rationnelles » de la théorie néoclassique, ces dernières étant présentées comme une connaissance *objective* du *futur* des acteurs économiques.

9. « la solution de Peirce au problème métaphysique de la réalité ultime et fondamentale est, non pas un biais individuel, mais un consensus social d'opinion. Le réel est ce dont les caractéristiques sont indépendantes de ce que telle ou telle personne peut penser qu'elles sont. L'opinion destinée à mettre finalement d'accord tous les chercheurs est ce que nous appelons la vérité, et l'objet de cette opinion est le réel. C'est ainsi que j'expliquerais la réalité » (1934, 152).

10. « C'est la différence que nous ferons entre biais et science, et entre Habitude et Coutume. Le biais est l'opinion individuelle. La science est le consensus d'opinion. L'habitude est la répétition individuelle. La coutume est une sorte de contrainte sociale imposée aux individus par l'opinion collective de ceux qui ressentent et agissent de la même façon » (1934,153).

11. La *futurité* significative commune peut être comprise comme un ensemble d'anticipations croisées « réussies » dans un groupe d'activité ; chacun des transacteurs est ainsi capable de se mettre dans la « perspective » (au sens de Mead 1934) de l'autre car l'un et l'autre partage une même connaissance de l'action collective.

12. L'approche pragmatiste de la *futurité*, que développe Commons à propos de l'inscription de l'action instituée dans la temporalité, peut aussi être développée à propos de la *toposité*, l'inscription de l'action dans l'espace institué (Gislain 2004).

RÉSUMÉS

La plupart des approches « institutionnelles » disponibles ne fournissent pas de bonne réponse à la question : pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Seules les approches institutionnalistes de T. Veblen et de J. R. Commons répondent adéquatement à cette question. L'approche de Commons retient ici notre attention. Il est rappelé que pour Commons le conflit économique requiert un ordre institutionnel régulant les transactions économiques. La théorie commonsienne de l'action économique est étudiée plus en détail. Le concept de *futurité* en est la clé analytique. Il permet de comprendre comment l'*action instituée* est une nécessité de l'activité économique.

Most of the available "institutional" approaches do not supply a good answer to the following question: why is the economy inevitably institutionalized? Only the institutionalist approaches of T. Veblen and of J.R. Commons answer this question adequately. The approach of Commons is the center of our article. It is reminded that for Commons economic conflict requires an institutional order regulating economic transactions. The Commonsian theory of economic action is studied in detail here. The concept of futurity is the analytical key to our analysis. It allows understanding how the institutionalized action is a prerequisite of economic activity.

INDEX

Keywords : Commons, economic institution, futurity, John R. Commons, theory of economic action

Mots-clés : Commons, futurité, institution économique, John R. Commons, théorie de l'action économique

Commons : une piste « raisonnable » en économie du développement ?

Commons: A “Reasonable” Theory for Development Economics?

Philippe Broda

Introduction

- 1 Les investigations de John R. Commons étaient centrées sur les pays anglo-saxons, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, qui étaient également les puissances industrielles dominantes de son époque. Dans ces conditions, considérer une éventuelle pertinence de ses idées en économie du développement peut paraître anachronique et même incongru. Ce champ d'analyse s'est en effet constitué à la fin de la Seconde Guerre mondiale, avec la décolonisation, c'est-à-dire après la mort de Commons. Et puis, par définition, il s'intéresse aux difficultés rencontrées par les pays en retard sur le plan économique, souvent dotés d'un appareil productif fragile et embryonnaire, dans leur tentative de « décollage ». Pourtant, certaines des réflexions de Commons peuvent être mises en rapport avec des propositions formulées de nos jours en économie du développement.
- 2 A notre connaissance, Hernando de Soto n'a jamais cité les travaux de Commons. Pourtant, sans nécessairement devoir être qualifié de précurseur de de Soto, Commons exprime des arguments qui ne sont pas sans rappeler les solutions avancées par l'économiste péruvien pour permettre aux pays les plus pauvres d'accéder à la croissance économique. Rares sont les auteurs qui, en traquant les remèdes susceptibles de convenir aux problèmes de développement, placent le droit au centre de leur construction théorique. De Soto apparaît de ce point de vue comme un auteur particulièrement original. Mais il ne suffit pas de se souvenir de l'intérêt de Commons pour la relation entre les systèmes juridique et économique pour suggérer une forme de contiguïté intellectuelle entre les deux hommes. L'objet de la première partie est de donner de la consistance à cette piste qui s'avère effectivement féconde.
- 3 Les critiques formulées contre cette vision, qui seront abordées dans un deuxième temps, ne manquent pas. Le modèle ne serait pas forcément adapté à la réalité des pays en

développement. Une focalisation sur la propriété individuelle, excluant toute autre forme de propriété, n'est pas le moindre des reproches qui lui est adressé. D'ailleurs, des situations caractérisées par des réponses moins uniformes ont été recensées. Ces configurations institutionnelles plus complexes existent et subsistent. La dimension idéologique ne peut non plus être occultée : un réformisme qui refuse de remettre en cause les fondements du système capitaliste est, par nature, limité et donc suspect de connivence avec le discours libéral. Commons ressort finalement innocenté de cette accusation grâce à son soutien pour l'action collective.

- 4 Mais, afin de mieux faire cerner les caractéristiques de son schéma de pensée, il sera ensuite utile, dans une troisième partie, d'examiner en quoi l'approche institutionnaliste de Commons se démarque clairement des travaux de penseurs affiliés à la mouvance néoinstitutionnaliste - ici Douglas C. North et Avner Greif - qui se sont penchés sur la question du développement. En insistant sur les éléments de différenciation entre les deux perspectives, il sera envisageable de désigner les facteurs qui font de Commons un auteur vraiment atypique. Son refus de considérer l'économie comme critère d'évaluation en dernier ressort du changement institutionnel aussi bien que sa volonté de lutter contre les injustices sociales grâce à l'action du politique le laissent sans le moindre doute à distance respectable du néoinstitutionnalisme. La quête incessante de « raisonnable », qui est entreprise par Commons, est-elle alors une issue aux questions de développement ?

Commons et de Soto : des similarités étonnantes

- 5 La comparaison de Commons et de Soto laisse apparaître de nombreuses correspondances. Caractérisés par une démarche visant à obtenir des résultats concrets, à visée pratique, les deux hommes s'appuient sur des équipes envoyées collecter des données sur le terrain. Mais la convergence entre eux revêt également des aspects plus théoriques. Ainsi, Commons et de Soto insistent tous les deux sur le rôle moteur de la propriété dans le développement des activités économiques tout en précisant qu'elle pénalise excessivement ceux qui n'en possèdent pas de titre. En conséquence, la dimension juridique, loin d'être secondaire, représente une authentique priorité de leur réflexion. Leur propos réformateur prend alors toute sa signification à partir de leur exploration de la sphère politique.

L'analyse de la propriété

- 6 Dans le chapitre introductif d'*Institutional Economics*, Commons établit clairement un lien entre le contenu de l'ouvrage, sa participation à la vie collective pendant un demi-siècle et son parcours intellectuel [(1934) 1990, p. 1-9]. Ce livre apparaît donc logiquement comme l'aboutissement de sa réflexion. Il en est sa formulation la plus achevée. Mais l'importance de *Legal Foundations of Capitalism* (1924) ne peut être négligée pour autant. Le socle théorique de Commons s'y met enfin en place¹. Le regard que porte Commons sur la propriété s'inscrit dans ce schéma. *Institutional Economics* fournit un éclairage à des éléments dont les bases sont posées le plus souvent dans *Legal Foundations of Capitalism*. De manière générale, Commons souligne le rôle positif de cette institution, la fonction de stabilisation qu'elle exerce au niveau social, tout n'omettant pas d'indiquer qu'elle porte en elle-même les germes d'excès, de situations inacceptables et dangereuses pour la

collectivité qu'il faut impérativement corriger. Dans ces circonstances, de Soto se trouve souvent en phase avec Commons.

- 7 Afin de mieux mettre en perspective la spécificité de son modèle, Commons utilise Locke comme un véritable repoussoir [(1934) 1990, p. 13-52]. Il reproche en particulier au philosophe anglais d'avoir assimilé les coutumes de son époque à des droits naturels d'origine divine. Pour Commons, c'est une erreur de croire que « le travail (...) octroie un titre de propriété à ce que l'on prend de l'abondance naturelle » [(1934) 1990, p. 33]. Toutefois, ce n'est pas la relation qui se crée entre l'homme et le produit de son travail qui lui pose fondamentalement problème. Bien au contraire. L'idée que la propriété privée stimule la création de richesse lui est tellement évidente qu'il l'étaye à peine. Il s'appuie même exceptionnellement de façon positive sur Locke lorsqu'il se réfère au concept de productivité ou aux possibilités d'accumulation offertes par le développement de l'économie monétaire [(1934) 1990, p. 31, 32, 34, 37]². En vérité, c'est l'hypothèse lockéenne d'un état d'abondance originel qu'il rejette avec la plus grande virulence.
- 8 Dès ses premiers écrits, Commons considère la rareté comme un trait caractéristique des sociétés humaines. Or, « partout où il y a une rareté permanente d'objets particuliers (...), la personne consciente reconnaît qu'elle dépend d'eux, et ces objets finissent par avoir une valeur consciente en elle » [(1899-1900) 1965, p. 11]. La propriété privée et les conflits d'intérêts qui lui sont associés découlent de ce constat. C'est pourquoi Commons décrira plus tard son unité d'investigation, la transaction, comme une avancée révolutionnaire [(1934) 1990, p. 55-56]³. Les individus s'y font face directement de sorte que leur interdépendance, la nature conflictuelle de leur relation ainsi que l'exigence de régulation de ces conflits en sont les composantes principales.
- 9 Dans ce contexte, les institutions occupent une place prépondérante. Définies simplement comme « l'action collective dans le contrôle de l'action individuelle » [(1934) 1990, p. 69], elles garantissent la « sécurité des attentes » des agents économiques. Que ce soit sous la forme organisée du « *going concern* » ou celle plus diffuse de la coutume, les institutions procurent un cadre dans lequel chaque être peut mesurer ses propres marges de manœuvre, à travers l'identification de sa « liberté » et de son « exposition » à la liberté des autres. Ce n'est certainement pas un hasard si Commons illustre sa présentation de la notion d'institution avec celle de la propriété privée [(1934) 1990, p. 70]. Rareté oblige, « l'acquisition [d'objets matériels] est régulée par l'action collective qui crée les droits et devoirs de la propriété et de la liberté sans lesquels il y aurait de l'anarchie » [(1934) 1990, p. 6].
- 10 Ce schéma d'analyse révèle logiquement les ambivalences de la propriété chez Commons. D'un côté, les droits accordés par la collectivité sur les biens permettent aux individus de se projeter dans le futur et de faire preuve de dynamisme sur le plan économique. En ce sens, détenir (*to hold*) des biens est propice à la création de richesses. Mais, de l'autre, cette sécurisation des attentes prodigue aux heureux propriétaires la possibilité de retenir (*to withhold*) les biens vis-à-vis de leur prochain [(1924) 1959, p. 52-64]. La propriété privée cristallise des rapports de force sociaux. Elle est même susceptible d'offrir à ses détenteurs des moyens de coercition au détriment de ceux qui en sont dépourvus. Ce danger, Commons ne le méconnaît pas. Il ne critique pas un auteur comme Veblen parce qu'il emploie des termes tels qu'« extorsion » ou « exploitation » mais parce qu'il n'envisage aucun moyen de réduire ces menaces [Commons(1934) 1990, p. 4, 649-656].

- 11 Commons ne focalise pas son investigation sur les mêmes formes de propriété que de Soto. Il distingue les propriétés corporelle, incorporelle et intangible [(1934) 1990, p. 5] tandis que l'économiste péruvien accorde son attention essentiellement au clivage entre propriété formelle et informelle. Il n'empêche que la manière avec laquelle de Soto aborde cette institution présente une résonance manifeste avec celle de Commons. Pour lui, l'esprit d'entreprise est une réalité des grandes villes du tiers monde et des anciens pays communistes. Il relève quasiment de l'universel [de Soto, (2000) 2005, p. 13]. De ce fait, la propriété remplit une fonction économique éminemment positive. De Soto lui attribue six effets bénéfiques : elle fixe le potentiel économique des biens, intègre des informations jusque là dispersées, établit les responsabilités de chacun, rend les biens fongibles, crée des liens sociaux et protège les transactions [(2000) 2005, p. 61-78].
- 12 D'ailleurs, l'absence de titre de détention officiel sur les biens ne suffit pas à décourager l'activité économique. Le secteur informel occupe un poids considérable dans les pays en développement. Les chiffres de de Soto sont édifiants : les avoirs immobiliers informels dans les pays du tiers monde et du bloc communiste valaient en 1997 la capitalisation boursière des entreprises cotées sur les vingt principales bourses du monde, plus de vingt fois le montant des investissements directs à l'étranger dans ces régions entre 1989 et 1999 et quatre-vingt-treize fois l'aide au développement accordée ces trente dernières années [(2000) 2005, p. 45].
- 13 Il est à noter que la définition des institutions de Commons conserve malgré tout sa pertinence dans le cas du secteur extralégal examiné par de Soto. Ainsi, une action collective est inévitable lors de l'établissement des *asentamientos informales* (lotissements informels) de Lima, non seulement au moment de l'invasion des terrains puisqu'une masse critique de personnes s'avère indispensable sous peine de refoulement de la part des autorités officielles, mais aussi pour permettre une bonne gestion des lotissements (partage des parcelles, transfert de propriété (!), police, accès à des services publics...). Des organisations informelles sont mises en place à cette seule fin [de Soto, (1986) 1994, p. 30-45].
- 14 De Soto estime que la difficulté à transformer la propriété extralégale en titres de propriété estampillés par l'Etat représente un obstacle majeur au développement des pays les plus pauvres. Les biens du secteur informel ne sont que du « capital mort » auquel il convient de rendre vie afin de tirer partie de tous les bienfaits de la propriété privée. A ce propos, de Soto précise que le secteur informel ne se situe pas forcément dans une logique d'évasion fiscale. C'est même peu probable car la propriété informelle est plus fragile et plus coûteuse que la propriété officiellement reconnue⁴. Si les individus n'optent pas pour une légalisation de leurs possessions, c'est parce que la procédure est souvent plus coûteuse encore⁵. Ces facteurs de blocage s'expliquent par les stratégies mises en œuvre par les groupes qui cherchent à défendre leurs privilèges. A la façon de Commons, de Soto stigmatise les abus des intérêts établis. Pour lutter contre ces aspects négatifs de la propriété, les deux auteurs recommandent de prendre appui sur le système juridique.

La centralité du droit

- 15 Selon de Soto, l'histoire des Etats-Unis au dix-neuvième siècle montre le chemin que les pays en développement doivent emprunter afin de surmonter leurs difficultés. Les bouleversements socio-économiques requéraient une évolution du droit qui parfois après

une résistance acharnée, finit par s'infléchir dans la direction souhaitée. L'*Homestead Act* de 1862, par exemple, « était moins un acte de générosité officielle que la reconnaissance d'un fait accompli : les Américains avaient colonisé - et amélioré - les terres extralégalement depuis des dizaines d'années » [(2000) 2005, p. 132]. En somme, les exigences de l'économie avaient réussi y à transformer le système des droits de propriété. A partir de là, de Soto interprète l'échec des pays en développement par le fossé qui s'est inexorablement creusé entre la fulgurance de leurs changements socio-économiques et les rigidités de leurs dispositifs juridiques.

- 16 De Soto juge que ces blocages relèvent du « mercantilisme ». Pour lui, ils sont provoqués par des groupes sociaux qui cherchent à consolider leur statut et les avantages de toutes sortes dont ils bénéficient au détriment du reste de la population. A cette intention, ils utilisent des moyens tels que la définition de normes juridiques qui leurs sont favorables ou la multiplication des barrières réglementaires. En puisant dans les travaux d'Heckscher, de Soto établit une grande proximité entre ces pratiques et celles qui furent en cours dans une bonne partie des pays européens dès le seizième siècle [(2000) 2005, p. 118-126]. Certains passages de son œuvre évoquent le célèbre aphorisme de Lacordaire où « c'est la liberté qui opprime et la loi qui affranchit ». Cependant, il n'en conclut pas que la propriété privée doit être abolie. Il aspire plutôt à retirer les freins et entraves - monopoles accordés par le souverain, corporations, ... - qui l'empêchent de donner sa pleine mesure.
- 17 Les points de convergence avec Commons sont multiples. Tout d'abord, les deux hommes passent au crible des périodes historiques identiques, qu'il s'agisse des Etats-Unis à partir du dix-neuvième siècle ou encore du mercantilisme⁶. D'où une absence de surprise lorsqu'on les voit parfois traiter des mêmes événements, comme l'*Homestead Act* ou la ruée vers l'or en Californie [de Soto (2000) 2005, p. 67, 132 ; Commons (1934) 1990, p. 34, 49-50]. Mais aussi et surtout Commons, comme de Soto, s'efforce de faire ressortir les décisions clé des tribunaux qui permettent de rendre compte de l'adaptation du système juridique des Etats-Unis à son environnement économique. La spécificité de l'apport de Commons réside dans le fait qu'il retrace parallèlement le cheminement intellectuel des juges. Son souci des interdépendances - il s'est inspiré du système de concepts juridiques d'Hohfeld en même temps qu'il choisissait la transaction comme unité d'investigation [Commons, (1924) 1959, p. 83-100] - le rend particulièrement sensible à un univers dans lequel, souvent, les arguments qui figurent sur les plateaux de la balance ne sont que les deux faces d'une même pièce.
- 18 Dans le cas de la propriété, que Commons assimile donc à la fois à un pouvoir de détenir et de retenir les biens, il suffit d'intégrer la dimension historique pour comprendre l'orientation que prennent les normes juridiques. En effet, l'économiste américain affirme que
- « quand les marché s'étendirent(...), quand la population augmenta et toutes les ressources furent appropriées privativement, le pouvoir de *retenir* les biens se détacha graduellement de celui de la *détention* exclusive pour soi comme attribut économique de la propriété » [(1924) 1959, p. 53]⁷.
- 19 Une forme de continuité se dégage de cette approche. Ainsi, Commons ne se contente pas d'opposer le mercantilisme à un capitalisme pur en repérant les moments déterminants qui assurent le basculement d'un système à l'autre. Grâce à son analyse des changements opérés par les tribunaux dans leur acception de la liberté, un mouvement plus progressif se dessine. A la fin du Moyen Age, les chartes, franchises et libertés appartenaient à une

même catégorie. Elles correspondaient à des exemptions, à des droits qui offraient des opportunités à leurs détenteurs. Avec le développement économique, elles s'apparentent de plus en plus à des monopoles déguisés qui interdisent l'émergence de toute espèce de concurrence. Il faudra attendre la fin du dix-neuvième siècle pour que le droit incorpore une dimension économique à la notion de liberté [Commons, (1924) 1959, p. 11-36]⁸.

- 20 Chez Commons, l'ajustement des normes juridiques à l'évolution de l'économie est d'une infinie complexité. A cet égard, l'histoire de la *common law* propose un guide pratique assez remarquable. Pour ce qui concerne la liberté économique et la propriété, le principe qui s'impose consiste à vérifier si les richesses qu'elles génèrent (*Wealth*) ponctionnent ou non la Richesse en Commun (*Commonwealth*) [Commons (1924) 1959, p. 183-184 et (1934) 1990, p. 27-30]. En tout cas, il est clair que l'ordre juridique n'est pas construit de façon autoritaire. Il émane des coutumes de la population⁹. Sur ce point, de Soto pense pareillement. Il regrette que le système juridique des pays du Sud soit dans l'incapacité d'intégrer le « droit des gens », rejetant alors une bonne partie d'entre eux dans l'illégalité et les empêchant de mener des activités économiques dans de bonnes conditions. Si les lois et titres de propriété ne sont pas enracinés dans des contrats sociaux existants, ils n'auront pas de légitimité et seront voués à demeurer des coquilles vides [de Soto (2000) 2005, p. 212-213].
- 21 La fonction de la sphère juridique apparaît ainsi capitale chez les deux auteurs. Dans une démarche éthique qu'il revendique pleinement, Commons souhaite que les juges utilisent les marges manœuvre dont ils disposent pour dénicher des solutions « raisonnables », c'est-à-dire situées entre deux points limites, la rationalité économique maximale et l'idéal du point de vue de l'éthique¹⁰. Les juges ne sont donc pas neutres. D'ailleurs, Commons les sait également capables de conservatisme [Dawson, 1998, p. 48]. De son côté, de Soto ne peut émettre d'avis entièrement positif sur le rôle du droit puisque, dans les pays en développement, il constitue un facteur de résistance au changement. En revanche, sa mission reste cruciale. S'il parvient à répertorier l'ensemble des contrats extralégaux existants, à les décoder avant de les unifier dans un même système, il aura contribué à débloquer les économies concernées [(2000) 2005, p. 220-231].
- 22 Chez Commons et de Soto, les aspects émancipateurs du juridique côtoient son potentiel d'inertie. Il n'est pas assuré que les premiers l'emportent sur les seconds. Néanmoins, pour les deux hommes, il serait à la fois irréaliste et injuste de faire reposer tout espoir de progrès social exclusivement sur ce champ puisqu'il est loin d'être imperméable aux rapports qui se nouent au niveau du politique. Pour une meilleure appréhension de leur approche réformatrice, l'examen de ce domaine devient incontournable.

Rendre le politique « raisonnable »

- 23 Chez Commons, forte est la crainte que les principes initiaux de la *common law*, tels qu'ils sont décrits dans *Legal Foundations of Capitalism* [(1924) 1959, p. 49-50], ne finissent par être dénaturés par les coutumes des hommes d'affaires de son temps. Le « capitalisme bancaire » des Etats-Unis se révèle extrêmement néfaste pour la protection du bien public. Il concentre les richesses entre un nombre de mains privilégiées et abandonne la majorité des citoyens à leur triste sort. C'est la cohésion sociale qui est en jeu et, par contrecoup, la survie du régime politique. Commons brandit l'épouvantail du totalitarisme dont la menace est de plus en plus perceptible en ce début des années trente. Sans incitation à soutenir le système démocratique qui les broie, beaucoup

pourraient bien céder à la tentation du fascisme ou du communisme. Commons indique que la liberté « est pour eux une illusion dans un cadre d'institutions qui les démoralisent (...), qui les paupérisent (...) et qui les soumettent à la contrainte » [(1934) 1990, p. 902].

- 24 Evidemment, le maître mot ici est liberté. Etre qualifié de « dernier Mohican du Libéralisme » n'effraie pas Commons. Toutefois, le modèle qu'il préconise intègre les dérives potentielles de la liberté dans le domaine de l'économie et qui se traduisent par des conduites coercitives. En somme, il propose une voie médiane entre le communisme ou le fascisme, qui abolissent les libertés, et le « capitalisme bancaire » qui les maintient mais au prix d'insupportables excès. La détermination de valeurs économiques « raisonnables », acceptables par tous les participants aux transactions, représente une priorité de son programme institutionnaliste [(1934) 1990, p. 2, 4, 8]. Il est évident que les Etats-Unis de Commons diffèrent considérablement du Pérou de de Soto. Cependant, celui-ci affiche une nouvelle fois des positions proches des idées de l'économiste américain.
- 25 En fait, dès les premières pages de son deuxième ouvrage, de Soto s'appuie sur Polanyi pour lancer un cinglant avertissement aux accents « commonsiens » : si l'écart entre les perspectives économiques et sociales ne se résorbe pas, les démocraties ne seront plus défendues par les classes populaires [(2000) 2005, p. 11-12]. Lutter contre le totalitarisme implique donc une réelle prise en compte de la situation des plus défavorisés. La voie dans laquelle il s'engage est également intermédiaire, ni marxiste, ni néolibérale, comme l'atteste le titre du livre qui l'a fait connaître, « l'autre sentier »¹¹. Il convient de faire en sorte que les groupes dominants acceptent de partager les droits et privilèges qu'ils accaparent, maintenant ainsi en marge de l'économie la majorité de leurs concitoyens. L'objectif est aussi de procurer un authentique soutien aux laissés pour compte.
- 26 Commons comme de Soto ne minorent aucunement l'impact des antagonismes sociaux, des rapports de force et d'exploitation. S'ils réfutent la grille d'interprétation marxiste, c'est seulement parce qu'ils jugent qu'elle tient insuffisamment compte de la complexité sociale. Pour Commons, il existe d'autres formes de clivages que capitaliste-ouvrier, celui qui oppose les cols blancs et les cols bleus principalement. De plus, Marx « avait trop misé sur la destruction inévitable du petit propriétaire privé (...) qui montra ultérieurement une grande capacité d'intervention organisée » [Commons, (1934) 1990, p. 878]. De Soto, lui, assène :
- « Marx serait probablement très étonné de voir que, dans les pays en voie de développement, une grande partie des masses fourmillantes est formée non de prolétaires opprimés légaux mais de petits entrepreneurs opprimés extralégaux possédant une quantité de biens appréciable » [(2000) 2005, p. 264-265]
- 27 Dans son esprit, il ne s'agit pas de supprimer les libertés économiques mais de les diffuser plus amplement afin d'éradiquer le phénomène d'exclusion¹².
- 28 Tandis que sa carrière le met en contact direct avec le fonctionnement du service public, l'opinion de Commons sur les options offertes à l'Etat pour mener les réformes escomptées évolue progressivement [Chasse, 1986]. Longtemps sceptique, il finit par abandonner sa méfiance envers les commissions gouvernementales en se lançant dans un éloge de ce qu'il appelle la « quatrième branche du gouvernement ». Composées de membres représentatifs des principaux groupes d'intérêts socio-économiques, elles représentent l'instance idéale pour le déroulement de négociations collectives. Ces commissions se révèlent d'une redoutable efficacité et d'une souplesse bien utile dans la recherche de solutions raisonnables aux problèmes socio-économiques [Chasse, 1986,

p. 764-765]¹³. Certes, rien ne certifie que chaque groupe latent passera à l'état constitué - ce point sera explicité par Olson bien plus tard - mais, comme l'exemple de la minorité noire le démontre, « à moins qu'un groupe ne s'organise et combatte pour prendre part au pouvoir, il sera exploité » [Chasse, 1986, p. 777].

- 29 Les autres leviers d'intervention possible sont considérés moins efficaces par Commons. Pour ce qui est du droit, cela a déjà été dit, les juges sont des produits de leur époque, des « esprits institutionnalisés » [Commons (1934) 1990, p. 697-698], pour le meilleur et pour le pire... Par ailleurs, la solution ne viendra certainement pas de la voie législative. Aux yeux de l'économiste américain, le mode de scrutin nuit à une bonne représentativité des intérêts socio-économiques puisque les personnalités qui les incarnent le mieux ont fort peu de chances d'être élues étant donnée l'attitude de rejet qu'ils suscitent de la part de ceux qui défendent des intérêts divergents [Commons, (1934) 1990, p. 899-900]. Des élections proportionnelles pallieraient cet inconvénient mais, de toute manière, si le parlement peut éventuellement être un lieu de fixation de principes d'administration générale, il ne peut régler les problèmes concrets, ceux qui mobilisent le plus l'attention de Commons. En définitive, la plus vertu la plus appréciable qu'il reconnaît aux assemblées parlementaires est de garantir la liberté d'association... condition indispensable à l'instauration de négociations collectives [(1934) 1990, p. 900-901].
- 30 Les différences entre l'organisation politique des Etats-Unis, caractérisés par un savant partage de prérogatives entre Washington et les Etats fédérés, et celle du Pérou, archétype du modèle mercantiliste que de Soto honnit, sont criantes. L'économiste péruvien dépeint effectivement un Etat sud-américain avec un exécutif omniprésent. Le parlement, qui pourrait refléter la diversité du paysage politique, est phagocyté. Entre 1947 et 1985, 98 % des décisions et normes produites le sont par l'exécutif et 1 % par le parlement [de Soto, (1986) 1994, p. 163]. Dans ces conditions, les groupes d'intérêts font pression directement sur l'exécutif afin de lui soutirer des rentes. Ces coalitions qui se forment sont donc perçues de façon infiniment négative par de Soto. Faut-il y en déduire qu'il existe une fracture entre la théorie de Commons et la sienne ?
- 31 En réalité, les deux hommes ne cachent pas leur opinion favorable à propos de l'action politique. Aux Etats-Unis, elle trouve un terrain d'expression idéal dans des commissions où des négociations s'engagent entre les différents groupes représentatifs sous les auspices de la puissance publique. Le modèle de Commons peut de la sorte déboucher sur des compromis raisonnables. Dans le cas péruvien, les groupes d'intérêts ne se rencontrent hélas pas mais s'adressent à l'exécutif qui tient le rôle d'une chambre d'enregistrement des requêtes plutôt que celui d'un médiateur. De Soto pense alors que la réforme passe par un travail de persuasion des élites et de maillons intermédiaires (juristes, techniciens...) tout en stipulant qu'elle « doit être située au plus haut niveau politique pour obtenir un soutien irrésistible et balayer l'inertie délibérée du statu quo » [(2000) 2005, p. 233]. Les moyens employés diffèrent mais il n'y a donc finalement pas de conflit au niveau des principes entre les deux hommes.

Un modèle critiqué

- 32 A la différence de Commons, de Soto élabore une théorie dont le champ d'application immédiat est le développement économique. Il n'est donc pas inutile d'examiner dans quelle mesure sa réflexion a réussi à détecter les facteurs de blocage auxquels se heurtent concrètement les pays qui s'efforcent de s'extraire de leur pauvreté. Les adversaires de de

Soto affirment qu'il existe un profond décalage entre son discours et la réalité économique des pays en développement. Cet écart, cette forme de cécité correspond, selon nombre d'entre eux, à un biais idéologique : le schéma de de Soto serait proche des constructions néolibérales. Commons a été exposé à une critique similaire et, pour ce qui le concerne au moins, injustement.

Une vision partielle

- 33 L'Institut pour la Liberté et la Démocratie (ILD) n'est pas un *think tank* qui se cantonnerait à propager les idées iconoclastes de son Président, Hernando de Soto. Il œuvre activement à la mise en place de réformes qui s'en inspirent dans les pays en développement. Mandatées par le gouvernement de la Tanzanie, les équipes de l'ILD ont ainsi sillonné le pays pour collecter des données sur son secteur extralégal. Leur diagnostic - l'éradication de la pauvreté passe par une légalisation des pratiques de l'économie informelle - n'est pas pour surprendre. Ce qu'il est important de noter ici est que, pendant une période d'une année, 20 chercheurs de l'ILD, assistés de 42 Tanzaniens et de 932 informateurs locaux [de Soto, 2006, p. 19] ont mené ces investigations. Il faut également savoir que bien d'autres pays que la Tanzanie ont été parcouru par les équipes de l'ILD, en particulier sur le continent américain¹⁴. Autrement dit, de Soto est réputé être un fin connaisseur des faits et des chiffres relatifs aux pays en développement.
- 34 De plus, le scénario envisagé par de Soto est cohérent. L'attribution de droits de propriété aux plus pauvres doit leur permettre d'être délivrés des coûts exorbitants liés à leur appartenance au secteur extralégal en même temps qu'elle leur ouvre les portes du crédit. La conversion des actifs détenus de manière informelle en capital est supposée enclencher alors un cercle vertueux. Pourtant, chacune de ces séquences qui s'enchaînent les unes à la suite des autres est soumise à de vigoureuses critiques. Le point de départ de l'analyse est le domaine extralégal. Célestine Nyamu Musembi reproche à de Soto son approche binaire [2007, p. 1460-1462]. Entre le formellement légal et l'extralégal, il n'aurait pas d'espace. Or, dit-elle, les normes sociales informelles assurent une fonction stabilisatrice, en particulier en milieu rural, parfois même lorsque le droit formel propose d'autres options. En fait, selon Philippe Lavigne Delville, « les travaux plus récents sur la sécurisation foncière ont montré en outre qu'il n'y a pas de lien mécanique entre absence de titre et insécurité foncière » [2005, p. 97]. Et puis, si l'emprise du droit coutumier demeure forte, les registres cadastraux risquent de ne pas être mis à jour. Ce qui rend les droits formels de propriété inopérants. D'ailleurs, le pire n'est pas à exclure de ce processus de transformation juridique, à savoir l'enrichissement des mieux nantis au détriment des plus vulnérables, notamment les femmes [Nyamu Musembi, 2007, p. 1470-1471].
- 35 La deuxième séquence, celle du lien entre les droits formels de propriété et le crédit, principalement à travers les circuits de la microfinance, n'est pas davantage consensuelle. Pour de Soto [2006, p. 50-54], les deux catégories participent de la même logique, celle de l'« *empowerment* » des classes les plus défavorisées. Toutefois, d'après les données que Javier M. Iguíñiz Echeverría a collectées au Pérou, les résultats sont mitigés [2008, p. 23-26]. La détention de droits formels de propriété n'améliore significativement ni le pourcentage de demande des prêts, ni celui de leur octroi¹⁵. Jean-Michel Servet présente un tableau d'ensemble de la microfinance qui en fait ressortir les spécificités [2006]. Il apparaît que la garantie assurée par un titre de propriété ne modifie pas la décision des

institutions financière d'accorder un crédit¹⁶. La confiance qui émane de la solidarité entre individus, leur capacité à dégager une épargne, jouent un rôle substantiel. James C. W. Ahiakpor en profite pour accuser de Soto de confusion : ce ne sont pas les droits de propriété mais l'épargne qui donnerait naissance au capital [2008, p. 59].

- 36 La troisième séquence est également sujette à d'intenses controverses. Il s'agit de l'appréciation des conséquences économiques aussi bien que sociales de l'attribution de droits formels de propriété. Des problèmes techniques de mesure sont difficiles à surmonter. De surcroît, certains effets ne se font ressentir qu'à long terme. Ce qui ajoute à la complexité de l'évaluation. Ces précisions étant apportées, Iguñiz Echeverria s'appuie sur plusieurs études pour ternir le bilan de programmes dont l'impulsion a été communiquée par de Soto et l'ILD [2008, p. 26-30] : les revenus des ménages n'ont pas augmenté, semble-t-il, pas plus leur disposition à payer des impôts. Leur accès à des services publics tels que l'eau potable, l'électricité ou le téléphone, n'a pas progressé.
- 37 Plus fondamentalement, de Soto est blâmé pour passer sous silence des formes d'organisation économique alternatives qui ont fait et continuent de faire leurs preuves. Le fonctionnement des sociétés rurales andines repose sur des mécanismes qui ne paraissent pas faire partie du champ des possibles pour lui. Ces sociétés ne sont pas fermées puisque leur production s'échange sur les marchés internationaux. Mais, tout en s'adaptant en partie à la modernité économique, elles viennent parfois puisent leurs principes dans des traditions ancestrales. Le mode de gestion des ressources combine ainsi propriété individuelle et collective qui s'entremêlent avec une étonnante complexité. La diversité des systèmes d'exploitation andins permet de vérifier que la relation entre les types de propriété est susceptible de connaître des variations d'une grande amplitude [Mayer, 2002, chap. 8 et 9]. Dans les zones où l'élevage est l'activité dominante, est-ce l'individu ou le groupe qui est propriétaire des troupeaux ? Qui définit les stratégies d'élevage et de commercialisation ? Comment s'organise l'accès aux pâtures ? Quels sont les services communs ? Les combinaisons de réponses entre propriété communale et individuelle sont multiples. Ces catégories de propriété ne s'excluent pas l'une l'autre. Ce qui est plutôt inconcevable pour les cadres de pensée occidentaux [Charbonneau et Poinso, 2008, p. 43]. Finalement, le modèle andin semble être parvenu avec originalité à trouver une issue à la « tragédie des biens communs ».

Une démarche partielle ?

- 38 Dans ses principaux ouvrages, de Soto n'évoque la problématique des biens communs que de manière détournée. Elle apparaît juste en toile de fond lorsqu'il explique que la fixation des responsabilités de chacun fait partie des effets prévisibles de l'instauration de la propriété privée [(2000) 2005, p. 68-70]. Dans l'autre sens, l'utilisation sous-optimale des ressources de la collectivité, leur gaspillage pour en retirer des bénéfices individuels, est un leitmotiv des perspectives libérales depuis Adam Smith. Si l'on admet la dichotomie propriété communale-propriété individuelle, dénoncer la gabegie provoquée par une gestion purement collective des biens communs revient pratiquement, en effet, à adhérer au dogme de l'efficacité du marché - cela bien qu'Elinor Ostrom explique que des arrangements institutionnels spécifiques à la manière du modèle andin soient capables de régler cette épineuse question [1990]. C'est pourquoi de Soto est fréquemment soupçonné d'être affilié aux courants néolibéraux.

- 39 Les solutions proposées par de Soto sortent des sentiers battus. Puisque les débats sur le développement comportent une dimension politique, l'identification de son positionnement idéologique accompagne régulièrement la critique effective de son modèle. Les auteurs sur lesquels son raisonnement s'appuie positivement - Bethell, Coase, North, Olson, Posner - confortent l'hypothèse d'une proximité entre lui et les néoinstitutionnalistes. Dans le même ordre d'idées, la rencontre entre de Soto et Hayek, la participation d'Anthony Fisher, un proche de ce dernier, à la création de l'ILD, sans oublier les multiples prix, récompenses ou soutiens politiques en provenance de milieux néolibéraux reçus par de Soto conduisent Iguñiz Echeverria à écrire : « que de Soto ait été part de ce monde néolibéral n'est pas un secret » [2008, p. 5] avant d'examiner méthodiquement ses idées. Il est évidemment simple de retourner l'argumentation en termes d'affinités supposées à partir du point de vue inverse : ce serait l'influence de Marx et de Georges Soros qui interdirait à de Soto de tirer toutes les bonnes leçons du message libéral [Ahiakpor, 2008, p. 75-76].
- 40 Il est probable que cette manière de faire le grand écart, ce soin particulier que le Président de l'ILD prend à citer simultanément Marx et Hayek, y compris dans les entretiens qu'il accorde aux médias [2001], procède d'un choix assumé qui consiste à refuser d'être classé dans un camp politique bien défini. En conséquence, si les intentions généreuses de de Soto ne sont pas sérieusement contestables, elles ne lui permettent pas de trouver grâce aux yeux de partisans de mesures plus radicales, moins progressives. Au contraire même, selon eux, l'idée d'attribuer des droits de propriété aux pauvres
 « recouvre d'une enveloppe de justice sociale une issue qui, sinon, serait plus volontiers associée à un agenda conservateur. Elle se tient à l'écart de l'incontournable (et apparemment démodée) question d'une redistribution fondamentale » [Nyamu Musembi, 2007, p. 1458].
- 41 Il est intéressant de constater que l'allocation de droits de propriété et le microcrédit, qui relèvent tous les deux de l'« empowerment » des pauvres, essuient cette même critique. Une forme de glissement se produit. Procurer des opportunités de réussite économique aux plus démunis est perçu comme faire peser sur eux-mêmes la responsabilité de leur sort. Ce qui en exonérerait les Etats, les classes favorisées, voire les colonisateurs.
- 42 Le point mérite d'être remarqué, Commons a subi le même type d'attaques. Son prétendu « conservatisme » a été souligné [Kennedy, 1962]. Il est vrai que, sur le plan des implications politiques, sa théorie était moins révolutionnaire que celle de Veblen. Autre similarité avec de Soto, Commons s'est réclamé de sources multiples et pas forcément compatibles entre elles¹⁷. Mais ces nouvelles analogies ne doivent pas cacher une différence de taille. De Soto traite de sociétés pré ou non capitalistes. Il ne considère que les avantages potentiels d'une adhésion au modèle capitaliste. Son problème est celui du chemin à parcourir vers l'objectif désigné. De son côté, Commons analyse le fonctionnement d'une économie capitaliste. Il en a ciblé les défauts et les limites. Son propos est d'éviter un effondrement du système.
- 43 Ce décalage de positionnement dans leur questionnement respectif se retrouve dans la place que les deux hommes accordent à l'action collective. Celle-ci remplit une fonction plus conséquente chez Commons. L'auteur d'*Institutional Economics* a abandonné assez tôt dans sa carrière la voie d'une éventuelle propriété communale [(1895), 1996]. Mais la place du groupe constitue un pilier dans sa perspective analytique. Tandis que de Soto plaide en faveur de la libération des individus du carcan qui les enserrant afin qu'ils puissent prendre en main leur propre destinée, Commons craint leur écrasement par une

mécanique implacable. Le meilleur moyen d'éviter qu'ils ne soient effectivement brisés par le capitalisme se situe dans l'action collective qui doit garantir les droits et libertés individuels, parmi lesquels le droits de propriété.

- 44 Parmi les trois catégories de transactions qu'il énumère¹⁸, Commons définit les « transactions de répartition » (*rationing transaction*) comme les relations entre membres d'un collectif au sujet de la distribution des richesses. A l'époque des pionniers, le *log-rolling*, à l'origine système d'entraide entre voisins, basé sur la réciprocité immédiate, pouvait suffire. Désormais, l'action collective passe par la formation de groupes d'intérêts socio-économiques et les négociations collectives [Commons, (1934) 1990, p. 754-760]. L'action collective n'est pas absente chez de Soto. Elle se révèle même indispensable dans l'établissement des *asentamientos informales*. Mais elle n'est mentionnée que de façon épisodique et, comme cela a déjà été relevé, elle ne se retrouve pas au niveau politique. En résumé, s'il est plus difficile de se prononcer à propos de de Soto, le poids assigné par Commons à l'action collective dans le but de contrebalancer l'action aveugle des forces du marché rend son modèle incompatible avec le néolibéralisme.

Commons contre les néoinstitutionnalistes

- 45 Benoît Prévost propose une différenciation entre le néolibéralisme et le néoinstitutionnalisme fondée sur la « naturalité » du marché [2010]. En ce sens, les derniers travaux de North l'éloigneraient du modèle néoclassique et du néolibéralisme. Sans entrer dans le débat, on retiendra surtout dans cet article que les néoinstitutionnalistes sont des auteurs qui ont décidé d'intégrer la problématique des institutions à leur modèle théorique. La comparaison entre Commons et les néoinstitutionnalistes, deux générations de l'institutionnalisme, se justifie alors par l'intention de dégager les véritables singularités de l'analyse de Commons par rapport à la question du développement. Les disparités sociales et l'efficacité servent de prismes pertinents à cet effet.

La question des inégalités sociales

- 46 Entre les travaux du North « cliométricien » et la pensée de Commons, il n'aurait été guère aisé de trouver de terrain permettant une confrontation d'idées tant le fossé entre ces modèles théoriques est énorme. En revanche, dès lors que North relâche ses hypothèses sur la rationalité des individus, qu'il insiste sur la complexité du fonctionnement des institutions et qu'il en fait le fil conducteur de sa réflexion sur le développement économique¹⁹, la comparaison entre ses idées et celles de l'auteur d'*Institutional Economics*, se révèle enrichissante. Elle identifie un certain nombre de points de convergence tout en soulignant l'écart qui demeure impossible à combler entre les deux hommes.
- 47 Au commencement était la rareté. Ce postulat représente également le point de départ de l'analyse de North. Il s'agit d'ailleurs d'une des caractéristiques de son approche qui n'a jamais varié. Elle met en exergue l'idée de compétition qui s'instaure alors. Au bout du compte, « la clé du changement institutionnel est l'interaction permanente entre les institutions et les organisations dans la répartition économique de la pénurie, donc de la concurrence » [North, 2005, p. 86]. De son côté, on l'a dit, Commons avertit des dangers que cette compétition risque de faire peser sur les plus démunis. Le pouvoir de coercition

que les vainqueurs de la compétition s'approprient est associé à une dimension éthique par l'intermédiaire du concept de transaction qui assure la corrélation de l'économie, du droit et de l'éthique [Commons, (1934) 1990, p. 55-59].

- 48 Cette inquiétude n'apparaît pas directement dans le schéma de North. En effet, d'une part, la compétition est d'abord considérée au niveau institutionnel comme organisationnel. Elle n'est pas décrite prioritairement comme opposant des individus entre eux. Et puis, d'autre part, les mécanismes de la concurrence sont envisagés avec une extrême bienveillance. En fait, la problématique des écarts de richesses, qui génèrent des disparités sociales, se manifeste de façon beaucoup plus indirecte chez lui. En l'occurrence, les institutions, dont la fonction est de réduire l'incertitude à laquelle l'homme est confronté, reposent sur des croyances communes qui sont susceptibles d'être mises à mal avec, pour conséquence possible, des troubles sociaux, du désordre, c'est-à-dire des entraves au développement économique [North, 2005, p. 137-164].
- 49 L'examen du cadre institutionnel que propose North n'est pas sans rappeler à divers endroits l'analyse de Commons²⁰. Que ce soit sous la forme de contraintes formelles (constitution des Etats-Unis) ou informelles (conventions ou codes de conduite), qu'il s'agisse de créations *ex nihilo* ou du produit d'une évolution lente (coutume, *common law*), les institutions structurent les comportements des individus puisqu'elles « définissent et limitent l'ensemble de (leurs) choix » [North, 1990, p. 4]²¹. Par contraste avec la « sélection naturelle » de Darwin, le changement économique est, selon lui, « pour l'essentiel un processus délibéré, modelé par les perceptions qu'ont les acteurs des conséquences de leurs actes » [North, 2005, p. 14]. Ce qui ne signifie pourtant pas que les institutions soient entièrement malléables. Leur transformation se déroule rarement selon les plans établis.
- 50 Tout en optant également pour une sélection plutôt « artificielle » [Broda, 1996, p. 92-95], Commons se plaint de la « stupidité humaine ». Il évoque
 « la désillusion d'un Age de cycles d'affaires, de surproduction, de sous-production, de chômage, de migrations de masse, de droits de douane, de monopoles (...), un âge qui amena une nouvelle guerre mondiale avec ses révolutions, dictatures, droits de douane, son impérialisme (...) 'la touche mélancolique' de Malthus justifiée et même horriblement dépassée » [(1934) 1990, p. 250].
- 51 North lui fait écho : les progrès enregistrés durant les derniers siècles en termes matériels comme de connaissances ne doivent pas rendre spécialement optimiste sachant que « l'histoire humaine est un consternant témoignage du caractère faillible des humains face à une incertitude omniprésente » [2005, p. 151]. La « dépendance du sentier » (*path dependence*), le mécanisme de verrouillage (*lock-in*) aussi bien que l'enchevêtrement des relations entre organisations et institutions rendent la marche vers la réussite assez aléatoire²².
- 52 Commons et North s'intéressent tous les deux à l'Histoire de l'Angleterre qui voit le pouvoir royal concéder progressivement des droits et des libertés aux agents économiques [Commons, (1924) 1959, p. 101-106, 214-235 ; North, 1990, p. 138-140 et 2005, p. 179-185]. Ils évaluent ce processus de rééquilibrage du pouvoir politique de manière positive. Pour le premier, ce sont les fondations juridiques du système capitaliste qui se mettent alors en place tandis que, pour le second, ces changements permettent de tendre vers ce modèle économique idéal où la matrice institutionnelle fournit aux individus et aux institutions des incitations à se diriger vers les activités productives. Les voies du

développement économique s'ouvrent enfin. C'est toutefois ici que les chemins suivis par les deux hommes se séparent franchement.

- 53 Globalement, le jugement de North sur la sphère politique est négatif. Il ne faut pas oublier qu'il a été amené à en tenir compte parce que, selon ses propres dires, son modèle initial se trouvait dans l'incapacité d'expliquer la survivance d'institutions inefficaces [1990, p. 7]. Les institutions politiques sont donc considérées *a priori* comme un obstacle à la libération des forces économiques. Ce défaut d'efficacité du politique en comparaison de l'économique est lié à l'argument selon lequel

« dans l'économie, le gouvernement n'est pas un intervenant désintéressé. De par la nature du processus politique (...), il se sent fortement incité à adopter un comportement opportuniste pour maximiser les revenus de ceux qui ont leur mot à dire dans le processus de décision » [North, 2005, p. 98].

- 54 Les meilleures institutions politiques, celles qui sont le plus adaptées à l'essor économique, doivent donc être neutres, c'est-à-dire juste respectueuses des droits de propriété et non perturbatrices des forces du marché. C'est le pouvoir politique lui-même qui doit s'autolimiter, à renoncer une partie de ses prérogatives, mais sans disparaître bien sûr²³.
- 55 North admet qu'il est déjà arrivé à des juges de statuer d'après une vision, une véritable conception du bien public, indépendamment des pressions que les différents groupes d'intérêts exercent sur eux, mais, selon lui, ces situations de réelle autonomie sont plutôt atypiques²⁴. Dans le cas général, les instances politiques ne parviennent pas à s'extraire de ce petit jeu se déroulant autour d'elles et qui consiste à former des coalitions et à marchander afin de promouvoir des intérêts catégoriels. À l'aune de ce constat, les politiques de redistribution de revenus ne peuvent être que mal considérées²⁵ puisqu'elles sont supposées constituer un reflet de ces luttes permanentes entre groupes sociaux. Le domaine dans lequel la concurrence, la compétition, doit s'exprimer n'est autre que celui des activités économiques et son arbitre uniquement le marché.
- 56 Les positions de Commons se situent assurément aux antipodes d'une telle analyse. Il se refuse à sacrifier les questions sociales au nom d'une sacro-sainte concurrence nécessaire au développement économique. Dans une perspective historique, l'extension des libertés et des droits, en particulier celui de propriété, face à l'arbitraire du pouvoir royal mérite être qualifiée de progrès. Néanmoins, avec l'avènement de la démocratie et du capitalisme, les priorités ne sont plus les mêmes. Elles consistent désormais à rendre ces libertés et droits « raisonnables ». En effet, comme il en fait état à propos de la relation salariale, une situation de face à face dans le cadre du marché ne garantit absolument pas de transaction équilibrée [Commons, (1924) 1959, p. 283-312]. Le politique doit se mêler de ces situations. Sa neutralisation reviendrait à entériner les rapports de force induits par le fonctionnement du système capitaliste.
- 57 Farouchement opposé à une société qui se réduirait à une compétition hobbesienne, Commons appelle de ses vœux l'intervention de la puissance publique : « une 'nouvelle équité' est requise - une équité qui protégera le travail comme l'ancienne équité protégeait les affaires » [(1924) 1959, p. 283-312]. Il martèle que la construction d'un ordre social qui protège les intérêts des plus faibles doit être primordiale. **On retrouve les « transactions de répartition ». C'est l'outil conceptuel qui lui permet d'aborder la problématique de l'action collective sachant que cette dernière est déterminante dans le rééquilibrage exigé par l'évolution spontanée des rapports de force économique.**

58 Commons ne traite pas de mécanismes purement économiques à la manière de Keynes mais le souffle réformiste qui traverse son œuvre abondante [Broda, 1996, p. 10-12 ; Harter (Jr.), 1962] ne peut s'opposer aux dispositifs autorisant la redistribution des richesses²⁶. Les atteintes à la propriété privée ne doivent pas représenter un tabou, puisque cette institution est susceptible de créer des situations inacceptables de contrainte et de coercition. En défendant la Richesse en Commun (*Commonwealth*), les « transactions de répartition » sont capables de déboucher sur un franchissement de cette « ligne rouge » pour les auteurs attachés aux droits de propriété [Bethell, 1998, p. 188-202, 291-324], fût-ce au prix d'une perte d'efficacité économique pure.

L'efficacité en jeu

59 Les raisons pour lesquelles l'Europe s'est développée économiquement avant les autres zones géographiques, alors que certaines d'entre elles possédaient un niveau de connaissances scientifiques bien supérieur, se trouve au cœur de la réflexion de North. En un sens, ses conclusions rejoignent celles de Jean Baechler qui décrit un processus dans lequel un ensemble d'incitations détourne les plus grands talents de la politique afin de les réorienter vers le domaine économique [Baechler, 1971]. C'est bien l'effacement du politique qui constitue le facteur dominant du progrès économique. En d'autres termes, il s'est traduit par un gain en efficacité parce que, chez North et les néoinstitutionnalistes de manière plus générale, les modèles institutionnels sont évalués selon un critère d'efficacité.

60 Dans un contexte d'évolution historique des institutions, North préfère utiliser le concept d'« efficacité adaptative » plutôt que celui d'« efficacité allocative » qui renvoie à la théorie néoclassique standard [1990, p. 80-82]. Mais l'évaluation des « performances » économiques de chaque complexe institutionnel demeure une de ses priorités [North, 2005, p. 108]. La théorie des coûts de transaction d'Oliver Williamson fait partie intégrante de son dispositif analytique. D'ailleurs, cette logique d'efficacité est tellement prégnante qu'au moment où il entreprend de réhabiliter l'apport de Commons à la théorie des institutions ce même Williamson écrit que :

Commons a reconnu que l'organisation économique n'est pas simplement la traduction, de caractéristiques technologiques - économies d'échelle, économies de gamme, et autres aspects physiques ou techniques - mais qu'elle a souvent pour objectif d'harmoniser les relations entre des parties qui seraient autrement dans une situation de conflit (Williamson, (1985) 1994, p. 21).

61 La paix sociale est perçue par lui comme source de minimisation des coûts économiques inhérents aux conflits. Autrement dit, Williamson suggère une lecture de Commons biaisée par ce tropisme vers l'efficacité.

62 Afin de bénéficier des avantages de la division du travail et d'être réceptif aux évolutions technologiques, une sophistication institutionnelle allant de pair avec une croissance de la taille des organisations s'impose. Dans ces circonstances, North associe à l'efficacité une dimension impersonnelle [1990, p. 34-35 et 2005, p. 141-142]. Sans nécessairement se référer à leur charge religieuse, la domination « légale-rationnelle » des thèses weberiennes qui est typique des sociétés occidentales débouche sur une logique de bureaucratisation génératrice d'efficacité. Dans son examen des institutions commerciales au Moyen Âge, Avner Greif aboutit à des conclusions assez proches sur la supériorité de cette dimension impersonnelle [1994, 2006].

- 63 Les comparaisons auxquelles Greif se livre sont sans équivoque. Dans une optique de maîtrise des asymétries d'information créées par le commerce sur les pourtours du bassin méditerranéen, un mécanisme de réputation bilatéral - dans lequel le « tricheur » n'est puni que par la victime de l'indélicatesse - est plus coûteux qu'un mécanisme de réputation multilatéral - où ce sont tous les membres du groupe qui punissent le contrevenant. En poursuivant le raisonnement, Greif observe que la mise en place d'un système d'organisation formel, une guilde marchande par exemple, capable de veiller à l'application des engagements, sera encore plus bénéfique [2006, p. 120-122]. De manière générale enfin, le système d'organisation formel optimal du point de vue de la réduction des coûts est l'Etat de droit.
- 64 Sans forcément mettre l'accent sur la déshumanisation des rapports sociaux, Greif dépeint un environnement où l'efficacité de la dissuasion contre les comportements déviants sera d'autant élevée que la sanction éventuelle sera exécutable par un plus grand nombre d'individus, c'est-à-dire par des personnes qui ne sont pas nécessairement concernées par le dommage, ou, encore mieux, qu'elle sera ordonnée par des règles froides et impersonnelles. Or, justement, Commons s'oppose résolument à cette déshumanisation. On se souvient de son intention déclarée de ne pas dissocier son vécu comme acteur dans le champ social de sa pensée qui offre un premier aperçu de ce parti pris original²⁷. Sa propre théorie en est l'incarnation.
- 65 La « transaction de marchandage » de Commons confirme avec netteté cette position de principe. Il ne s'agit pas d'une relation d'échange dans le cadre d'un marché atomisé. Cette unité d'investigation met simplement aux prises deux acheteurs - l'acheteur actuel et la meilleure offre d'achat concurrente - avec deux vendeurs - le vendeur actuel et la meilleure offre de vente concurrente [(1924) 1959, p. 65-68]. Les conclusions que Commons en retire correspondent à sa volonté de corréler l'économie, le droit et l'éthique sans privilégier l'économie. Elles tournent autour des points suivants : l'opportunité égale ou inégale, c'est-à-dire la discrimination raisonnable ou non, la compétition équitable puis les prix raisonnables qui intègrent aussi l'idée d'égalité de pouvoir de marchandage [(1934) 1990, p. 62-64]. Les théories de la valeur, le calcul marginaliste et la logique d'optimisation, éléments d'économie pure, sont totalement exclus de ce schéma.
- 66 Commons découpe l'évolution du capitalisme en trois phases distinctes : le « capitalisme commercial » (*merchant capitalism*), le « capitalisme industriel » (*employer capitalism*) et le « capitalisme bancaire » (*banker capitalism*). Allan Gruchy présente une synthèse éclairante de cette analyse historique dans laquelle ce sont en fait les modalités de la transaction qui se métamorphosent [1947, p. 189-193]. Les « transactions de marchandage », secondaires durant « le capitalisme commercial » en raison de l'état de rareté générale, deviennent dominantes avec l'abondance apportée par le « capitalisme industriel ». Les « transactions de répartition » se manifestent en contrepoint. Durant la phase du « capitalisme commercial », elles occupent une place prédominante avec la régulation de la rareté assurée par le pouvoir central. Elles s'effacent ensuite avec la Révolution Industrielle mais pour mieux revenir sur le devant de la scène avec le « capitalisme bancaire ». En effet, cette époque est caractérisée par une forme de rareté organisée qui est créatrice de valeurs pécuniaires. Les individus pèsent peu face aux entités gigantesques qui se constituent en annonçant en même temps le retour de l'action collective²⁸.

67 Par rapport aux enjeux soulevés par la thématique de l'efficacité, un tel discours est particulièrement subversif. Les partisans de la théorie des droits de propriété ignorent fondamentalement la troisième phase, celle du « capitalisme bancaire ». Ils s'arrêtent à la libération des forces productives qui se produit grâce à la disparition de l'arbitraire du politique. La Révolution Industrielle, le passage de la rareté à l'abondance s'expliquent par les incitations associées à l'institution de la propriété. La voie de l'efficacité est tracée et il convient de continuer à la suivre [Bethell, 1998]. Chez Commons, l'apparition d'un nouveau personnage, le banquier, détourne l'efficacité du chemin de l'industrie pour l'orienter vers la logique pécuniaire²⁹. Le pouvoir politique ne doit plus lâcher la bride à l'économique mais, au contraire, occuper avec détermination l'espace qui lui est dévolu. Le bon fonctionnement d'un modèle socio-économique désormais fondé sur l'action collective en dépend.

Conclusion

- 68 Il est probablement imprudent et même déraisonnable » d'extrapoler la pensée d'un auteur en lui attribuant des opinions sur des événements qui n'ont pas été portées à sa connaissance - et pour cause avec Commons sur la question du développement. Toutefois, on ne prend pas beaucoup de risques en affirmant qu'il aurait rejeté les préconisations des grandes institutions internationales (FMI, Banque Mondiale...) inspirées par le libéralisme du « consensus de Washington ». On n'expose guère plus sa crédibilité en soutenant que la voie marxiste n'aurait pas recueilli non plus son assentiment : il aurait certainement jugé que la multiplicité des problèmes, la diversité des situations, se mariait assez mal avec une interprétation tout aussi préformatée et monolithique. Il n'est pas interdit de l'imaginer à la recherche d'une voie intermédiaire, qui essaie de trouver une harmonie entre les aspects positifs des mécanismes du marché, les richesses qu'il crée, les libertés qui les accompagnent, et les dégâts qu'ils occasionnent à l'intérieur du tissu social d'une nation.
- 69 Commons reconnaît le potentiel d'émancipation contenu dans l'institution de la propriété privée. Dans le cadre de systèmes bloqués, souvent qualifiés de mercantilistes, le développement des libertés économiques, la stimulation des initiatives individuelles dans le domaine de l'économie sont logiquement bienvenues. Ainsi, on l'imagine mal s'opposer aux propositions d'un auteur comme de Soto ou encore à l'émergence du microcrédit, solution concrète et efficace quoique limitée. Mais, en même temps, la mise en place de droits de propriété n'est pas la panacée. Elle exige un interventionnisme actif de la sphère politique. La gestion des déséquilibres sociaux qui accompagnent les mutations économiques relève de son domaine de responsabilité. Le fossé entre Commons et les néoinstitutionnalistes se creuse à cet endroit.
- 70 Dans les pays en développement où souvent une minorité maîtrise les subtilités du « capitalisme bancaire » tandis que la majorité peine à s'élever au dessus du seuil de pauvreté, cette intervention serait certainement jugée encore plus indispensable par Commons. Par quel moyen ? Selon lui, les démocraties parlementaires occidentales pêchaient par défaut d'intervention. Il se méfiait aussi du totalitarisme - même plus d'ailleurs - en raison de ses excès cette fois. Le modèle de développement de pays comme la Malaisie dans lequel le public et le privé sont étroitement corrélés, avec un Etat central fort, qui canalise tout en soutenant les initiatives économiques individuelles, qui lutte contre les disparités sociales, aurait-il été acceptable ? La réponse n'est pas évidente. De

la même manière que la « socialisation de l'investissement » de Keynes a laissé la porte ouverte à de lectures contradictoires, la place de la « liberté » et surtout la « liberté d'association » chez Commons n'est pas sans équivoque.

BIBLIOGRAPHIE

Ahiakpor James C. W., « Mystifying the Concept of Capital. Hernando de Soto's Misdiagnosis of the Hindrance to Economic Development in the Third World », vol. XIII n° 1, *Independent Review*, 2008, p. 57-79.

Baechler, Jean, *Les origines du capitalisme*, Gallimard, Paris, 1971.

Bardhan Pranab, « conflits de distribution, action collective et économie institutionnelle » in Gerald M. Meier et Joseph E. Stiglitz (ed.), *Aux frontières de l'économie du développement, le futur en perspective* [titre original : *Frontiers of Development Economics*], Eska, Paris, 2002, p. 225-241.

Bazzoli Laure, *L'économie politique de John R. Commons*, L'Harmattan, Paris, 2000.

Bethell Tom, *The Noblest Triumph :Property and Prosperity Through Ages*, Saint Martin's Press, New York, 1998.

Biddle Jeff E. , « The Ideas of the Past as Tools for the Present. The Instrumental Presentism of John R. Commons », in Joanne A. Brown et David Van Keuren (ed.), *The Estate of Social Knowledge*, Johns Hopkins UP, Baltimore, 1991, p. 84-105.

Bouhail Ali et Thabet Slim, *L'économie politique du capitalisme raisonnable : Keynes, Commons et les institutions*, communication présentée au colloque de l'Université Laval, Québec, octobre 2008.

Broda Philippe, *Marché et institutions chez les institutionnalistes américains : le cas de Veblen et de Commons*, Thèse de doctorat, Université de Paris I, 1996.

Charbonneau Marion et Poinsoy Yves, « De l'individuel au collectif. Les modes de gestion de l'élevage dans la puna péruvienne », *Études rurales*, vol. 1, n° 181, 2008, p. 39-60.

Chasse John D., « John R. Commons and the Reform State », *Journal of Economic Issues*, septembre 1986, p. 759-784.

Chasse John D., « John R. Commons and John Maynard Keynes : two philosophies of action », *Journal of Economic Issues*, juin 1991, p. 441-448.

Chavance Bernard, *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Paris, 2007.

Commons John R. , « Progressive Individualism » in Malcolm Rutherford et Warren J. Samuels (ed.), *Selected Essays*, Routledge, volume 1, (1895) 1996, p. 31-40.

Commons John R., *A Sociological View of the Sovereignty*, Kelley, New York, (1899-1900) 1965.

Commons John R., *Legal Foundations of Capitalism*, The University of Wisconsin Press, Madison, (1924) 1959.

Commons John R., *Institutional Economics*, Transaction Publishers, New Brunswick et Londres, (1934) 1990.

- De Soto Hernando, *L'autre sentier* [titre original : *El Otro Sendero*], La Découverte, Paris, 1986 (1994).
- De Soto Hernando, « Interview with », *The Federal Reserve Bank of Minneapolis. The Region*, juin 2001.
- De Soto Hernando, *Le mystère du capital* [titre original : *El Misterio del Capital*], Flammarion, Paris, 2000 (2005).
- De Soto Hernando, « The Challenge of Connecting Informal and Formal Property Systems », in De Soto Hernando et Cheneval Francis (ed.), *Realizing Property Rights*, Rüffer et Rub, 2006, p. 18-67.
- Dubouchet Paul, *Commons et Hayek défenseurs de la théorie normative du droit*, L'harmattan, Paris, 2003.
- Dugger William M., « The Reform Method of John R. Commons », *Journal of Economic Issues*, juin 1979, p. 369-381.
- Dawson Richard, « Sovereignty and withholding in John Commons's political economy » in *The Founding of Institutional Economics*, Warren J. Samuels (ed.), Routledge, Londres et New York, 1998, p. 47-75.
- Fine Sidney, *Laissez-Faire and the General Welfare State*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1956 (1964).
- Greif Avner, « Cultural Beliefs and the Organization of Society : Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualistic Societies », *Journal of Political Economy*, octobre 1994, p. 912-950.
- Greif Avner, *Institutions and the Path to Modern Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006.
- Grimal Pierre, *Les erreurs de la liberté dans l'antiquité*, Les Belles Lettres, Paris, 1997.
- Gruchy Allan G., *Modern Economic Thought The American Contribution*, Prentice-Hall, New York 1947.
- Harter (Jr.) Lafayette G., *John R. Commons : his assault on laissez-faire*, Corvallis, Oregon State, 1962.
- Iguñiz Echeverria Javier M. , « The power, rigour and effectiveness of an idea :The case of the poor's legal informality », *working paper n° 270*, Université catholique du Pérou, 2008, p. 1-41.
- Institut pour la Liberté et la Démocratie (ILD), « Résumés exécutifs », <http://ild.org.pe/fr/que-fait-ild/bid/rapports-executifs>, 2010.
- Kennedy William J. , « John R. Commons, conservative reformer », *Western Economic Journal*, vol. 1, n° 1, 1962, p. 29-42.
- Lavigne Delville Philippe, « Quelques mystères de l'approche de Hernando de Soto », *L'Economie Politique*, vol. 4, n° 28, 2005, p. 92-106.
- Mayer Enrique, *The Articulated Peasant. Household Economics in the Andes*, Westview, Boulder, 2002.
- Marx Karl, *Le capital*, livre I, Flammarion, Paris, (1867), 1985.
- North Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990
- North Douglass C., *Le processus du développement économique* [titre original : *Understanding the Process of Economic Change*], Editions d'Organisation, Paris, 2005.
- Nyamu Musembi Celestine, « De Soto and Land Relations in Rural Africa : breathing life into dead theories about property rights », *Third World Quarterly*, vol. 28 n° 8, 2007, p. 1457-1478.
- Pines Shlomo, *La liberté de philosopher*, Desclée de Brouwer, Paris, 1997.

Rutherford Malcolm, *Institutions in Economics : the Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

Ostrom Elinor, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

Prévost Benoît, « Douglass North : hétérodoxie néoinstitutionnaliste versus néolibéralisme ? », *Revue de la régulation*, premier semestre, n° 7, 2010, p. 1-10.

Servet Jean-Michel, *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Odile Jacob, Paris, 2006.

Veblen Thorstein, *Théorie de la classe de loisir* [titre original : *The Theory of the Leisure Class*], Gallimard, Paris, (1899) 1970.

Williamson Oliver E., *Les institutions de l'économie* [titre original : *The Economic Institutions of Capitalism*], InterEditions, Paris, (1985) 1994.

NOTES

1. Il est symptomatique que le titre de cet ouvrage ait été mentionné à trois reprises dans les quelques pages d'introduction d'*Institutional Economics*.
2. Le contraste avec Tom Bethell est saisissant. Dans sa célèbre ode à la propriété, celui-ci mobilise sans discontinuer le poids des incitations ainsi que le « passager clandestin » d'Olson [Tom Bethell, 1998].
3. Dans *Legal Foundations of Capitalism* où elle était pourtant traitée abondamment, la transaction n'avait pas encore acquis un tel statut [(1924) 1959, p. 65-142].
4. Pour une énumération de ces coûts, voir de Soto [(1986) 1994, p. 116-137].
5. Pour illustration, en 1983 au Pérou, pour fonder un petit atelier dans le textile, il fallait compter 289 jours de démarche pour un coût global évalué à 1 231 dollars, soit trente fois le salaire minimal [de Soto, (1986) 1994, p. 100].
6. La différence est que Commons se limite au cas du mercantilisme anglais tout en remontant bien plus loin dans l'histoire de l'Angleterre.
7. Reprenant une conclusion de William Guthrie, Sidney Fine note à propos de l'évolution du droit pendant les trente dernières années du dix-neuvième siècle aux Etats-Unis qu'il s'agit « à peine plus qu'un commentaire sur le quatorzième amendement (de la Constitution) » et, en particulier, un de ses passages les plus controversés : « aucun Etat ne pourra priver une personne de sa vie, de sa liberté ou de ses biens sans procédure légale régulière (*without due process of law*) » [Fine, 1956 (1964), p. 141].
8. Sur les métamorphoses du concept de liberté, voir Pierre Grimal [1997] et Shlomo Pines, Paris, [1997, p. 47-86].
9. Paul Dubouchet s'appuie sur cette caractéristique pour établir un rapprochement entre Commons et Hayek [2003].
10. A ce propos, William Dugger recense trois définitions du « raisonnable » chez Commons - des meilleures pratiques répandues parmi les *going concerns*, « limite supérieure de l'idéal praticable » à l'absence de coercition pendant des négociations, en passant par un effet mesuré par les prix [Dugger, 1979, p. 373-374].
11. En référence aussi au mouvement de guérilla maoïste, le « Sentier Lumineux » [de Soto, (1986) 1994, p. 6].
12. La terminologie, aussi, est différente. Chez Marx, la liberté économique consiste à être « complètement dépourvu des choses nécessaires à la réalisation de sa puissance travailleuse »

[(1867), 1985, p. 131]. Les deux définitions pourraient se rejoindre si le « mercantilisme » décrit par de Soto parvenait à totalement étouffer les initiatives économiques de la population.

13. Cette « flexibilité » de commissions gouvernementales est également relevée par Laure Bazzoli [2000, p. 170].

14. Par exemple, une étude commanditée par la BID (Banque Interaméricaine pour le Développement) a été conduite dans 12 pays d'Amérique latine durant le premier semestre de 2006 (site de l'ILD : <http://ild.org.pe/fr/que-fait-ild/bid/rapports-executifs>). C'est une simple illustration mais les informations collectées sur le Pérou sont impressionnantes : le secteur urbain relève de l'extralégal à 44 %, celui des campagnes à 88 % et celui des entreprises à 97 %.

15. Voir aussi, par exemple, Nyamu Musembi [2007, p. 1465-1467].

16. Sans compter que les pauvres eux-mêmes hésitent à risquer un bien familial, une terre, afin de décrocher un prêt.

17. Sur l'éclectisme assumé de Commons et son interprétation du passé, voir Jeff Biddle (1991).

18. Les trois catégories sont les « transactions d'échange » (*bargaining transactions*), les « transactions de direction » (*managerial transactions*) et les « transactions de répartition » (*rationing transaction*).

19. Ainsi, son intérêt de plus en plus marqué pour les processus cognitifs se traduit dans son dernier ouvrage par des références à des auteurs comme Noam Chomsky, Antonio Damasio ou John Searle [North, 2005].

20. Ainsi que l'indique Bernard Chavance, il fait songer également à des arguments de Veblen, père de l'institutionnalisme [Chavance, 2007, p. 66, 68].

21. La différence est que, chez North, les institutions sont les règles du jeu et les organisations ont le statut d'acteur, tandis que, pour Commons, les organisations sont des institutions qui ont des « règles de fonctionnement » (*working rules*).

22. Par exemple, « des vécus sociétaux différents dans le temps feront percevoir différemment la manière dont le monde fonctionne ; il faudra alors des institutions différentes pour fournir des incitations identiques » [North, 2005, p. 97].

23. Pour le cas de l'Angleterre comme celui d'autres pays occidentaux, Pranab Bardhan reprend l'argument : « les agents économiques se sont eux-mêmes impliqués dans un comportement non prédateur » [Bardhan, 2002, p. 232] tout en s'interrogeant sur le caractère nécessaire et suffisant de ces mécanismes d'« auto-implication » dans une perspective de développement.

24. Et alors, comme l'indique Malcolm Rutherford, ses idées et celles de Commons convergent à nouveau [Rutherford, 1994, p. 123].

25. Sauf éventuellement à imaginer que les croyances communes et l'ordre social sont menacés - ce qui provoquerait une perte d'efficacité économique - mais ce point n'est pas développé par North.

26. La curieuse sympathie de Keynes envers les idées de Commons a d'ailleurs fait l'objet de plusieurs investigations [Chasse, 1991, p 441-448 ; Bouhail et Thabet, 2008].

27. Simple illustration, son rejet des vues d'Henry George sur le syndicalisme se fonde sur sa propre expérience du monde du travail [1934, p. 1-2]

28. La dernière catégorie de transactions, la « transaction de direction » (*managerial transaction*) n'est pas mentionnée dans ce passage puisqu'elle peine à trouver sa place dans ce mouvement de balancier entre les logiques collective et individuelle.

29. Cette oscillation de l'efficacité entre deux pôles fait inmanquablement penser à l'opposition entre « instinct of workmanship » et « sportsmanship » chez Veblen [(1899) 1970].

RÉSUMÉS

L'objectif de cet article est d'établir un rapport de filiation entre les idées de John R. Commons et certaines propositions formulées en économie du développement. Il est, en effet, possible de constater que les idées de Commons présentent des analogies avec celles d'Hernando de Soto. A partir du rôle fondamental qu'ils assignent à l'institution de la propriété, les deux hommes mettent l'accent sur la place des aspects juridiques dans leur compréhension du système capitaliste. Leur analyse de la fonction politique fournit un éclairage supplémentaire à l'originalité de leur perspective tout en les exposant à de sévères critiques. De Soto est même parfois accusé de se trouver en phase avec le néolibéralisme. Pour ce qui est de Commons, il ne doit pas être rattaché à cette idéologie. Une comparaison avec North et Greif permet cette fois de faire ressortir la spécificité de son point de vue théorique que ce soit en termes de justice sociale ou d'efficience.

This paper addresses the possible connection between Commons's thought and propositions formulated in development economics. There are obvious similarities between Commons's and de Soto's positions. The role that both men ascribe to private ownership gives evidence that they consider the juridical aspects essential to the understanding of capitalism. Their analysis of the political function sheds an additional light to the originality of their respective perspectives while exposing them to harsh criticisms. De Soto is sometimes accused to be closed to neoliberalism. By way of contrast, Commons must not be related to this ideology. A comparison between him and new institutionalists like North and Greif brings out the specificity of Commons's theoretical point of view about social justice as well as efficiency.

INDEX

Keywords : collective action, Commons, development, de Soto, John R. Commons, new institutionalism, ownership

Mots-clés : action collective, Commons, de Soto, développement, John R. Commons, néoinstitutionnalisme, propriété

AUTEUR

PHILIPPE BRODA

Enseignant-Chercheur à NEGOCIA pbroda@advancia-negocia.fr

Capitalisme raisonnable et développement durable : quels apports possibles à partir de l'institutionnalisme de John R. Commons ?

Reasonable Capitalism and Sustainable Development: Potential Contributions from John R. Commons' Institutionalism

Christophe Beaurain, Muriel Maillefert et Olivier Petit

- 1 La notion de capitalisme raisonnable a été forgée par Commons pour rendre compte d'une situation spécifique au capitalisme de son temps, celui qui se développait aux États-Unis. La problématique du travail constituait sans doute la question majeure. Aujourd'hui, d'autres enjeux sont apparus, notamment ceux qui se rapportent aux questions d'environnement et du développement durable. Ils impliquent que certains acteurs économiques, et notamment les entreprises, intègrent les contraintes environnementales dans les processus de production et dans l'organisation des relations économiques.
- 2 Il serait anachronique de vouloir trouver dans l'œuvre de J.R. Commons des références aux questions environnementales, qui ne s'y trouvent pas. Néanmoins l'enjeu de la question est au moins aussi large que celui soulevé par les questions du travail, et certaines analogies concernant les acteurs, les besoins de régulation ou l'invention de « bonnes pratiques » peuvent d'ores et déjà être évoquées.
- 3 Nous tentons dans cet article d'ouvrir des pistes de réflexion sur l'opportunité d'une lecture de la problématique du développement durable à partir de l'institutionnalisme de Commons. Nous rappelons, dans un premier temps, les implications de la problématique du développement durable sur l'évolution du capitalisme et des comportements économiques, notamment des entreprises, qui s'y rattachent. Nous insistons en particulier sur la manière dont la compatibilité entre environnement et développement a

servi de socle à l'émergence du développement durable à l'échelle internationale. Dans un deuxième temps, nous montrons l'utilité d'un détour par l'institutionnalisme commonsien pour comprendre les évolutions actuellement en cours dans le cadre de cette problématique du développement durable, qui correspondent selon nous à une remise en cause des rapports usuels entre l'économie et l'environnement. Pour finir, nous esquissons une réflexion sur la portée et les limites d'une référence au corpus institutionnaliste pour la caractérisation d'une forme de capitalisme qui prendrait en compte les attendus du développement durable.

Le développement durable : d'une remise en cause de la croissance à un capitalisme raisonnable ?

- 4 Depuis la mort de John R. Commons en 1945, le monde a considérablement changé et il pourrait paraître hasardeux de vouloir plaquer sur une réalité en constante mutation, des analyses fortement ancrées dans un contexte économique et social historiquement daté. Néanmoins, comme nous allons le montrer dans les sections suivantes, de nombreux aspects développés par John R. Commons dans ses travaux permettent de porter un regard neuf sur certaines des mutations du capitalisme contemporain. L'une des facettes remarquables de ces mutations renvoie aux débats sur la compatibilité entre le mode de développement capitaliste et la protection de l'environnement.
- 5 Le capitalisme se caractérise, selon Bertrand Zuindeau (2008, p. 48) par deux éléments fondamentaux : « En premier lieu, le capitalisme constitue un mode d'accumulation dont le but est l'accroissement du capital financier. Si le capitalisme produit des marchandises, c'est le pôle "valeur d'échange" de ces marchandises qui est visé, et non le pôle "valeur d'usage" – conformément à une distinction qui remonte à Aristote. En second lieu, dans le capitalisme, les intentions de valorisation du capital sont inhérentes aux capitaux individuels et non au capital dans son ensemble, entendu comme rapport social. La recherche de valorisation peut ainsi favoriser tels capitaux individuels tout en nuisant à l'ensemble : crise de "réalisation" lorsque l'entreprise réduit ses coûts de main d'œuvre, accroissement des coûts collectifs du fait des externalités individuelles ».
- 6 Les pressions sociales et environnementales constitutives de ce mode de développement économique ont conduit, depuis une trentaine d'années au moins, à une remise en cause des principes fondamentaux du capitalisme et notamment d'une vision de la société fondée exclusivement sur un impératif de croissance économique.
- 7 Ces débats se trouvent aujourd'hui rassemblés sous la bannière du « développement durable », notion aux contours flous, propulsée à l'échelle internationale à la suite du rapport Brundtland, rédigé par la Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement des Nations Unies. Le développement durable y est présenté comme « un développement qui répond aux besoins du présent, sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs » (CMED, 1988, p. 51).
- 8 Entendue au départ, dans le sillage des réflexions amorcées dans les années 1970, comme une remise en cause de la croissance économique vue comme une finalité des sociétés capitalistes, cette notion s'est progressivement fondue dans le discours économique dominant, perdant peu à peu son caractère subversif.

L'intégration des contraintes du développement durable dans le système capitaliste : une lente gestation

- 9 On reconnaît souvent que les années 1970 forment le creuset du développement durable car même si l'expression n'avait pas encore été inventée, la plupart des réflexions à l'origine de cette notion sont présentes dès cette époque. Ignacy Sachs (2007) rappelle ainsi que dès 1971 – c'est-à-dire un an avant la remise du rapport du Club de Rome *The Limits to Growth* et la Conférence de Stockholm sur l'environnement humain, s'était déroulé un colloque à Founex (Suisse), visant à préparer la conférence de Stockholm. « Nous avons réussi à travers ce colloque à définir une voie médiane qui consistait à dire : pas question d'arrêter la croissance aussi longtemps qu'il y aura des pauvres et des inégalités sociales béantes ; mais il faut absolument que cette croissance change pour ce qui est de ses modalités et surtout pour ce qui est du partage de ses fruits. Il nous faut une autre croissance pour un autre développement. En regardant en arrière, je dirai que, nous sommes sortis de Founex avec les idées claires sur l'articulation du social, de l'environnemental et de l'économique » (Sachs, 2007, p. 252).
- 10 Le développement durable repose précisément, de manière canonique, sur une représentation fondée sur l'enchevêtrement de trois sphères correspondant aux dimensions économique, sociale et environnementale (voir par exemple Mancebo, 2006, p. 81) mentionnées par I. Sachs. Dans le prolongement de la conférence de Stockholm, le concept d'écodéveloppement permit pour la première fois de formuler clairement les objectifs de recherche d'un équilibre entre ces trois dimensions. Mais si les promoteurs de cette notion reconnaissent volontiers qu'écodéveloppement et développement durable sont synonymes (Strong, 1993 ; Sachs, 1994), il nous semble que l'écodéveloppement insiste davantage sur une remise en cause de la croissance économique¹.
- 11 L'écodéveloppement aura d'ailleurs, sur la scène politique internationale, une courte vie. A la suite de la conférence de Cocoyoc, en 1974, la déclaration finale met en avant les interdépendances entre pays riches et pauvres et souligne la nécessité d'arrêter le surdéveloppement au Nord pour permettre au Sud de se développer. Les réactions du gouvernement américain, à la suite de cette conférence marquent une étape importante, avec l'envoi d'un télégramme d'Henri Kissinger au secrétariat des Nations Unies qui stipule : « Qu'est-ce que c'est que cette déclaration de Cocoyoc ? Encore une histoire pareille et nous serons obligés de revoir notre attitude envers le programme des Nations Unies pour l'environnement dont la vocation est de s'occuper de dépollution »².
- 12 Les conférences et les grands traités internationaux cesseront dès lors de se référer à la notion d'écodéveloppement, lui préférant l'expression plus ambiguë de développement soutenable ou durable. Cette dernière expression apparaît en 1980 dans un rapport du WWF et de l'Union Internationale de Conservation de la Nature (UICN) intitulé *Stratégie mondiale de la conservation*. La conservation des espèces vivantes au service du développement durable (UICN, 1980). Bien que se référant explicitement à la capacité de charge des écosystèmes et à une approche conservacionniste du développement durable, le rapport de l'UICN souligne la nécessité d'une accélération de la croissance économique et sociale³, notamment dans les pays les plus pauvres (Zaccaï, 2002).
- 13 De nombreux commentateurs estiment, suivant Edwin Zaccaï, que le rapport Brundtland fait une part trop belle à la croissance économique, synonyme de développement. Les entreprises au contraire, verraient dans cette reconnaissance un soutien à leurs activités

dès lors que les atteintes à l'environnement sont minimisées. Pourtant, comme le relève Zaccai (2002, p. 132) lui-même, « le texte du rapport est plus nuancé que ces deux positions ». Le rapport Brundtland souligne en effet que « Le développement soutenable, c'est autre chose qu'une simple croissance. Il faut en effet modifier le contenu même de cette croissance, faire en sorte qu'elle engloutisse moins de matières premières et d'énergie et que ses fruits soient répartis plus équitablement ». A partir de cette position, plusieurs éléments significatifs apparaissent dès lors comme des caractéristiques du développement durable, qui viendraient tempérer le développement d'un capitalisme sans limites environnementales et sociales.

- 14 Marcel Jollivet (2001) relève pour sa part que quatre notions au moins sont associées à celle de développement durable et forment un « paysage sémantique indissociable » (Jollivet, 2001, p. 100). Il s'agit de l'environnement, du principe de précaution, du patrimoine et de l'éthique. Ces quatre notions permettent de situer les rapports qui s'établissent entre l'homme et la nature et de manière plus générale entre les activités humaines et l'environnement naturel. L'homme (ou les sociétés humaines) apparaît ainsi comme partie-prenante de l'environnement naturel dans lequel il vit et doit, au nom d'un principe de coévolution, situer ses activités dans le temps long des générations futures en vue de la transmission d'un héritage (dimension patrimoniale). En même temps, les activités humaines doivent tenir compte des risques qu'elles font peser sur l'environnement (principe de précaution, principe de responsabilité indissociable de la dimension éthique) et respecter des critères d'équité envers les générations présentes, mais aussi envers les générations futures (dimension éthique). Le rapport Brundtland s'inscrit bien dans cette perspective en se livrant « à une critique des effets du développement technologique et économique mal maîtrisé, avec des accents sans doute pas encore atteints à ce sujet dans un texte officiel de ce type » (Zaccai, 2002, p. 133).
- 15 En 1992, la Conférence des Nations Unies sur l'Environnement et le Développement (CNUED) qui se déroule à Rio permet de passer à une phase opérationnelle grâce à l'adoption d'un texte programmatique qui dessine les grandes lignes de l'application du développement durable dans tous les pays : l'agenda 21 de Rio. La déclaration de Rio, qui apparaît à bien des égards dans la filiation de la déclaration de Stockholm et du rapport Brundtland, ouvre toutefois la porte à une intégration plus profonde des dynamiques économiques, et notamment du commerce international. Plusieurs commentateurs soulignent que les textes adoptés à Rio ne remettent pas suffisamment en cause la croissance économique. Pour Gilbert Rist (1996, p. 303), « la politique de croissance économique préconisée pour réduire la pauvreté et maintenir la stabilité de l'écosystème ne change guère de celle qui – historiquement – n'a fait que creuser l'écart entre les riches et les pauvres et mettre en danger l'environnement ». C'est entre le rapport Brundtland et la conférence de Rio que fleurissent deux visions antagonistes du développement durable qui prendront pour point de clivage le traitement des questions économiques. L'interprétation « faible » du développement durable - d'inspiration néoclassique - assimile développement durable et croissance durable et soutient qu'un développement est durable s'il permet le maintien dans le temps d'un stock de capital, composé de capital humain, naturel et manufacturé. Toutefois, l'hypothèse centrale est que les différentes formes de capital sont substituables, ce qui permet *in fine* de continuer à exploiter les ressources naturelles si la perte de capital naturel peut être compensée par un accroissement des deux autres formes de capital. Dans cette perspective, la croyance dans les vertus du progrès technique est importante et le recours à des instruments de

marché est privilégié plutôt que les mesures réglementaires. Cette interprétation revient à faire du développement durable la sixième étape de la croissance, dans la perspective ouverte par Rostow (Vivien, 2004). L'interprétation des partisans de la « durabilité forte » repose au contraire sur la non-substituabilité des différentes formes de capital. Il existerait un seuil minimal au dessous duquel les ressources naturelles ne doivent pas être exploitées (appelé patrimoine ou capital naturel critique). Pour les partisans de l'économie écologique qui soutiennent cette interprétation, la croissance économique doit être encadrée par des limites physiques ne remettant pas en cause la capacité de charge des écosystèmes (Neumeyer, 2003).

- 16 La prise en compte du développement durable par les acteurs traditionnels de la régulation internationale s'est accompagnée d'un élément vraiment original : l'émergence de nouveaux acteurs, et parmi ceux-ci, l'émergence des entreprises comme partie prenante active, au moins potentiellement, de la régulation environnementale.

L'émergence de nouveaux acteurs

- 17 À partir de la Conférence de Rio, les entreprises vont commencer à intégrer le discours sur le développement durable dans leurs stratégies. Timide au départ, cette intégration va trouver son point d'orgue dix ans plus tard à l'occasion du Sommet Mondial du développement durable de Johannesburg, où les entreprises sont massivement présentes. Toutefois, force est de constater aujourd'hui que si le clivage entre durabilité faible et forte s'est en partie estompé - dans la mesure où ces deux positions apparaissent comme des extrêmes et où la plupart des acteurs se trouvent dans une situation intermédiaire - c'est le versant « faible » du développement durable, plus conciliant à l'égard de la croissance économique, qui domine dans le discours des entreprises. Depuis la conférence de Rio, de nombreuses entreprises se sont « converties » au développement durable en affichant, dans leurs rapports annuels, dans leurs campagnes de communication et parfois dans leurs actes, un souci de respect des normes sociales et environnementales (Aggeri *et al.*, 2005). La notion de responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) manifeste cette intégration et désigne, suivant le livre Vert de la Commission Européenne « l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et à leurs relations avec leurs stakeholders » (Commission Européenne, 2001, p. 8).
- 18 Le caractère volontaire de la prise en compte des dimensions sociales et environnementales est un élément clé pour comprendre comment le développement durable a été incorporé à la stratégie des entreprises. En effet, sous la pression des ONG, des consommateurs, des fournisseurs, des actionnaires et des pouvoirs publics, les entreprises ont pris conscience des atouts que pouvaient représenter la protection de l'environnement et le respect des normes sociales.
- 19 La prise en compte de ces aspects a permis, notamment aux entreprises pionnières, de se positionner sur de nouveaux marchés, en adoptant une attitude non pas réactive, mais proactive (Aggeri *et al.*, 2005).
- 20 L'idée que le développement durable soit désormais partie intégrante du capitalisme, en se situant comme une nouvelle étape de la croissance, fait aujourd'hui son chemin. Cette perspective ne fait cependant pas l'unanimité et plusieurs auteurs soulignent les contradictions auxquelles on parvient en opérant ce processus d'assimilation. Il ne s'agit rien de moins que d'un « conflit des logiques » (Passet, 1996) entre le développement

durable s'inscrivant dans une perspective de long terme et mettant l'accent sur les stratégies collectives, et le capitalisme essentiellement tourné vers des motifs de court terme et la recherche du profit individuel (Zuindeau, 2008).

- 21 Au fil du temps, le développement durable est donc devenu une nouvelle composante du capitalisme, qui, loin de s'opposer à ses fondements mêmes, se sert de ses caractéristiques pour se diffuser. S'agit-il d'une transformation profonde ou un simple habillage de mesures ? Comment le développement durable se manifeste-t-il dans les stratégies des entreprises, au cœur du système capitaliste ? Peut-on finalement traduire les transformations du capitalisme contemporain influencées par la prise en compte du développement durable comme la concrétisation d'un « capitalisme raisonnable » au sens de Commons ?
- 22 La perspective ouverte par Commons « justifie (...) le rôle positif des processus de négociation fondés sur l'exercice de pouvoirs partagés dans la dynamique de création démocratique des règles du jeu social. Ce qui est mis en avant dans cette conception substantielle qui articule logiques de l'action collective et évolution du capitalisme, c'est la construction évolutive des rapports entre l'efficacité économique et l'équité, du fait du lien intime qui existe entre l'économie et l'éthique dans la dynamique d'une société » (Bazzoli, 2000, pp. 199-200). Nous allons examiner de manière plus précise ces rapports entre économie et éthique, en nous attachant à trois éléments importants de l'analyse commonsienne qui permettent de faire un lien avec la problématique du développement durable : la prise en compte du temps, l'importance des bonnes pratiques et de la coutume dans l'émergence des règles, et les processus d'action collective.

L'institutionnalisme de Commons : des concepts pertinents pour la prise en compte du développement durable ?

- 23 Dans un article daté de 1925⁴, J.R. Commons précise les éléments théoriques d'une reformulation des bases scientifiques de l'analyse économique, en insistant sur les liens indissociables unissant l'économie et le droit. A rebours de l'Economie Politique Classique (EPC) (et de l'analyse néoclassique), qui a privilégié les analogies de l'économie avec les sciences physiques et les lois qui les gouvernent (voir notamment la correspondance entre Cournot et Walras sur ce point), Commons considère au contraire que l'économie puise ses sources dans l'histoire des étapes successives de la Coutume et de la réaction des tribunaux juridiques face à l'évolution de l'activité économique. En conséquence, le « moment » de l'EPC (d'un point de vue théorique et empirique) ne doit pas se comprendre comme un moment de fondation d'une science économique sur le modèle des sciences physiques (table rase qui ferait fi des liens antérieurs entre économie et droit) mais plutôt comme une étape dans l'interprétation du rôle de la Coutume et des tribunaux. Face à la fiction de lois naturelles a-temporelles s'imposant aux individus, Commons oppose ainsi une analyse qui met l'accent sur les liens fondamentaux de la science économique et de la science juridique, restaurant la temporalité (passé-futur) des comportements économiques.
- 24 Cette divergence d'analyse entre Commons et l'EPC prend corps, selon l'économiste américain, à travers la distinction clairement établie entre les principes communs à la science juridique et à la science économique (rareté, futurité, Coutume, souveraineté) et

le principe spécifique à l'analyse économique (tiré des sciences physiques), à savoir l'efficacité. De ce fait, si les quatre premiers principes ont une certaine signification au sein de la science économique, reconnaître également leur dimension juridique invite à leur attribuer un autre sens que celui donné traditionnellement par la théorie économique, renvoyant fondamentalement à l'expression de la « volonté humaine » par opposition à l'individu agissant sous l'effet des lois naturelles. En outre, la dimension juridique invite également à considérer les interactions de ces principes dans l'évolution économique et sociale :

- 25 « Et l'unité du droit et de l'économie, émergeant, comme c'est le cas, de la même force mystérieuse, la Volonté Humaine, sur laquelle chacune des sciences est fondée, devient l'interaction de l'Efficacité qui crée une production nationale des services humains, de la Rareté qui distribue ces services en tant que prix et revenus, de la Futurité qui leur donne une valeur, de la Coutume qui les régit, et de la Législation qui les organise et qui expérimente à partir d'elles » (Commons, 2006, p. 133).
- 26 Pour résumer, le moment de l'EPC est ainsi celui de « l'individualisme extrême », qui associe bonheur élevé et forte productivité, sous le couvert de la raison (calcul benthamien des peines et des plaisirs) et de l'égoïsme individuels, et qui donne une signification particulière aux principes fondamentaux de l'économie, par analogie entre la science économique et les sciences physiques.

Capitalisme raisonnable et développement durable

- 27 Pour ce qui nous intéresse ici, c'est-à-dire la possibilité ou non de mobiliser la grille de lecture commonsienne en termes de « capitalisme raisonnable » pour saisir les enjeux de l'intégration de la problématique du développement durable dans le capitalisme contemporain, on s'arrêtera plus particulièrement sur trois points importants.
- 28 En premier lieu, on évoquera rapidement le fait que l'analogie avec les sciences physiques amène les économistes, selon Commons, à considérer les rapports de l'homme à la nature essentiellement - sinon même exclusivement - sous l'angle du contrôle et de la maîtrise des forces naturelles. En d'autres termes, il s'agit, dans l'optique de l'efficacité productive⁵, de considérer la nature comme un stock de ressources indispensables aux processus de production. L'unité de l'économie et des sciences physiques se concrétise précisément, selon Commons, dans ce principe de l'efficacité, associant la productivité à la maîtrise des forces naturelles par l'homme. Adopter une perspective critique vis-à-vis de cette analogie exclusive entre science économique et sciences physiques, en réhabilitant les liens entre économie et droit, revient donc implicitement à critiquer la vision « économiciste » des rapports entre économie et nature, marqués par la question de l'efficacité. Plus précisément, en considérant l'efficacité dans ses interactions avec les dimensions juridiques et économiques des autres principes (rareté, futurité, Coutume, et souveraineté), il est probable que nous soyons amenés à prendre en compte d'autres dimensions des rapports entre l'homme et la nature.
- 29 En deuxième lieu, on évoquera les liens entre l'expression de la Coutume, l'émergence des bonnes pratiques, et l'identification d'une valeur « raisonnable ».
- 30 L'analogie entre les sciences physiques et la science économique amène les économistes à considérer l'individu comme un être isolé, indifférent à l'autre, et passif car agissant principalement sous l'effet des forces physiques et des lois naturelles. La réintroduction

du droit comme science irréductiblement associée à l'économie invite, *a contrario*, à considérer l'individu agissant comme nécessairement membre d'une action collective et à prendre en considération le rôle crucial des tribunaux dans l'articulation de l'individuel et du collectif. Il faut toutefois souligner que les économistes ont considérablement élargi le sens juridique donné à la Coutume (Common Law) en l'associant à l'Habitude, aux Pratiques courantes et à la Common Law. Il faut prendre ainsi le moment de l'économie (EPC) comme celui d'un élargissement du sens donné à la Coutume, qui ne se limite plus à la protection des pratiques approuvées et à l'exclusion des pratiques désapprouvées (Common Law – droit) mais également à l'intégration des habitudes (conformation des habitudes individuelles aux pratiques courantes des individus proches) et des pratiques courantes (pressions exercées par l'opinion et par les associés de l'individu, qui amènent chacun à se conformer à ce qui est souhaité collectivement). C'est l'apport fondamental de l'économie, qu'il faut saisir toutefois (contrairement aux économistes) en considérant la Coutume en interaction avec les autres principes communs à l'économie et au droit⁶. Sur ce point l'économie et le droit se rejoignent, par le détour toutefois d'un élargissement de la Coutume :

- 31 « Ainsi la science de l'économie, qui est la science des bonnes et des mauvaises habitudes et pratiques courantes des fermiers, des propriétaires fonciers, des hommes d'affaire, des travailleurs et autres, dans leurs ajustements mutuels à la rareté des ressources et dans leurs concurrences et conflits que cette rareté leur impose, est une science des concepts fondamentaux sur lesquels la science juridique est aussi basée » (Commons, 2006, p. 123).
- 32 Comme science marquée par l'efficacité, l'économie, qui s'est pourtant fondée sur l'expression des bonnes pratiques et l'élargissement de la Coutume, s'est finalement éloignée de la science juridique, en même temps qu'elle affirmait la prééminence de l'individu isolé et égoïste. Selon Commons, cette évolution écarte simultanément toute possibilité pour la théorie économique d'une prise en compte des conflits entre individus et toute capacité à saisir des comportements collectifs intermédiaires entre l'individu et l'autorité souveraine. L'intérêt d'un détour par la science juridique et par les tribunaux est alors précisément de réintroduire dans l'analyse des comportements économiques de ces deux dimensions du conflit et de l'action collective. La prise en compte des conflits d'intérêts par les tribunaux ouvre en effet la perspective, à des fins de transcendance de ces conflits, d'une référence à des règles communes et à des pratiques reconnues comme allant dans le sens de l'intérêt commun. On peut donc considérer l'action des tribunaux comme décisive en ce qu'elle appréhende l'individu à travers les « transactions » qu'il développe avec les autres et non comme un être isolé uniquement préoccupé d'efficacité économique. La prise en compte des conflits apparaît donc au cœur de l'identification d'une action collective qui repose sur l'articulation de l'individu et du groupe, que Commons résume par le terme de « going concern » :
- 33 « A partir de ce point d'approche et en vue de rendre la justice entre les parties au regard des relations et des obligations auparavant assumées, les tribunaux ont élaboré un concept unique d'individu et de société, auquel il a été fait référence précédemment, à savoir le concept de « going concern » qui agit en tant qu'unité, bien que composé d'individus, et est doté de beaucoup des attributs juridiques attachés aux individus. Les tribunaux ont donc converti « l'individu » des économistes en un ensemble de relations, d'habitudes, de transactions, de coutumes, de coutumes, d'individus associés. » (Commons, 2006, p. 124).

- 34 Il faut bien évidemment rapprocher ce point de vue du constat que la transaction dans l'œuvre de Commons apparaît comme l'unité majeure de l'analyse économique. Dans un tout autre sens que celui donné plus tard à la transaction par R. Coase (transaction et efficience), Commons développe une approche originale qui ne réduit pas la transaction à un simple transfert physique des choses mais également à un transfert des droits sur les choses (plus précisément le transfert actuel de leur contrôle légal qui précède le contrôle physique). La référence à la transaction permet donc à Commons d'insister sur l'objet, le statut des contractants et les règles qui les gouvernent, et sur la nécessaire intégration des dimensions interactive et institutionnelle de l'action économique et des principes constitutifs du droit et de l'économie : c'est précisément le sens de la distinction entre les trois catégories de transactions proposée par Commons.
- 35 On insistera ici simplement sur les deux conclusions que tire Commons de cette référence aux habitudes et aux bonnes pratiques réintroduites par le droit. D'une part, l'individu n'apparaît pas comme un être passif subissant les forces physiques mais plutôt comme une personne active participant, en interaction avec les autres, aux pratiques courantes, donc à leurs sélections, et à leurs pouvoirs de contrôle sur l'action individuelle. D'autre part, la reconnaissance du pouvoir régulateur de la Coutume jette un éclairage particulier sur la procédure de choix collectif entre les bonnes et les mauvaises coutumes, procédure renvoyant fondamentalement à une « théorie de la valeur raisonnable » :
- 36 « Car la valeur raisonnable n'est rien d'autre que cette évaluation qui émerge des bonnes pratiques des affaires et de l'industrie, en tant qu'elles sont distinctes des pratiques anarchistes ou socialistes, ou dictatoriales, ou arbitraires, ou destructives, lesquelles ne se conforment pas au consensus de ceux qui sont censés être des hommes raisonnables en ce qu'ils se conforment à la coutume de l'époque et du lieu » (Commons, 2006, p. 126).
- 37 Le « capitalisme raisonnable » est ainsi celui qui fait émerger d'une action collective articulée à l'action individuelle (le « going concern »), une valeur résultant des bonnes pratiques sélectionnées par les individus membres de ce going concern au sein des habitudes et auxquels les tribunaux se réfèrent pour transcender les conflits. La question de l'évaluation apparaît donc irréductiblement liée à celle de l'émergence des bonnes pratiques, dont il ne faut pas perdre de vue qu'elles viennent à la fois de l'expression des conflits et d'une action collective constituée de la participation des individus. Plus précisément, la réintroduction de la dimension juridique des principes essentiels de l'économie invite à considérer le caractère inopérant d'une valeur issue simplement de l'expression des forces physiques et à prendre en compte la dimension collective et éthique de cette évaluation.
- 38 Plus profondément encore, et ce sera notre troisième point, c'est le concept de futurité qui introduit une véritable transformation dans l'appréhension de la nature humaine et permet de saisir le caractère décisif de la référence à la « valeur raisonnable ».
- 39 La référence à ce concept renvoie bien, une fois de plus, à l'idée que l'économie séparée de sa dimension juridique, et donc réduite à une science de l'efficience, développe une conception erronée du positionnement de l'individu, cette fois-ci par rapport au Temps. En effet, « si le concept de temps dans les sciences physiques est celui cheminant inévitablement de l'antécédent au conséquent » (Commons, 2006, p. 127), la prise en compte de la volonté humaine amène à considérer au contraire l'importance de la projection dans le futur, comme on peut le saisir à travers la référence à de nombreux termes utilisés conjointement par l'économie et le droit, « comme mobile, intention, but,

besoins, désirs, sécurité, investissement, propriété, actifs, passifs, intérêt, capital »... (Commons, 2006, p. 127).

- 40 Précisément, le concept de capital éclaire particulièrement l'importance de la futurité, selon Commons. En effet, la distinction entre le transfert du contrôle physique du bien et le transfert du contrôle juridique exercé sur ce bien par le propriétaire⁷ que l'on trouve dans toute transaction moderne amène à considérer l'importance de la projection dans le futur (système du crédit) et celle de la coutume, des habitudes et des pratiques courantes dans la fixation des prix : « chaque prix est la valeur d'échange des habitudes, coutumes, pratiques et promesses incorporelles et intangibles des hommes d'affaires, approuvées par les tribunaux, guidées par les législatures et les constitutions, et dirigées vers le contrôle des marchandises et des services » (Commons, 2006, p. 129). Ce que les individus échangent ce ne sont donc pas uniquement des propriétés corporelles renvoyant à un contrôle physique exercé par l'individu dans le souci de l'efficacité, et pour lesquelles une évaluation quantitative est suffisante, mais des propriétés intangibles et incorporelles qui s'inscrivent nécessairement dans le futur et pour lesquelles l'évaluation (mesure) en termes de « raisonabilité » réalisée par les tribunaux apparaît indispensable, puisqu'elles renvoient à une sélection des pratiques courantes. Il faut comprendre la valeur raisonnable « comme le degré de pouvoir économique par le contrôle des raretés relatives que les individus peuvent être autorisés à exercer conformément aux habitudes, aux pratiques courantes, à la Common Law et aux politiques courantes de l'époque et du lieu » (Commons, 2006, p. 132).
- 41 La conception spécifique du temps chez Commons se comprend en référence à son adhésion à la philosophie pragmatiste. Rappelons que pour J.R. Commons, « la futurité est le principe le plus important de l'économie » (Commons, 1934, p. 125). Le principe de futurité domine l'activité humaine : les hommes vivent dans le futur mais agissent dans le présent. Les hommes vivent dans leur futurité, en déployant leur volonté selon leurs attentes concernant les futures conséquences de leurs actions présentes.
- 42 Parce qu'elle intègre précisément cette temporalité spécifique, l'économie institutionnelle se démarque, selon lui, de l'économie classique et néoclassique : elle place clairement la causalité dans le futur, en affirmant ainsi que les individus agissent essentiellement en se projetant dans le futur, en fonction de conséquences anticipées de leurs actes, en mobilisant pour cela l'ensemble des croyances, des règles d'actions, des habitudes nécessaires à la stabilité de son point de vue (Commons, 1950, p. 193). En redonnant ainsi de l'importance au futur, Commons s'éloigne sensiblement de l'idée de sélection naturelle pour s'inscrire dans une perspective de sélection artificielle, associée à un but et à un effet anticipé sur la cause (Renault, 1997, p. 46). L'efficacité de l'action de l'individu dépend alors de cette projection dans le futur et de son contrôle sur les effets attendus et de sa maîtrise du contexte global dans lequel il intervient (Gislain, 2002, p. 50). On peut insister sur deux éléments essentiels de ce rapport au futur, selon Commons.
- 43 En premier lieu, il invite à considérer l'importance de l'incertain, les prévisions sur les effets attendus ne pouvant jamais être parfaites, et l'individu doit donc se situer quelque part entre la pure routine et la spéculation complète, pour déterminer une prévision « raisonnable » (Gislain, 2002, p. 52).
- 44 En second lieu, la futurité permet de saisir les modalités du passage de l'action individuelle, nécessairement définie par rapport à une futurité c'est-à-dire par rapport à un ensemble de croyances et d'habitudes qui vont déterminer les projections

individuelles dans le futur, à l'institution, reflet d'une projection commune à plusieurs acteurs dans le futur, et créatrice d'une action collective fondée sur un projet commun.

- 45 Si l'institution apparaît comme le vecteur de l'inscription des comportements individuels dans une action collective, la futurité représente l'unité temporelle de ce processus, en tant qu'elle établit le lien entre l'incertitude dans lequel se trouve l'individu dans le cadre de son action et la stabilité des règles apportées par l'action collective relative à un projet partagé. Mais il faut considérer également la dimension évolutionnaire de la dynamique institutionnelle. Celle-ci est en effet représentative dans la pensée institutionnaliste de Commons d'une véritable dynamique des conflits et de leurs résolutions, qui marque l'évolution de la société et sa stabilisation autour d'un compromis provisoire, révélateur d'un ordre social communément accepté (Bazzoli, Dutraive, 1995, p. 56). L'évolution sociale se présente ainsi, selon Commons, comme une succession de conflits, survenant à la suite de situations nouvelles, qui viennent perturber la routine des transactions existantes et les consensus réalisés autour des règles communément acceptées. Ces conflits, apparaissant dans le cadre de circonstances nouvelles que Commons considère comme essentiellement motivées par la dualité fondamentale de la rareté et de l'efficacité au sein du système capitaliste, invitent alors les individus à déployer de nouvelles pratiques qui peuvent déboucher sur la constitution de nouvelles règles collectives dans le cadre d'un nouveau projet communément partagé.
- 46 De l'article de 1925, qui pose les bases de l'argumentaire institutionnaliste développé par la suite dans ses principaux ouvrages, on peut tirer trois pistes de réflexion à propos d'un possible rapprochement de la notion de capitalisme raisonnable et de la problématique du développement durable.
- 47 On peut d'abord s'interroger sur le sens de la relation homme/nature et le contenu qu'il convient de donner à la gestion des ressources naturelles, en soulignant les limites d'une approche uniquement fondée sur l'efficacité.
- 48 On peut ensuite tenter de dégager le critère de la « raisonabilité » tel qu'il émerge de l'action des tribunaux et l'identification des « bonnes pratiques » parmi les comportements d'entreprise. On peut en particulier suggérer l'idée que la référence croissante aux bonnes pratiques dans la problématique actuelle du développement durable, certes ne remet pas en cause la notion d'efficacité, mais l'intègre dans un cadre d'interactions entre les principes fondamentaux de l'économie et du droit qui modifie sensiblement le cadre traditionnel d'analyse des comportements de la firme tel qu'il est développé dans l'approche orthodoxe de l'économie, en mettant en avant notamment la volonté humaine, la participation de l'individu et le caractère déterminant de l'action collective dans la sélection des bonnes pratiques.
- 49 On peut enfin, considérer l'importance de la futurité comme dimension temporelle principale des comportements individuels et collectifs, en soulignant que cette prise en compte du futur introduit des notions ayant une certaine résonance avec la problématique du développement durable.
- 50 C'est cette question des bonnes pratiques qui constitue sans doute le point d'accroche le plus novateur entre les concepts de l'analyse de Commons et les réalités économiques contemporaines. Il paraît donc important d'insister sur ce point, pour illustrer, notamment, la question de l'émergence des règles.

L'importance des bonnes pratiques et de la coutume dans l'émergence des règles : le rôle des engagements volontaires

- 51 Commons insiste à maintes reprises dans ses travaux sur l'importance de la coutume, vue comme « la répétition, duplication et variabilité des pratiques et des transactions » (Commons, 1934, pp. 44-45). À l'image de l'évolution des espèces répondant à une sélection artificielle, les coutumes sont sélectionnées, au fil du temps, grâce à leur adaptation au contexte économique et social et aux formes de pouvoir coercitif qui permettent de résoudre les conflits.
- 52 D'une certaine manière, le développement de la réglementation sur le travail et sur l'environnement a conduit les entreprises à opérer elles-mêmes une sélection des bonnes pratiques sociales et environnementales, en se libérant peu à peu du pouvoir coercitif des autorités réglementaires. Les chartes de bonne conduite, les chartes éthiques, mais aussi les accords volontaires des entreprises pour la protection de l'environnement sont le fruit de cette évolution.
- 53 Les engagements volontaires, qui désignent habituellement ces trois derniers instruments (Börkey, Glachant, 1998) sont souvent présentés comme les instruments de « troisième génération » dans le domaine de la protection de l'environnement (Grolleau, Mzoughi, Thiébaud, 2004). Jusque dans les années 1980, la plupart des instruments mobilisés pour régler les problèmes environnementaux reposaient sur les outils économiques (taxes, redevances, subventions, etc.) et réglementaires (normes, autorisations, interdictions, etc.).
- 54 Les accords volontaires, qui désignent des « engagements négociés entre une coalition de firmes et une autorité publique » (Börkey, Glachant, 1998, p. 214) se sont essentiellement développés dans les années 1990 dans le secteur industriel, même si des « contrats de branche » entre le Ministère français de l'environnement et les secteurs industriels les plus polluants avaient déjà été engagés dès le début des années 1970 (Lascoumes, 1988). Une étude menée par l'Agence Européenne de l'Environnement en 1997 recensait ainsi déjà plus de 300 accords négociés ou en cours de négociation dans les différents pays de l'Union Européenne (Börkey, Glachant, 1998). Ces accords permettent à une coalition de firmes de négocier directement avec les autorités réglementaires pour décider ensemble d'un objectif de dépollution. La plupart du temps cependant, ceux qui sont le plus touchés par la pollution, à savoir les habitants ou les consommateurs, ne participent pas à cette négociation, ce qui limite aussi sa portée. Pour les gouvernements, il s'agit d'un instrument non-coercitif (il n'est généralement pas prévu de sanctions) qui leur permet d'éviter les conflits avec le secteur industriel tout en parvenant à un objectif de dépollution. Pour les firmes, l'accord volontaire est vu comme un moyen de devancer la réglementation, permettant de fixer un niveau de dépollution en adéquation avec le développement des technologies du secteur. Pour cette raison, les accords volontaires sont parfois perçus comme les instruments d'une capture réglementaire qui bénéficie à ceux qui se sont engagés dans ce processus. L'exemple typique illustrant cette capture réglementaire est celui de l'entreprise DuPont de Nemours, principal producteur de CFC⁸, qui s'était engagé en 1988, en partie sous la pression des ONG et des tribunaux, un an après l'adoption du Protocole de Montréal qui contraignait les entreprises à réduire de moitié leur production de CFC d'ici 1999, à supprimer complètement sa production de CFC à l'horizon 1999, tout en développant des solutions alternatives en parallèle. L'avantage

concurrentiel de DuPont de Nemours sur ses rivaux a été important lorsque l'amendement au Protocole de Montréal interdisant l'utilisation des CFC a été adopté en 1990 (Grolleau, Mzoughi, Thiébaud, 2004). L'efficacité des accords volontaires demeure un sujet de débat important, notamment au regard des performances environnementales (Grolleau, Mzoughi, Thiébaud, 2004). Néanmoins, la manière dont les normes sont négociées - directement entre les pollueurs et les autorités publiques - et l'application de ces normes à tout un secteur d'activité, montrent que la volonté est que les bonnes pratiques s'institutionnalisent et puissent avoir un effet d'entraînement sur d'autres secteurs n'ayant pas mis en place de telles procédures.

55 Les chartes éthiques et les codes de bonne conduite figurent également parmi la gamme des engagements volontaires mais relèvent d'une logique différente. Il s'agit dans ce cadre d'engagements moraux - qui ne relèvent pas d'une négociation avec l'autorité publique - de la part d'un secteur d'activité, visant à accomplir un objectif qu'il s'est lui-même fixé. Toutefois, les pressions extérieures ne sont généralement pas étrangères à ces chartes éthiques et codes de bonne conduite. Les risques de sanction de la part des consommateurs, comme le boycott de certains produits, peuvent être notamment mentionnés. Le cas de l'entreprise Nike⁹ est à cet égard riche d'enseignements. Employant, via ses sous-traitants, environ 550 000 salariés, les unités de production de cette entreprise sont localisées en majorité en Asie. A partir de la fin des années 1990, la multinationale a fait l'objet d'une controverse éthique importante car plusieurs ONG et activistes ont dénoncé les conditions de travail des sous-traitants de Nike qui ne respectaient pas les conventions internationales sur le travail des enfants, la liberté syndicale, le travail forcé, etc. L'entreprise a d'abord réagi en niant les faits, via une campagne publicitaire. Mais les mêmes moyens ont été développés par les ONG et les activistes et plusieurs contre-publicités ont vu le jour pour dénoncer les pratiques de la marque sportive. Le chiffre d'affaires et les bénéfices de Nike ont alors chuté de manière importante à partir de 1999 et le cours de l'action a lui aussi baissé brutalement. La baisse des ventes sur le marché intérieur américain a été un élément déclencheur conduisant au changement de stratégie de la marque. Dès 1992 pourtant, un code de bonne conduite avait été mis en place, mais sans réelle mise en application. La crise de la fin des années 1990 conduit la marque à se lancer dans une opération de « transparence » sur les coordonnées de ses sous-traitants. Des missions d'inspection pour vérifier les conditions de travail dans une quarantaine d'usines sont menées durant l'année 2000. La même année, Nike adhère aux engagements du Global Compact des Nations Unies. Par la suite, plusieurs initiatives volontaires sont lancées par la marque, pour s'assurer une meilleure image auprès des consommateurs : campagne de récupération des chaussures usagées, utilisation de coton biologique dans la fabrication des chaussures, etc. Elles ont manifestement porté leurs fruits, puisque les résultats de la firme se sont redressés (Gasmi, Grolleau, 2005).

56 La présentation rapide des différents types d'engagements volontaires¹⁰ nous permet de rejoindre l'analyse de Guillaume Sainteny (2005) qui voit dans la RSE à la fois une demande de la société et une exigence du marché, un compromis en quelque sorte entre l'éthique et l'économique :

« Face à la globalisation et au déclin des États, on peut considérer que la RSE participe d'une nouvelle régulation de troisième type à base de *soft law* négociée, de logique de partenariat et de corégulation, de nouvelles formes d'action collective visant plus le champ économique qui feraient de l'entreprise une sorte de compromis entre différents acteurs sociaux. L'effacement des États nations d'une

part et l'incapacité de la société internationale à élaborer des conventions efficaces et appliquées dans ces domaines d'autre part favoriseraient ce nouveau type de régulation davantage privatisée. (...) Or, à quoi assiste-t-on aujourd'hui ? Au fait, précisément, que les ONG s'emparent du processus de définition des règles et cherchent à imposer leurs normes par rapport à celles des entreprises. On observe donc, en quelque sorte, un début de démocratisation du processus, même si, bien sûr, il est jugé très insuffisant par certains. Les acteurs sociétaux tendent à prendre aux États et aux organisations internationales, incapables d'y parvenir, la tâche de définir de nouvelles normes. » (Sainteny, 2005, p. 201).

- 57 Après avoir montré, d'une part, la nécessité pour le système capitaliste de prendre en compte les concepts liés à la problématique du développement durable, puis analysé la capacité de certains concepts clés de la pensée de Commons à s'inscrire dans cette perspective, il reste à proposer, de manière plus hypothétique et conjecturale, une lecture commonsienne pour l'analyse de cette forme de capitalisme qui prendrait en compte les contraintes environnementales, forme que nous appelons « capitalisme durable », par analogie avec les propriétés du « capitalisme raisonnable ».

Du capitalisme raisonnable au capitalisme durable : réflexions conjecturales

- 58 Comme on l'a vu précédemment, Commons a fondé une grande partie de sa réflexion sur la notion de « capitalisme raisonnable », forme de capitalisme dont les valeurs et l'éthique reposent sur la négociation entre les différentes parties prenantes et l'obtention d'accords permettant de stabiliser les conflits. Un des éléments importants de cette forme de régulation est l'invention de règles et d'institutions capables de parvenir à stabiliser les conflits tout en préservant une certaine forme de bien commun : les accords doivent être équilibrés et pouvoir intégrer des nouveaux rapports de pouvoir issus de l'évolution de l'économie.
- 59 Dans l'esprit de Commons, la création des normes se fait « par le bas », à partir d'une sélection des pratiques qui remontent la chaîne (juridique) jusqu'à leur institutionnalisation finale (Commons, 2006). Le terme de « démocratie négociationnelle » a parfois été employé pour caractériser cette forme de capitalisme fondé sur la négociation collective (Bazzoli, 1999). Cette modalité de création de normes est particulièrement pertinente dans le contexte actuel où s'expriment de multiples formes de gouvernance. De ce fait, le développement durable (tel que défini par le rapport Brundtland et comprenant la question de la gouvernance¹¹), au moins sur ce point, présente des caractéristiques manifestement non contradictoires avec les catégories proposées par Commons.
- 60 La partie précédente a développé les concepts qui permettent de trouver des points de contacts entre le développement durable et l'analyse de Commons et proposé une application à la question des bonnes pratiques. Cette dernière partie se veut plus conjecturale, en cherchant à interroger la capacité d'un système économique à être raisonnable et durable, dans les termes proposés par J.R. Commons. On pourra alors parler à son propos de « capitalisme durable »¹².
- 61 L'exercice constitue donc à réfléchir sur une figure hypothétique du capitalisme, construite *a posteriori*, et qui pourrait s'inscrire dans le cadre de pensée de Commons.

- 62 Nous proposons de réfléchir sur la base suivante : l'analyse du capitalisme durable, système économique développant la référence au développement durable, devrait inclure à la fois la dimension macro-économique (définition des caractéristiques du système) et la dimension actorielle (motivations ou « volonté » des individus), tout en proposant une articulation entre action individuelle et action collective.
- 63 Notre réflexion repose tout d'abord sur l'analyse des raisons pouvant expliciter l'émergence de la question environnementale comme question importante, voire même majeure du capitalisme, par analogie avec l'émergence de la question du travail au 20^{ème} siècle. Nous nous intéressons ensuite à la définition de ce que pourrait être une « action collective environnementale », action structurant les conflits du capitalisme durable.

Logique de fonctionnement du système économique et émergence de l'environnement comme enjeu de l'action collective

- 64 Le système économique peut s'analyser comme la combinaison de deux types de structures. D'une part la technologie, qui détermine les formes de la productivité et d'efficacité (ie le progrès technique) ; d'autre part les institutions, qui déterminent le mode de fonctionnement de l'économie (ie les formes de régulation) (Bazzoli, 1999). C'est d'ailleurs cette articulation entre l'aspect « technologique » et l'aspect institutionnel qui différencie l'analyse de Commons d'une approche traditionnelle, en introduisant explicitement la question des institutions de manière endogène au fonctionnement de l'économie (Théret, 2001).
- 65 De manière plus précise, le capitalisme se fonde sur l'articulation de cinq éléments : la rareté et l'efficacité (l'efficacité étant une réponse à la question de la rareté), la futurité, la Coutume et la loi (Commons, 2006)¹³. Pour Commons, l'évolution des formes de capitalisme se construit principalement autour de l'évolution du rapport (social) à la rareté et aux formes de l'efficacité. Chaque forme de capitalisme repérée historiquement peut ainsi se caractériser de ce point de vue. Par exemple, la société de consommation engage une vision spécifique du progrès technique comme augmentant la valeur des biens et diminuant leur prix (Commons, 2006). C'est l'approche « économique » de la valeur qui détermine ainsi le rapport à la rareté. Mais l'approche économique s'appuie aussi sur une approche que Commons nomme « éthique », dérivée des rapports juridiques construits autour des transactions, et qui structurent les rapports d'échange. Ce rapport à l'éthique fonde la raisonnable.
- 66 Ainsi, le prix d'un bien exprime autant la valeur de rareté que la stabilisation, à un moment donné, d'un rapport de forces inscrit dans l'institutionnalisation du rapport marchand. L'aspect institutionnel de l'échange est ainsi reflété de manière endogène dans le prix de marché (Ramstad, 2001).
- 67 Cet exemple du prix et de la valeur raisonnable qui y est associée n'a pas été choisi au hasard : cette question est centrale en matière (d'évaluation) environnementale. Car, une des questions centrales de l'économie de l'environnement concerne bien, en effet, la valorisation des ressources et leur incorporation (ou non) dans un mécanisme marchand. À cet égard, la manière de procéder de l'EPC reflète là encore un rapport particulier à la nature, qui la fait communiquer avec l'activité sociale par le seul prix de marché. La réponse de l'EPC à la question de la valeur environnementale, qui est celle de l'internalisation par les prix, implique en effet un processus purement exogène

d'inclusion du coût externe dans le prix, sans modification (de principe) de la règle marchande. Le prix devient simplement la somme du coût privé et de la valorisation monétaire des externalités (qu'on appelle coût externe). Il peut, moyennant quelques aménagements (comme la définition de droits d'usage sur l'environnement remplaçant les droits de propriété inexistantes), être assimilé à un « quasi-prix » de marché.

- 68 Ce mécanisme ne correspondrait sans doute pas complètement à l'approche Commonsienne de l'internalisation : la valeur raisonnable environnementale d'une ressource supposerait sans doute de construire un rapport spécifique à la rareté différent du rapport marchand et tranchant précisément, avec la conception purement marchande de l'environnement.
- 69 Le capitalisme correspondant à la période d'avant la Conférence de Stockholm et le rapport du Club de Rome voit les ressources environnementales comme des ressources inépuisables dans lesquelles il est possible de prélever à l'infini. Après utilisation ou transformation, les produits non utilisés ou non utilisables (les déchets) peuvent être rejetés sans coût à l'extérieur du système.
- 70 Actuellement, des modèles alternatifs montrent qu'il est possible de construire un rapport différent aux ressources et à la nature. Par exemple, pour s'en tenir aux seuls cas des entreprises, les principes dits de l'économie circulaire ou de l'écologie industrielle (systèmes dits de type III selon Allenby et Graedel, 1995), dans lesquels les ressources non utilisées et les déchets des uns peuvent servir de ressources pour les autres, montrent que d'autres pratiques sont possibles, pratiques qui seraient sans doute mieux adaptées à la problématique du développement durable telle que pourrait l'analyser Commons, même si elles sont loin d'être majoritaires.
- 71 Il existe néanmoins une différence importante entre le capitalisme tel que décrit par Commons et le « capitalisme durable » : elle concerne la prise de conscience d'une incompatibilité entre la logique de croissance économique et la préservation de l'environnement. Cette caractéristique, qui inclut l'idée de l'impossibilité de l'extension du mode de consommation occidentale à l'ensemble de la planète constitue une différence majeure avec la période du début du 20^{ème} siècle pendant laquelle la logique industrielle (la croissance) et le développement des avantages sociaux et économiques liés au travail pouvaient aller de pair. Le capitalisme durable supposerait ainsi de renouveler les relations entre croissance et bien-être, ou entre croissance et développement, pour tenir compte de ce conflits d'objectifs. C'est d'ailleurs de tels principes qui avaient présidé à la construction de la notion d'éco-développement dans les années 1970¹⁴. De ce point de vue, il faudrait donc « inventer » des formes de négociation et d'action collective pouvant concilier ces logiques contraires.

Les formes de l'action collective environnementale

- 72 Si la négociation des règles du « capitalisme durable » constitue bien une question centrale, il est nécessaire de s'interroger sur les conditions d'émergence d'une « action collective environnementale » propre à cette forme de capitalisme, par analogie avec la manière dont a émergé l'action collective dans le domaine du travail au 20^{ème} siècle.
- 73 On peut faire l'hypothèse que l'action collective environnementale émergerait avec la formalisation progressive d'un droit de l'environnement, la question étant ici aussi celle de son niveau d'émergence. Car à l'heure actuelle, l'essentiel des formes de régulation

environnementales provient encore de la contrainte publique et des réglementations imposées par la puissance publique, et singulièrement de l'État, même si ces normes peuvent s'inspirer de règles venues d'ailleurs, comme dans le cas des directives européennes, par exemple.

- 74 Bien entendu, comme il a été souligné plus haut, il n'est pas exclu que les pratiques des acteurs privés puissent engendrer de nouvelles normes, là où les relations juridiques font encore défaut, comme par exemple dans le cas de la RSE. On peut bien rapprocher un tel processus de l'analyse de Commons, pour qui les règles de droit émergent à partir de pratiques conflictuelles qui s'institutionnalisent peu à peu et remontent vers une formalisation juridique plus large et plus contraignante. Néanmoins, le cadre d'analyse est là encore différent de celui de Commons puisqu'il ne s'agit plus d'une régulation émanant des États et de leur souveraineté, mais d'une régulation provenant de l'échelon international¹⁵.
- 75 On peut cependant s'interroger sur le processus permettant l'émergence de cette « action collective environnementale ». Deux conditions au moins nous semblent devoir être réunies.
- 76 D'une part, les problèmes environnementaux doivent être perçus comme des problèmes collectifs, mettant en jeu des valeurs collectives et pas seulement des valeurs interindividuelles touchant à l'économie, et comme un enjeu nouveau des relations économiques. C'est déjà le cas actuellement pour certains domaines comme le climat, la biodiversité, ou plus largement ce qu'on nomme les Biens Publics Mondiaux. C'est plus délicat pour les valeurs touchant au travail (concept de « travail décent » de l'OIT) puisque les sanctions juridiques sont difficiles à appliquer (dans les pays en développement), et que seules les sanctions morales peuvent véritablement toucher les entreprises. D'autre part, si les questions environnementales doivent être endogénéisées, au sens où elles doivent apparaître comme un nouvel espace de conflit « anthropisé », dans lequel des formes d'action collective et de régulation pourront émerger, on peut se demander alors, toujours par analogie avec la question du travail au 20^{ème} siècle, qui pourrait être le porteur de cette action collective. On a déjà mentionné le cas des entreprises, mais d'autres parties prenantes existent : les citoyens (groupes de pression), les organismes internationaux (normes de commerce ou de travail par exemple), les ONG (normes sanitaires, aide au développement), voire même les États ou les Unions d'États (UE par exemple).
- 77 Il apparaît sans doute une multiplicité de parties prenantes qui complexifie considérablement la prise en charge de l'action collective et la définition d'un intérêt commun (ou d'un consensus des intérêts conflictuels en situation). Cette complexité tranche avec l'idée antérieure d'un mouvement ouvrier unitaire et fédérateur face à un monde patronal défenseur des valeurs économiques. Une fois encore, l'outil économique, face à la multiplicité des enjeux, apparaît insuffisant : « l'environnemental bargain » ne sera sans doute pas identique au « wage bargain »).
- 78 De fait, l'univers d'action associé au « capitalisme durable » est sans doute assez différent de l'univers d'action du capitalisme antérieur. On peut tenter de l'approcher en essayant de caractériser les différentes dimensions de l'échange, grâce aux concepts fournis par Commons, autour notamment de la notion de transaction. Il s'agit alors de caractériser les contours et dimensions de la « transaction environnementale », c'est-à-dire des relations d'échange liées aux questions d'environnement.

- 79 La « transaction environnementale » comporte, conformément à l'analyse de Commons, trois dimensions.
- 80 La transaction de marchandage renvoie à la dimension marchande et purement économique de la transaction qui correspond à la conception de l'environnement comme un problème d'externalité par rapport à l'activité économique. Le mode de résolution est alors l'appui sur un principe juridique du type « pollueur-payeur » et l'inclusion dans le prix du coût social. Cette stratégie purement économique n'a pas les vertus incitatives qu'on lui prête par rapport à la préservation de l'environnement : elle est souvent une stratégie de fin de course (end of pipe) qui ne résout pas le problème environnemental lui-même.
- 81 La transaction managériale intègre l'environnement comme objet d'une négociation souvent partielle (par exemple entre l'entreprise et l'État dans le cas de quotas de pollution ou plus généralement entre des stakeholders, pour tout ce qui concerne les accords volontaires en matière environnementale, comme il a été mentionné ci-dessus. Il s'agit, par la négociation (ou la logique négociationnelle), de déterminer un seuil d'acceptabilité entre les parties, seuil qui ne sera pas nécessairement « le meilleur » pour l'environnement et qui dépendra principalement de caractéristiques technologiques (« la meilleure technologie du moment »), mais aussi du rapport de forces, à un moment donné, entre les parties¹⁶.
- 82 La dernière transaction, la transaction de rationnement correspond à l'imposition de normes environnementales par l'État avec imposition de sanctions (pas seulement monétaires) en cas de non respect. Dans ce cas, la régulation est obligatoire (elle procède des *authoritative agencies*). Elle est, du point de vue de l'environnement, d'abord exprimée en quantité (normes).
- 83 Si cette régulation en quantité est réputée efficace dans certaines situations, comme la prévention des risques, et notamment des risques majeurs, elle l'est beaucoup moins pour atteindre un objectif de réduction des pollutions (Weitzman, 1974). D'un point de vue pratique, le caractère négociable de l'objectif de départ peut constituer une source importante d'inefficacité : l'exemple français du plan d'allocation des quotas montre par exemple l'importance de l'action de lobbying des entreprises pour limiter, voire annuler, le caractère contraignant de ces quotas. L'applicabilité des sanctions est également un problème, comme le montre le cas des marchés de droits à polluer dont la « surveillance » reste très incertaine.
- 84 On voit ainsi toute l'ambiguïté des critères commonsiens, notamment sur cette question de la négociabilité des normes. Ainsi, le cas précis de la régulation environnementale souligne un problème particulier, celui de l'équité, notion délicate à intégrer dans les catégories de Commons (Kartchevsky, Maillefert, 2008). C'est d'ailleurs cette question de l'équité qui bloque en grande partie l'avancée des régulations climatiques, l'argument des pays en développement étant qu'ils ont « un droit » à la croissance et donc que les pays développés, en particulier les États-Unis doivent assumer une charge plus importante dans la réduction des émissions, du fait de leur responsabilité historique dans les émissions de gaz à effet de serre.

Conclusion

- 85 A l'époque de Commons les questions du travail étaient centrales et l'évolution du capitalisme devait être pensée par rapport à l'évolution des formes de la négociation collective autour des problèmes du travail. Cette évolution est ainsi explicitée par L. Bazzoli : « L'évolution sociale est le produit d'une sélection artificielle des règles, au sens où cette sélection est basée sur des valeurs sociales et des visions de l'intérêt public évolutives – c'est-à-dire des conceptions évolutives de la raisonabilité dans les affaires humaines –, qui dépendent de la logique de l'action collective (donc de l'état des rapports de pouvoir), et qui guident les décisions concernant la résolution des conflits. Par ailleurs, le capitalisme est un système économique paradoxal : sa dynamique repose fondamentalement sur la « bonne volonté » des participants au processus économique, mais les inégalités de pouvoir économique et la logique du marché, qui externalise les coûts sociaux de l'activité économique, conduisent à faire peser ces coûts sur les salariés (insécurité économique liée au chômage). Le travail est une variable d'ajustement alors qu'il s'agit du capital intangible de la communauté. Cette contradiction, Commons l'exprime dans les termes suivants : le capitalisme fournit la liberté individuelle mais il ne protège pas la liberté et la sécurité économiques pour tous les participants. » (Bazzoli, 2000, pp 24-25).
- 86 Si les concepts commonsiens paraissent assez bien taillés pour entrer dans les « habits du développement durable », on peut s'interroger en conclusion, sur la capacité d'évolution du capitalisme actuel vers un « capitalisme durable ». La prise en compte de l'environnement est-elle susceptible de modifier les fondements du capitalisme actuel ? Autrement dit, peut-on identifier une configuration originale des « ordres sociaux » (Théret, 2001) qui pourrait caractériser le capitalisme durable ?
- 87 La question est très complexe à penser dans les catégories de Commons, parce que pour lui, les ordres sociaux sont déterminés en dernier ressort par la forme de souveraineté, c'est-à-dire par la violence légitime détenue par l'État. Or, les questions environnementales engagent plus que les États, puisqu'elles se posent d'emblée à l'échelon international. Quelles pourraient être alors les formes de souveraineté associées à la question de l'environnement ? Deux ensembles d'enjeux sont posés : celui cadre politique de l'ordre environnemental (national/international/supranational) d'une part ; celui de la forme juridique légitime de l'autre (forme du droit international, caractère contraignant ou non des normes, forme de la sanction pour les États)¹⁷.
- 88 À l'heure actuelle, il est apparent que les régulations tendent plutôt vers une conservation des fondements antérieurs du capitalisme et l'extension des mécanismes de régulation marchands à l'échelle internationale, plutôt qu'à une modification profonde de l'articulation des normes¹⁸. Même si certains comportements nouveaux émergent, notamment aux échelons locaux, la contrainte marchande reste principalement associée à l'idée de régulation environnementale, notamment à l'échelle des grands organismes internationaux.
- 89 Aggeri F., E. Pezet, C. Abrassart, A. Acquier, 2005, *Organiser le développement durable. Expériences des entreprises pionnières et formation de règles d'action collective*, Paris, Editions Vuibert, Collection « Essais et entreprendre ».

BIBLIOGRAPHIE

- Aglietta M, Berrebi L., 2007, *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, 440p.
- Baron C., 2008, *Approches socio-économiques de l'eau : les apports d'une analyse en termes de gouvernance locale*. Séminaire MESHS-IFRESI, lille, 7 février.
- Bazzoli L. 1999. *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, Paris, l'Harmattan, Collection « Etudes d'économie politique ».
- Bazzoli L., 2000. « L'économie institutionnaliste du travail de J.R. Commons : un pragmatisme en action », *Cahiers du Gratice*, n° 19, pp. 1-31.
- Bazzoli, L , V Dutraive, 1995. « Dynamique technologique et institutionnelle dans la pensée institutionnaliste américaine : les enjeux de la maîtrise sociale », in M. Baslé, D. Dufourt, JH. Héraud, J. Perrin (eds) : *changement institutionnel et changement technologique*, Paris, CNRS éditions.
- Börkey P., M. Glachant . 1998, « Les engagements volontaires de l'industrie : un mode original de réglementation environnementale », *Revue d'économie industrielle*, vol. 83, n° 1, pp. 213-224.
- Commission Européenne, 2001, *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*, Livre vert, Bruxelles, Juillet.
- Commission Mondiale pour l'Environnement et le Développement – CMED, 1988, *Notre avenir commun*, Québec, Editions du Fleuve.
- Commons J.R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, The MacMillan Company, réédition 1990, Transaction Publishers, 2 vol.
- Commons J. R., 1970 [1950], *The Economics of collective action*, University of Wisconsin Press.
- Commons J.R., 2006 [1925], « Droit et Economie », *Economie et institutions*, n° 8, pp 119-132.
- Froger G., 2006, « Significations et ambiguïtés de la gouvernance dans le champ du développement durable », *Mondes en développement*, 2006/4, n° 136, pp. 11-28.
- Gasmi N., G. Grolleau, 2005, « Nike face à la controverse éthique relative à ses sous-traitants », *Revue Française de Gestion*, n° 157, pp. 115-136.
- Graedel T. E. and Allenby B. R., 1995, *Industrial Ecology*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- Grolleau G., N. Mzoughi, L. Thiébaud, 2004, « Les instruments volontaires : un nouveau mode de régulation de l'environnement ? », *Revue Internationale de Droit Economique*, tome XVIII, n° 4, pp. 461-481.
- Jollivet M., 2001, « Le développement durable : notion de recherche et catégorie pour l'action. Canevas pour une problématique hybride », in : Jollivet M. (dir.), *Le développement durable, de l'utopie au concept. De nouveaux chantiers pour la recherche*, Paris, Elsevier, Collection « environnement », pp. 97-116.
- Kartchevsky A, Maillefert M, 2008, « Souveraineté et capitalisme raisonnable chez J.R. Commons : du national à l'international ? », in *Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J. R. Commons*, Université Laval à Québec, 16-17 oct.

- Lascoumes P., 1988, « Le volet discret de la politique publique de la protection de l'environnement, les contrats de branche et l'entreprise », *Actes des journées de l'environnement du CNRS « Le droit et l'environnement »*, organisé par le Programme Interdisciplinaire de Recherche sur l'Environnement (PIREN).
- Lévêque F., 2004, *Economie de la réglementation*, Paris, Editions La découverte, Collection « Repères », 2^{ème} édition.
- Mancébo F., 2006, *Le développement durable*, Paris, Armand Colin, Collection U.
- Neumeyer E., 2003, *Weak versus Strong Sustainability : Exploring the Limits of Two Opposing Paradigms*, 2nd ed., Cheltenham, Edward Elgar.
- Passet R., 1996, *L'économie et le vivant*, Paris, Economica, 2^{ème} édition.
- Ramstad Y., 2001, John R. Common's Reasonable Value and the problem of Just price », *Journal of Economic Issues*, vol XXXV, n° 2, june, pp 253-277.
- Rist G., 1996, *Le développement. Histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Sachs I., 1994, « Entretien avec J. Weber : environnement, développement, marché : pour une économie anthropologique », *Natures-Sciences-Sociétés*, vol. 2, n° 3, pp. 258-265.
- Sachs I., 2007, *La troisième rive. A la recherche de l'écodéveloppement*, Paris, Bourin Editeur.
- Sainteny G., 2005, « La responsabilité sociétale des entreprises : demande de la société ou exigence du marché ? », in Smouts M-C. (dir.), *Le développement durable. Les termes du débat*, Paris, Armand Colin, Collection « Compact Civis », pp. 187-202.
- Strong M., 1993, « Préface », in Sachs I., *L'écodéveloppement. Stratégies pour le XXI^{ème} siècle*, Paris, Editions Syros/Alternatives Economiques, pp. 9-11.
- Théret B., 2001, « Saisir les faits économiques : la méthode Commons ». *Cahiers d'économie politique*, n° 40-41, pp 79-137
- Théret B., 2003, « Structure et modèles élémentaires de la firme : une approche hypothético-déductive à partir des insights de John R Commons », *Economie et institutions*, n° 2, 1er sem, p 141-166.
- Union Internationale de Conservation de la Nature - UICN, 1980, *Stratégie mondiale de la conservation. La conservation des espèces vivantes au service du développement durable*, UICN/PNUE/WWF, Gland.
- Vivien F-D., 2004, « Un panorama des propositions économiques en matière de soutenabilité », *Vertigo*, vol. 5, n° 2, pp. 31-38, <http://www.vertigo.uqam.ca/vol5no2/framerevue.html>
- Weitzman M.L., 1974, « Prices vs. Quantities », *Review of Economic Studies*, 41(4), October, pp .477-491.
- Zaccaï E., 2002, *Le développement durable. Dynamique et constitution d'un projet*, Bruxelles, Peter Lang, Collection Ecopolis.
- Zuindeau B., 2008, « Le développement durable est-il soluble dans le capitalisme ? », *Territoires en mouvement*, 2006/4, pp. 46-53.

NOTES

1. « Sortir de la double dépendance de la pauvreté et de la dégradation de l'environnement demandera une assez longue période de plus forte croissance économique, au moins dans le Sud et dans l'Est, pour soutenir les stratégies de transition. (...) Mais la croissance n'est pas un but en soi. Sous la forme que nous lui connaissons depuis des décennies, elle externalise les coûts sociaux et environnementaux et agrandit l'inégalité économique et sociale entre les nations et à l'intérieur des nations. La croissance par l'inégalité, fondée sur une économie de marché débridée, peut seulement creuser la division entre le Nord et le Sud, aussi bien que le dualisme à l'intérieur de chaque société. Elle est surtout susceptible d'accélérer le cercle vicieux de la pauvreté et de la dégradation de l'environnement » (Sachs, 1993, pp. 22-23).
2. Cité in : Sachs (2007), p. 264.
3. C'est nous qui soulignons.
4. « Droit et économie », article publié sous le titre « Law and Economics », dans le *Yale Law Journal* (février 1925), traduction de L. Bazzoli et T. Kirat, 2006.
5. Libérée, rappelons-le, de ses interactions avec les dimensions juridiques et économiques des autres principes.
6. Deux distinctions sont ainsi formulées par Commons :
Droit des marchands / common law, correspondant aux pratiques courantes, qui se sont progressivement imposées ;
propriété corporelle (contrôle physique) / propriété incorporelle et intangible (contrôle juridique).
7. Cette distinction renvoie à une différenciation de la propriété corporelle par rapport à la propriété incorporelle et à la propriété intangible
8. Chlorofluorocarbones, responsables des atteintes à la couche d'Ozone.
9. Les données concernant cet exemple s'appuient sur Gasmi et Grolleau (2005).
10. Dont nous avons voulu souligner les dérives à travers les deux exemples mobilisés, mais qui ne se limitent pas à cela bien évidemment.
11. Nous empruntons à G Froger (2006) la caractérisation de la gouvernance à partir de l'action, c'est-à-dire comme un « on-going process » : la gouvernance demande « l'implication des porteurs d'enjeux dans les procédures collectives d'élaboration de règles, de normes et de politiques » (Froger, 2006, p 12).
12. L'expression « capitalisme durable » peut paraître ambiguë (comme celle de croissance durable) car elle permet à certains auteurs de considérer implicitement le paradigme du développement durable comme un paradigme de la continuité, et non de la rupture. Certains auteurs voient dans le développement durable l'expression de la sixième étape de la croissance économique, poursuivant la typologie établie par Rostow dans les années 1960 (Vivien, 2004). Cette vision est souvent partagée par les tenants de la durabilité faible assimilant développement durable et croissance durable. Dans notre optique, le capitalisme durable n'intervient pas comme une catégorie normative, mais plutôt comme un idéal-type en émergence, fruit des transformations du capitalisme contemporain.
13. On a vu d'ailleurs dans les paragraphes précédents le rôle central du rapport au temps dans la conception commonsienne.
14. On a vu que cette notion avait été abandonnée au profit de celle de développement durable.
15. A cet égard l'articulation entre les normes internes et les normes internationales est un point difficile à trancher. Même si, aujourd'hui, la « mondialisation » oblige à reconnaître le poids de la dimension internationale de l'échange, les normes internes continuent de prévaloir. On peut citer à ce propos Aglietta et Berrébi (2007) qui s'interrogent sur ce lien dans le cadre du

débat sur la valeur actionnariale : « Toutefois la répartition de la valeur ajoutée produite dans les entreprises entre des catégories d'ayant droit ne découle pas seulement des contraintes de la mondialisation. Elle est régulée par des institutions qui encadrent le gouvernance des entreprise » (Aglietta, Berrebi, 2007, p 32).

16. La normalisation de type ISO implique certes une conformité à la réglementation, mais n'engage pas nécessairement une réduction des nuisances environnementales, dans la mesure où les seuils sont fixés par les entreprises.

17. Cette question se pose régulièrement dans le cadre de l'application du protocole de Kyoto pour lequel les parties prenantes ont inventé un mécanisme complexe jouant sur l'incitation (mécanismes de flexibilité) et la contrainte (pénalités monétaires en cas de dépassement des quotas). Une difficulté analogue concerne la question des normes de travail et le concept assez flou de « travail décent » du BIT.

18. Voir Baron (2008) pour le cas de la gestion de l'eau en Afrique francophone.

RÉSUMÉS

La problématique du développement durable interpelle directement le fonctionnement du capitalisme depuis une bonne dizaine d'années, en appelant à des changements dont l'ampleur varie en fonction des acceptions de la durabilité retenues. L'article tente de préciser les apports possibles de l'institutionnalisme de J.R. Commons à l'analyse d'une « action collective environnementale » représentative d'une volonté de structurer les conflits au sein d'un capitalisme durable. Après avoir rappelé les principales questions qui se posent au sujet de la compatibilité du capitalisme à la problématique du développement durable, nous analysons la pertinence des concepts avancés par J.R. Commons pour l'émergence d'un capitalisme durable. Pour cela, nous soulignons plus particulièrement la fécondité des principes du capitalisme raisonnable tels que définis par cet auteur, et leur proximité potentielle avec le développement durable. En se démarquant sensiblement de la posture de l'économie politique classique, l'institutionnalisme de Commons introduit en effet une opportunité intéressante pour la compréhension des enjeux de la durabilité. Puis nous nous interrogeons sur les difficultés d'une transposition de ces principes aux enjeux actuels de la définition d'un capitalisme durable, en insistant sur les limites d'une application des concepts de « valeur raisonnable » et de « transactions » aux démarches d'intégration des contraintes environnementales dans les comportements économiques du capitalisme contemporain.

For over a decade, the concept of sustainable development questions the very functioning of capitalism by calling for changes of various magnitude depending on the underlying meaning given to this concept. This paper aims at specifying the potential contributions of John R. Commons' institutionalism to the analysis of « environmental collective action ». The latter refers to the will to structure conflicts within a sustainable form of capitalism. In following paper, we first stress the links between contemporary capitalism and sustainable development. Then, we analyze the relevance of the concepts coined by Commons to understand the emergence of « sustainable capitalism ». To this purpose, we more particularly underline the fruitfulness of reasonable capitalism principles such as defined by Commons, as well as their potential proximity to sustainable development. By significantly distancing itself from the posture of classical political economics, Commons' institutionalism actually introduces an

interesting opportunity for understanding the stakes of sustainability. Finally, we tackle the difficulty of transposing these principles to the current stakes of defining sustainable capitalism. More specifically, we insist on the limits of applying the concepts of “transaction” and “reasonable value” to initiatives aiming at integrating environmental constraints into the economic behaviors of contemporary capitalism.

INDEX

Mots-clés : action collective environnementale, capitalisme raisonnable, Commons, développement durable, entreprises, institutionnalisme, John R. Commons

Keywords : Commons, environmental collective action, firms, institutionalism, John R. Commons, reasonable capitalism, sustainable capitalism, sustainable development

AUTEURS

CHRISTOPHE BEURAIN

Université de Limoges (GEOLAB, UMR 6042), christophe.beurain@unilim.fr

MURIEL MAILLEFERT

Université de Lille 3 et Clersé-Meshs (UMR 8019 CNRS-Univ. Lille 1), muriel.maillfert@univ-lille3.fr

OLIVIER PETIT

Université d'Artois et CLERSE (UMR 8019 CNRS-Univ. Lille 1), olivier.petit@univ-artois.fr

L'institutionnalisme de John Commons et les origines de l'État providence aux États-Unis

John Commons' Institutionalism and the Origins of the Welfare State in the United States

Isabel da Costa

- 1 L'expression « État providence », qui traduit communément celle de « Welfare State », recouvre des dispositifs différents selon les arrangements historiques propres à chaque pays. Aux États-Unis au début du 20^{ème} siècle, la notion de « welfare » (bien-être) était associée à l'assistance, majoritairement privé et organisée au niveau local. La législation de 1862 (étendue en 1906) à propos des pensions des anciens combattants de la guerre civile, prenait pourtant plus du tiers du budget de l'État fédéral au tournant du siècle mais, peu critiquée, était rarement évoquée dans un débat moralement chargé. En effet, depuis les « lois sur les pauvres » de la période coloniale, l'assistance sociale était réservée aux « pauvres méritants », comme les orphelins et les personnes âgées. A partir d'une forme de darwinisme social qui considérait que la réussite économique allait naturellement à ceux qui étaient le mieux adaptés, une partie de la société américaine avait aussi tendance à « culpabiliser les victimes », c'est-à-dire ceux qui étaient perçus comme ne possédant pas les qualités personnelles nécessaires à la survie économique. La distinction entre les « bons » et les « mauvais » pauvres sera en arrière plan d'une partie des débats sur l'émergence des dispositifs de protection sociale jusqu'à la crise de 1929 et au chômage de masse auquel les programmes du New Deal essayeront de répondre avec l'approbation de la majorité de l'opinion publique. Les groupes qui défendaient, au début du 20^{ème} siècle, les premières mesures de régulation sociale sur le marché du travail cherchaient à assurer la sécurité économique en développant à la fois le principe de l'assistance et celui de l'assurance et utilisaient les termes de « législation sociale » ou « législation du travail » puis, dans les années 1920-30, « social welfare » privé ou public, « assurances sociales », « sécurité économique » et enfin « sécurité sociale ».

- 2 Si la notion d'État providence, avec ses défenseurs et ses opposants, porte souvent à controverse, il y a en revanche un consensus assez général dans la littérature sur le thème aux États-Unis pour considérer que le système de sécurité sociale établi par la loi de 1935 « Social Security Act » (SSA) en constitue le pilier central. La plupart des analyses de l'État providence aux États-Unis commencent donc par les dispositifs mis en place pendant le New Deal et développés par la suite, la dernière étape étant la récente réforme de l'assurance-maladie promulguée par le Président Obama en 2010.
- 3 Parmi les travaux qui prennent en compte la législation sociale existant avant le New Deal, un des débats porte sur les raisons du « retard » des États-Unis en matière de démarrage et d'étendue de l'État providence. David Moss (1996, p. 180-81) identifie cinq écoles à ce propos, dont les arguments soulignent autant de facteurs ayant constitué des barrières au développement des politiques sociales associées à l'État providence : l'éthique des réformistes ; la faiblesse du mouvement ouvrier ; le contrôle des réformes sociales par les élites liées aux grandes entreprises ; l'insuffisance structurelle des bureaucraties publiques ; et l'hostilité envers l'augmentation des dépenses publiques pendant l'ère progressiste. Dans son livre consacré au rôle de l'Association américaine pour la législation sociale dans les réformes progressistes, Moss souligne néanmoins que : « *Malgré tous leurs échecs législatifs, les réformateurs de l'époque progressiste ont exercé une influence énorme sur l'évolution ultérieure de la législation sociale aux États-Unis. Les théories de John Commons ont, à elles seules, contribué à définir les termes du débat pour plusieurs générations à venir* » (Moss 1996, p. 7).
- 4 L'influence des réformes progressistes à la fois sociale, politique, législative, juridique et administrative, n'est pas facile à cerner et celle de Commons en particulier, qui touche à toutes ces dimensions, si elle a parfois été reconnue, n'a vraiment commencé à être étudiée que récemment. Outre les travaux des historiens sur le mouvement progressiste, depuis les années 1990 une série de recherches (Chasse 1991 ; Moss 1996 ; Kaufman 1993 et 2003 ; Rutherford 2006 ; Gonc 2006 ; Bazzoli et Kirat 2008, etc.), sont venues éclairer différentes facettes du rôle joué par les économistes institutionnalistes dans les réformes législatives introduites pendant la période progressiste aux États-Unis. Cette histoire est cependant loin d'avoir été complètement explorée et nous avons dû recourir à des histoires orales et des récits bibliographiques pour trouver une partie des liens que nous cherchions – à cet égard, deux sources nous ont été particulièrement utiles, le site internet dédié à l'histoire de la Sécurité sociale (<http://www.ssa.gov/history/>) et celui de la Wisconsin Historical Society (<http://www.wisconsinhistory.org/>).
- 5 La politique officielle des États-Unis, soutenue par la pensée économique et juridique, était à l'origine le « laissez-faire ». Le gouvernement devait intervenir le moins possible pour ne pas perturber le libre jeu de l'offre et de la demande dans un marché censé être sans entraves pour aboutir, à travers le mécanisme de la « main invisible », à la solution économique la plus efficace pour la société. Au début du 20^{ème} siècle, face aux problèmes sociaux amenés par l'industrialisation et l'urbanisation des États-Unis, les réformes progressistes ont instauré une série de mesures de législation sociale. La plupart seront invalidées par la Cour suprême. Il faudra attendre le New Deal pour que l'intervention de l'État sur le marché du travail et dans le champ du social cesse d'être considérée comme anticonstitutionnelle par les cours de justice. Cet article analyse la construction d'un lien entre l'État et le social à travers les processus d'ébauche de réglementations sur le marché du travail et de création des premiers dispositifs de protection sociale aux États-Unis. Nous évoquerons tout d'abord comment le mouvement progressiste a impulsé

certaines réformes sociales établissant les prémisses d'une forme d'État providence, nous nous attacherons ensuite à identifier l'influence de John Commons et de ses disciples de l'université du Wisconsin dans ces réformes et dans l'émergence d'un rôle pour l'État dans la régulation sociale. Nous soulignerons qu'à travers la conception, l'écriture et l'administration d'une partie de la législation sociale étasunienne, non seulement dans le Wisconsin mais aussi dans les agences fédérales du New Deal, l'institutionnalisme de John Commons a fait une contribution majeure au développement de l'État providence aux États-Unis.

Les progressistes : pionniers de l'État providence

« Les hommes et les femmes du mouvement progressiste doivent être considérés comme les pionniers de l'État providence. Leur objectif n'était pas de renforcer le pouvoir du gouvernement en tant que tel, mais ils étaient déterminés à remédier aux maux les plus pressants et dangereux de la société industrielle, et ce faisant ils ont vite appris qu'ils ne pouvaient pas arriver à leurs buts sans utiliser le pouvoir de l'État administratif. » Richard Hofstadter (1963, p. 15)

- 6 La croissance économique des États-Unis, avec un développement rapide de l'industrialisation et de l'urbanisation a, en quelques décennies, fait émerger d'importants problèmes sociaux. L'idée de l'égalitarisme Jeffersonien a cédé la place à celle d'un fossé grandissant entre les nouveaux magnats de l'industrie et de la finance et les immigrés des bas quartiers des villes industrielles. C'est contre cette polarisation de la société américaine que réagira le mouvement progressiste. Pourtant, il n'y avait pas forcément consensus parmi les protagonistes des réformes progressistes sur les causes du mal américain et encore moins sur les remèdes pour le guérir. Le mouvement progressiste a fait l'objet d'un bon nombre de recherches, mais le débat continue parmi les historiens qui essaient de le caractériser car ce mouvement était complexe et pluriel. Il fédérait sous sa bannière des groupes aux caractéristiques et objectifs différents tels que des entrepreneurs, des suffragettes, une partie du clergé, des journalistes, des universitaires et des politiciens. Certains historiens ont analysé le mouvement progressiste comme une attaque contre les puissants industriels et les politiciens corrompus, d'autres au contraire ont souligné « le triomphe du conservatisme » en montrant comment les entreprises ont su tirer à leur profit les réformes progressistes (Kolko, 1963) ; pour certains le mouvement progressiste était une révolte de la classe moyenne éduquée contre sa perte de pouvoir et de statut face au pouvoir grandissant des dirigeants des grandes firmes et des politiciens (Hofstadter, 1955, p. 135), d'autres ont soutenu que c'était au contraire le fait d'une nouvelle classe moyenne issue de l'urbanisation et de l'industrialisation et ayant une mentalité bureaucratique qui imposait ses valeurs en utilisant le pouvoir de l'État (Wiebe, 1967). Si consensus minimum il y a, peut-être consiste-t-il dans une vision du mouvement progressiste en tant que réaction contre les problèmes de l'industrialisation (Hays, 1957).
- 7 Les réformes progressistes ont établi sur le marché du travail les prémisses d'une législation et d'une protection sociales. Certaines lois ont perduré, d'autres ont été

remises en question ou cessé d'être appliquées pendant les années 1920, au cours desquelles le pouvoir du capitalisme industriel a été consolidé aux États-Unis, ce qu'exprime la fameuse phrase de Coolidge "*The business of America is business*". Il a fallu une crise économique sans précédent pour remettre en cause ce pouvoir et pour que s'établissent une législation et une série de dispositifs institutionnels auxquels on attribuera l'appellation d'État providence. Cependant, pour nous, les origines de l'État providence se trouvent avant le New Deal, dans les réformes progressistes, une partie de la société civile attribuant à l'État une responsabilité dans la résolution des problèmes sociaux posés par l'industrialisation de l'économie américaine. Dans la lutte entre les divers groupes qui voulaient réguler la nouvelle société industrielle, et ceux qui y opposaient des résistances, l'État était incontournable, même aux États-Unis où son pouvoir était dispersé et où la légitimité de son action était difficilement acquise auprès des défenseurs de la traditionnelle politique du laissez-faire. Mais, la « main invisible » ou le libre jeu de l'offre et de la demande sur le marché n'apportait pas, aux yeux des progressistes, la solution optimale pour la société dans le domaine du social. Qu'il s'agisse du travail des femmes et des enfants, de la violence des conflits du travail, de la protection des enfants et des personnes âgées ou de l'insertion des immigrés, le mouvement progressiste a joué un rôle dans l'établissement de nouvelles règles dans le traitement du social, qui contribuaient au même temps au renforcement de l'État (da Costa 1998). Ces réformes, même lorsqu'elles ont échoué, ont constitué le terrain formateur pour une partie des futurs acteurs du New Deal, au premier rang desquels Franklin D. Roosevelt, Frances Perkins ou le sénateur Robert Wagner – tous actifs auprès du mouvement progressiste de l'État de New York – mais aussi la pépinière de disciples de Commons ayant participé aux réformes progressistes dans l'état du Wisconsin.

- 8 Le mouvement progressiste à son apogée deviendra tellement populaire que les trois principaux candidats à l'élection présidentielle de 1912 s'en réclameront : Woodrow Wilson pour le parti démocrate ainsi que W.H. Taft et Theodore Roosevelt pour un parti républicain divisé. Si comme l'exprime J. Douglas Brown (1960, p. 107) : « *Le passage de la loi sur la Sécurité sociale de 1935 a constitué un point tournant dans la philosophie politique Américaine (...)* », c'est pourtant au cours de la période progressiste que la traditionnelle politique du laissez-faire a commencé à céder la place aux premières ébauches de régulation sociale avec, en contrepartie, un renforcement du rôle des instances administratives de l'État qui n'était pas forcément voulu et qui n'aillait pas sans poser problème. En effet, dans l'esprit progressiste, la régulation de la pauvreté allait de pair avec la régulation des trusts ou monopoles, qui mettaient en danger la démocratie américaine. Mais la régulation de l'économie et du social impliquait aussi une réforme des structures politiques car, au niveau local, l'administration de certaines villes était aux mains de politiciens parfois corrompus et, au niveau de l'État fédéral, les sénateurs étaient souvent perçus comme un club de millionnaires défendant les intérêts des grandes entreprises. La régulation des monopoles, à travers la loi antitrust, et la réforme des structures politiques, constituent deux grands axes des réformes progressistes. Mais nous allons ici nous intéresser surtout à un troisième axe, celui des réformes portant sur le marché du travail et qui concernaient essentiellement le travail des femmes et des enfants, la réduction de la durée du travail et des mesures de protection sociale. Dans ce domaine les quelques succès remportés n'ont généralement pas perduré. L'exemple de la régulation du travail des femmes et des enfants permettra d'avoir une idée des enjeux.

L'exemple de la réglementation du travail des femmes et des enfants

- 9 Le mouvement progressiste comptait beaucoup de femmes dans ses rangs et elles ont joué un rôle important dans le domaine de la législation sur le travail des enfants. Des lois à ce sujet ont été promulguées ou amendées dans pratiquement tous les États américains avant la Première Guerre mondiale. La plupart interdisaient le travail des enfants de moins de quatorze ans ; imposaient un maximum de 8 heures par jour et des limites sur le travail de nuit ; et dans certains États la scolarité était rendue obligatoire jusqu'à l'âge minimum légal pour travailler. Cependant, l'application de ces lois n'était pas toujours assurée, des milliers d'enfants continuaient de travailler dans l'industrie, les mines et les filatures de coton. En 1914, seulement 9 États respectaient ses critères (Faulkner, 1951, p. 259) et l'effort de groupes comme le National Child Labor Committee, créé en 1904, se porta sur le niveau fédéral, avec un succès mitigé car, même si en 1916 le Congrès a adopté une loi interdisant le commerce entre les États de biens produits dans des lieux de travail employant des enfants, la Cour suprême l'a déclarée anticonstitutionnelle deux ans après, considérant que le pouvoir du Congrès sur le commerce entre les États ne pouvait pas contrôler l'exercice du pouvoir de police des États sur le commerce et l'industrie au niveau local. Le Congrès a essayé de nouveau en 1919, avec un impôt de 10 % sur les profits des entreprises employant des enfants, ce que la Cour suprême a déclaré comme une mauvaise utilisation du pouvoir de lever l'impôt et donc anticonstitutionnel en 1922. Il faudra attendre le Fair Labor Standards Act de 1938 pour qu'une loi fédérale régleme le travail des enfants. – c'est aussi cette loi qui établit un salaire minimum et le paiement des heures supplémentaires au-delà de 44, puis de 40 heures par semaine.
- 10 Pour ce qui est des conditions de travail des femmes, les législations sociales adoptées par les États étaient en général annulées par les cours de justice, qui considéraient qu'il s'agissait là d'une atteinte à la liberté de contrat, jusqu'à ce qu'en 1908, l'avocat progressiste Louis Brandeis représentant l'État de l'Oregon dans *Muller v. Oregon*, ait défendu devant la Cour suprême la constitutionnalité d'une loi de cet État établissant la journée de dix heures pour les femmes. Il le fit en utilisant une méthode, chère aux progressistes et nouvelle dans son utilisation juridique, de recherche empirique sur les problèmes sociaux. Dans son rapport, l'argumentation juridique s'appuyait sur une masse de données tendant à démontrer que de longues heures de travail mettaient en danger « la santé, la sécurité, la morale et le bien-être publics ». Le rapport avait été coécrit avec sa belle sœur qui avait collecté les données, Josephine Clara Goldmark, qui assistait Florence Kelly au bureau de New York de la National Consumers League (dont la future Ministre du travail de Roosevelt, Frances Perkins, deviendra la secrétaire entre 1910 et 1912). Cette méthode – devenue célèbre sous l'appellation « Brandeis Brief » – a été couronnée de succès à tel point que neuf ans plus tard dans *Bunting v. Oregon*, la Cour Suprême a soutenu une loi établissant la journée de dix heures pour les hommes, sur la base d'un rapport similaire à celui de Brandeis. S'appuyant sur cette jurisprudence, beaucoup d'États ont adopté des lois sur la durée du travail pendant la période progressiste, jusqu'à ce que la Cour suprême change d'interprétation en 1923 et rejette de nouveau ce type de législation.

- 11 La législation sur le travail des femmes et des enfants est exemplaire du sort réservé à la législation sociale avant le New Deal. Si différents groupes d'acteurs parvenaient à influencer le pouvoir politique et législatif et à établir une régulation sociale au niveau des États voire même au niveau fédéral, le pouvoir judiciaire conservateur défendant constamment le « laissez faire » contractuel invalidait la plupart des réformes (da Costa, 1998 et 2008). A la veille du New Deal bien peu de lois sociales avaient été considérées comme constitutionnelles par la Cour suprême. Si ni le pouvoir de police ni celui de lever l'impôt ne pouvaient garantir la constitutionnalité de la législation sociale la seule solution pour que les juges arrêtent d'invalider la législation sociale émergente semblait être de changer la Constitution.
- 12 Dans ce contexte, un des apports majeurs de Commons et de ses disciple du Wisconsin à la progression de la législation sociale a été leur contribution à l'élaboration de textes juridiques qui passent le test de la Cour suprême, tout d'abord dans l'État du Wisconsin, devenu un modèle en la matière, puis au niveau fédéral. Ce genre de contribution est néanmoins difficile à identifier car plusieurs facteurs jouent dans l'adoption d'un texte de loi et dans sa mise en œuvre effective.
- 13 Elizabeth Brandeis, dans la partie sur la législation du travail du 3^{ème} volume de l'histoire du travail écrite par Commons et ses collaborateurs de l'Université du Wisconsin, souligne déjà que : « *Les informations sur la façon dont des lois spécifiques ont été adoptées sont fragmentaires à l'extrême. Les documents officiels dans la plupart des États ne révèlent rien (...) Même si ces documents étaient disponibles, ils ne révéleraient pas complètement les interactions qui expliquent la ratification de chaque mesure en particulier.* » (Commons et al. 1935, p. 400). Elizabeth Brandeis, disciple et collaboratrice de Commons à l'Université du Wisconsin, était par ailleurs la fille de Louis Brandeis – l'avocat progressiste qui jouera aussi un rôle important à l'époque du New Deal en tant que juge de la Cour suprême -- et l'épouse de Paul Raushenbush -- un autre disciple de Commons qui a contribué à l'écriture de la partie de la SSA (social security act – loi sur la sécurité sociale) concernant l'assurance chômage. Elizabeth Brandeis a participé avec son mari et John Commons à l'élaboration de la loi sur l'assurance chômage promulguée par l'État du Wisconsin en 1932 qui servira de modèle à la législation du New Deal. Spécialiste reconnue sur la législation du travail de l'époque, elle retrace une histoire du sujet qui peut toujours servir de référence. Il en ressort que ce type de législation existait dans très peu d'États avant les premières décennies du 20^{ème} siècle et que ce qui était promulgué avait une portée limitée ; la légitimité de l'État dans la protection du travail ne commence à être socialement admise que pendant la période progressiste au cours de laquelle nombre de textes ont été promulgués dans pratiquement tous les États. Lorsqu'un texte de loi semblait passer le test des cours, tel la législation du Wisconsin de 1911 sur les accidents du travail, écrite par Commons et ses disciples, il servait de modèle aux textes d'autres États. Cependant, en règle générale, l'action des cours de justice invalidait la plupart de ces mesures, les considérant comme une interférence avec la liberté de contrat. Par ailleurs, parmi les mesures qui n'étaient pas contestées devant les tribunaux, certaines n'étaient pas suivies d'effet par manque de moyens ou à cause de difficultés d'administration. Commons essaya de remédier à ces problèmes en prônant la mise en place de commissions associant, selon le modèle de la commission industrielle du Wisconsin, les différentes parties prenantes à l'application de la législation sociale.

L'interaction des groupes de pression

- 14 La difficulté des réformes progressistes en matière de législation sociale tient aussi en partie aux interactions des différents groupes dont les intérêts étaient plus divergents concernant les réformes touchant au marché du travail que dans d'autres domaines et à la nécessité, compte tenu du rôle de la Cour suprême, de coordonner les actions au niveau des États avec l'influence au niveau fédéral.
- 15 Ainsi, au niveau des États, face à la pression de l'opinion publique, les associations patronales locales ne pouvaient pas toujours empêcher l'adoption de lois mais, au niveau fédéral, la National Association of Manufacturers (NAM), dont le but principal était, depuis 1902, la lutte contre les syndicats, s'opposait systématiquement aux lois soutenues par la confédération syndicale, American Federation of Labor (AFL), ou perçues comme étant favorables au « labor ». Comme au début du siècle plusieurs projets de loi étaient présentés au Congrès visant à établir la journée de huit heures dans les établissements travaillant sous contrat fédéral, ou à protéger l'action syndicale contre les injonctions délivrées par les cours de justice, la NAM et d'autres organisations patronales employèrent des professionnels du lobby pour faire pression sur les législateurs à Washington.
- 16 Néanmoins, après la victoire du parti démocrate au Congrès en 1910 et à la présidence en 1912, le vote démocrate a permis le passage de la loi Adamson qui établissait la journée de huit heures dans les chemins de fer et de la loi Clayton dont un des objectifs était de protéger les syndicats contre les injonctions des juges. Le président Woodrow Wilson a par ailleurs nommé un syndicaliste, William B. Wilson, Secrétaire du nouveau Département du Travail et a nommé les membres de la Commission des Relations Industrielles qui devait conduire une enquête sur les causes de la « violence industrielle ». Commons a refusé de diriger la commission mais a accepté d'y participer. Les travaux de la commission ont exposé, à la manière progressiste – avec des recherches produisant une accumulation de données et en donnant aux problèmes une visibilité publique dans des auditions relayées par la presse – les conditions dans le monde du travail. Des dissensions internes ont eu pour résultat la présentation de 3 rapports différents – soutenus respectivement par les syndicats, les employeurs et le public (ce dernier écrit par Commons et Mme Harriman (da Costa 1998 p. 86-7 ; Weinstein 1968 p.208-11).
- 17 Le rôle des syndicats dans le développement de la législation sociale, pendant la période progressiste comme au cours du New Deal, a été complexe et a varié en fonction du type de législation proposée ; les syndicats ont parfois fait alliance avec d'autres groupes et soutenu certains dispositifs, parfois fait obstacle à leur adoption. La position des fédérations syndicales a pu être différente selon les États et diverger de celle de la confédération au niveau national. Par exemple, alors que Samuel Gompers, le dirigeant historique de l'AFL de 1886 à 1924, en farouche défenseur du volontarisme, s'opposait au principe de l'assurance maladie, vers la fin de l'année 1918, les fédérations du travail de 18 États, ainsi que 21 syndicats et d'autres organisations de travailleurs le soutenaient, contre la volonté de Gompers (Moss, p. 193).
- 18 En général l'AFL estimait que la défense des intérêts des travailleurs était l'affaire des syndicats et de la négociation collective pas celle de l'État. L'AFL soutenait de façon bipartisane les politiciens qui étaient favorables aux syndicats au niveau des États et du fédéral, quelle que soit leur affiliation politique. Les syndicats pouvaient compter sur des

alliés au niveau du pouvoir législatif voire même de l'exécutif, mais leur position de méfiance par rapport à l'État était surtout liée à leurs déboires avec le pouvoir judiciaire. En effet, la jurisprudence issue de la « common law », avant la loi Wagner de 1935, condamnait l'action syndicale en utilisant des doctrines telles que celle de la « conspiration criminelle » ou celle de « l'entrave au commerce entre les états » (da Costa 1994). L'AFL n'a pas été l'initiatrice des campagnes visant à augmenter la protection sociale, mais a néanmoins soutenu les efforts d'autres groupes concernant les pensions de retraite, le travail des enfants et la santé et sécurité au travail par exemple. En revanche la confédération était opposée aux efforts législatifs des États en matière de salaire minimum, d'assurance maladie obligatoire et d'assurance chômage.

- 19 Pendant le New Deal les syndicats ont abandonné leur neutralité pour soutenir le parti démocrate et le président Roosevelt. On pourrait s'attendre à ce que l'AFL abandonne aussi sa position générale en matière d'assurances sociales et joue un rôle de premier ordre dans l'émergence de certains dispositifs du New Deal, mais la réalité est plus complexe. L'AFL ne renversera sa position sur l'assurance chômage que lors de son congrès de 1933 par exemple. De fait, la diversité dans les positions du Labor a continué – avec des différences entre l'action des syndicats au niveau local et l'action de lobby de l'AFL au niveau fédéral – et s'est même accrue du fait qu'à partir de 1938 une deuxième confédération a vu le jour aux États-Unis, le CIO (« *Congress of Industrial Organizations* », issu du « *Committee for Industrial Organization* » créée en 1935 au sein de l'AFL pour syndiquer sur la base de l'industrie les travailleurs non qualifiés que les syndicats de métier avaient du mal à intégrer dans leurs rangs). C'est surtout Sidney Hillman, un des fondateurs du CIO et président du syndicat de la confection (Amalgamated Clothing Workers of America) qui a soutenu l'émergence de la législation sociale.
- 20 Le rôle du Labor au cours du New Deal est analysé en détail dans un livre édité par Milton Derber et Edwin Young (1957). Plusieurs auteurs montrent que les syndicats n'ont pas été un groupe de pression très important dans l'émergence de la législation sociale aux États-Unis. Edwin Witte, considéré comme « le père de la sécurité sociale » écrit à propos du rôle du Labor avant la crise de 1929 qu'il était secondaire car : « *À l'origine pas un seul des programmes de sécurité sociale n'est le fait des syndicats ni ne peut être considéré comme ayant été mis en place grâce à leur influence.* » (Witte 1957, p. 271). Elizabeth Brandeis (1957, p. 196-97) fait le même constat résumant au passage le sort de la législation sociale pendant l'ère progressiste :
- « Toutefois, un ensemble de réglementations du travail avait été introduit, sans beaucoup de soutien de la part du mouvement syndical, dans les États industriels - traitant de la santé et de la sécurité au travail, du travail des enfants et du nombre maximal d'heures de travail - dans la plupart des professions pour les femmes, dans quelques professions particulières pour les hommes. En outre, quinze États ont adopté des lois instaurant un salaire minimum pour les femmes et les mineurs. La plupart de ces lois étaient le fruit des efforts des réformateurs humanitaires de la classe moyenne travaillant dans des organisations petites, mais remarquablement efficaces, en particulier le National Child Labor Committee, la National Consumers League, et l'Association américaine pour la législation du travail. Presque toutes les sortes de lois promulguées au niveau des États sur la protection du travail avaient été contestées devant les tribunaux et considérées comme contraires à la Constitution en vertu du quatorzième Amendement ».
- 21 Comme le souligne Elizabeth Brandeis, les principaux promoteurs de la législation sociale aux États-Unis ne sont pas les syndicats mais d'autres groupes au premier rang desquels la National Consumers League qui défendait la réglementation du travail des femmes et

des enfants, mais surtout la American Association for Labor Legislation (AALL, Association américaine pour la législation du travail).

- 22 En 1906 un groupe d'économistes de l'American Economic Association – association fondée en 1885 à l'initiative de Richard T. Ely alors à l'Université de Johns Hopkins (Coats 1960) – a créé l'AALL en tant que branche de l'Association internationale pour la protection légale des travailleurs (elle-même organisée à Paris en 1900 pour favoriser le développement de la réglementation légale du travail). Les trois premiers présidents de l'AALL, Richard T. Ely, Henry Farnam et Henry Seager avaient étudié en Allemagne et connaissaient l'école historique allemande qui, en défendant le rôle de l'État, s'opposait à l'école classique anglaise prônant le laissez faire en économie. Parmi les économistes fondateurs il y avait encore les étudiants de Edwin R. A. Seligman à l'Université de Columbia, mais surtout, John Commons et son disciple John B. Andrews qui en deviendra le secrétaire à plein temps de 1908 à 1943, et fera de l'AALL, selon John Dennis Chasse (Chasse 1991, 1994), une étude de cas dans la méthode de Commons de « recherche constructive » visant à résoudre des problèmes sociaux. Commons et Andrews (1916) ont écrit ensemble un livre sur les principes de la législation du travail, devenu un classique plusieurs fois réédité (dont la dernière en 2010). Pendant les premières années de l'association, sous Ely et Commons, l'équipe de l'AALL a effectué des analyses comparatives sur tous les types de législation du travail, soutenu des études sur les maladies liées au travail et distribué des milliers de copies du fameux « Brandeis Brief » de 1908 (Moss 1996, p. 5). Par la suite l'association a élargi son action vers la promotion active de différentes lois à travers une série de campagnes avec plus ou moins de succès selon le projet défendu et l'interaction des groupes de pression impliqués – qui n'étaient pas les mêmes s'agissant d'accidents du travail ou d'assurance maladie par exemple. Entre 1910 et la Deuxième Guerre mondiale, l'AALL a rédigé des modèles de projets de loi et fait du lobby pour la promulgation de réglementations du travail dans différents États et au Congrès à Washington. L'AALL a été un groupe très influent dans le développement de la législation sociale aux États-Unis. Des syndicalistes y ont participé (dont Gompers au départ mais il a démissionné en 1915 à propos de la position de l'AALL sur l'adoption de la législation sur les accidents du travail dans l'État de New York), des industriels, dont John D. Rockefeller, l'ont financée et des économistes conservateurs, tels Henry Farnam, y ont participé, partageant avec Commons, son disciple John B. Andrews et d'autres progressistes, la conviction que l'État, à travers la régulation sociale, avait un rôle à jouer dans la résolution des problèmes sociaux.
- 23 Le mouvement progressiste était constitué de différents groupes : entreprises, syndicalistes, suffragettes, ecclésiastiques, journalistes, socialistes, etc. Il a gagné la majorité de l'opinion publique américaine à la nécessité d'effectuer des réformes pour remédier aux problèmes sociaux amenés par l'industrialisation avec le développement des inégalités et de la pauvreté dans les centres urbains. Ce mouvement a légitimé politiquement et fait pression pour l'adoption de différents types de législation sociale au niveau des États et au niveau fédéral. Cette législation sociale a constitué les prémisses d'une forme d'État providence, dont les principes seront développés et renforcés au cours du New Deal. Les économistes institutionnalistes partageaient le goût des progressistes pour les enquêtes de terrain qui dévoilaient les conditions de l'industrialisation. En se démarquant de l'économie traditionnelle qui défendait la politique du « laissez faire », ils ont aussi œuvré à une légitimation théorique de l'intervention de l'État dans l'économie. Commons a été encore plus loin car il a participé en tant qu'acteur à l'élaboration de la

législation sociale dans l'État du Wisconsin. La législation sociale du Wisconsin a servi de modèle pour certaines lois proposées dans d'autres États et pour une partie de la législation fédérale. Des disciples formés par Commons, qui ont aussi participé à l'élaboration et à l'administration de la législation du Wisconsin, ont ensuite été appelés à Washington pour participer aux différentes instances mises en place par le New Deal et notamment à celle chargée d'élaborer la loi sur la Sécurité Sociale. Ils n'y étaient pas seuls, mais à travers leur action ils ont continué l'institutionnalisme de Commons et contribué cette fois non plus aux prémisses mais à la pièce maîtresse de l'État providence aux États-Unis. Commons a souligné dans son autobiographie qu'il essayait de sauver le capitalisme en le rendant meilleur. Son activité de réformiste visait à y contribuer.

John Commons et l'idée du Wisconsin

- 24 Les réformes progressistes constituent le contexte de l'action de John Commons dans l'État du Wisconsin dirigé par le gouverneur progressiste Robert La Follette. Commons a aidé à la préparation de la législation du Wisconsin sur l'administration publique (« Civil Service Law », 1905) et sur les services publics (« Public Utilities Law », 1907), ainsi que sur le salaire minimum (1911), les accidents du travail (« workmens' compensation », 1911) et surtout l'assurance chômage (1932), que le Wisconsin sera le premier État à promulguer et qui servira de modèle à la législation du New Deal.

Parcours de John Commons avant l'Université du Wisconsin

John R. Commons est né en 1862 dans une petite ville à la frontière entre l'Ohio et l'Indiana. Sa mère était presbytérienne et avait fait des études à Oberlin ; son père était issu d'une famille quaker et anti-esclavagiste. Il a pendant un certain temps tenu un journal local où Commons et son frère ont appris le métier de typographe. Pour se payer une partie de leurs études à Oberlin, les deux frères ont travaillé pendant leurs vacances dans des journaux à Cleveland. Après le collège, en 1888, Commons est allé faire son troisième cycle à l'université de John Hopkins avec Richard T. Ely. Ely, un des fondateurs de l'American Economic Association, avait étudié en Allemagne avec Karl Knies de l'école historique allemande et était à la fois un réformiste et un économiste qui préconisait la méthode inductive. Commons a ensuite enseigné à l'université de Wesleyan en 1890, à Oberlin en 1891 et à l'université d'Indiana de 1892 à 1895. Il y a écrit "The Distribution of Wealth" en 1893. Il s'est par ailleurs intéressé au mouvement populiste et été secrétaire de l'Institut de sociologie chrétienne dont Ely était le président. Entre 1895 et 1899, Commons a occupé une chaire nouvellement créée en sociologie à l'université méthodiste de Syracuse où il a commencé sa pratique d'emmener ces étudiants faire du terrain hors de l'université et les a même aidés à monter une coopérative. Pendant les cinq années entre 1899 et 1903, Commons a eu différentes expériences de travail, dont les plus importantes ont été sa participation en tant qu'expert à la Commission Industrielle des États-Unis et en tant que conciliateur dans les conflits entre les employeurs et les syndicats à la National Civic Federation. Ces deux expériences lui ont permis de rencontrer la plupart des dirigeants syndicaux de l'époque et de voir de près les régulations à l'œuvre dans différents secteurs industriels. Il en a retiré sa théorie du développement du "gouvernement constitutionnel dans l'industrie" par analogie avec le Parlement britannique, qu'il expose brièvement dans son autobiographie (Commons, 1934, pp. 71-73.) et qui sert de base à son idée que l'administration de la législation sociale doit être confiée à des commissions industrielles.

- 25 En 1904 Ely, qui était passé de John Hopkins à l'université du Wisconsin, y a fait venir Commons pour enseigner et prendre en charge un projet pour lequel il avait obtenu un large financement : une histoire de la démocratie industrielle aux États-Unis. Après des années de recherche et une accumulation impressionnante de matériel, Commons et ses collaborateurs publient en 1910-11 "*A Documentary History of American Industrial Society*" en dix volumes. Cet imposant travail a été suivi par la publication d'un ouvrage devenu un classique, "*History of the Labor Movement in the United States*", en quatre volumes écrits par Commons et ses disciples -- les deux premiers volumes sont parus en 1918 et les deux derniers en 1935. Cet ouvrage a établi Commons comme un des pères fondateurs de l'histoire du travail aux États-Unis et les institutionnalistes domineront cette branche de l'histoire jusqu'à l'apparition de la « nouvelle histoire du travail » dans les années 1960. Pendant ses premières années à Wisconsin, Commons n'a pas seulement développé son analyse du travail, mais a aussi étudié l'économie des services publics (*public utilities*). En effet, la National Civic Federation lui a demandé en 1905 de participer à une étude comparative de la propriété municipale aux États-Unis et en Grande Bretagne. Le projet avait été lancé à cause des critiques suscitées par la vente à une entreprise privée d'une large entreprise publique de production de gaz. Il s'agissait de déterminer pourquoi la propriété publique avait plus de succès en Grande Bretagne qu'aux États-Unis. Avec la commission d'enquête Commons a visité 24 villes américaines et britanniques. En outre, le gouverneur La Follette lui a demandé de faire des propositions pour l'élaboration des lois sur le service public qu'il s'appropriait à faire voter par la législature du Wisconsin. Cela impliquait notamment l'étude de la législation sur le sujet et a abouti au "Public Utility Law" de 1907 (Commons a aussi aidé l'administration socialiste de Milwaukee à réorganiser l'administration de la ville en 1910).
- 26 Commons est arrivé au Wisconsin à un moment où le progressiste Robert La Follette venait de battre les conservateurs aux élections et inaugurerait une période de réformes et d'innovations politiques qui allaient attirer l'attention nationale sur cet État. La Follette a pour cela bénéficié de la collaboration des experts de l'Université. Le gouverneur avait été un ancien élève de l'Université du Wisconsin aux côtés de Charles Van Hise qui en était devenu le président. Ce qui a été appelé « l'idée du Wisconsin » est cette collaboration entre le gouvernement et les universitaires de l'État dont Commons fut l'exemple le plus proéminent. Commons a soit écrit lui-même soit en collaboration avec ses disciples, plusieurs lois du Wisconsin, notamment celle portant sur la protection des travailleurs en cas d'accidents du travail – *Wisconsin Workmen's Compensation Act* de 1911 « compensation » ou assurance contre les accidents du travail – et celle sur l'assurance chômage – *Wisconsin Unemployment Compensation Act* de 1932. Les disciples de Commons ont également participé à l'administration de ces lois et cette double expérience sera mise à profit lorsqu'à Washington ils collaboreront à l'élaboration et à l'administration des programmes du New Deal et en particulier la loi de 1935 sur la sécurité sociale.
- 27 Ces deux lois incorporent la pensée économique et le savoir faire juridique de Commons et de ses disciples de l'école du Wisconsin. Toutes les deux sont basées sur le principe assuranciel et incitent l'employeur à éviter de lui-même le risque encouru par les salariés afin de faire baisser le coût de sa prime d'assurance. La première loi a passé le test de la Cour suprême et servi de modèle pour la législation sociale sur cette question dans d'autres États – en 5 ans deux tiers des États en avaient adopté (Commons et Andrews 1916). Il faut signaler que le nombre d'accidents industriels était tel à l'époque que les coûts pour les entreprises devenaient importants lorsque les salariés parvenaient à

gagner les procès pour recevoir des dommages et intérêts (da Costa 1998, Weinstein 1968).

- 28 Le deuxième projet de loi était politiquement et théoriquement plus problématique (Bazzoli et Kirat 2008) et a exigé dix ans de travail à Commons et à ses disciples avant qu'il ne soit adopté. Commons avait écrit la version originale en 1921 et le texte avait été remanié et présenté à l'Assemblée du Wisconsin lors de ses sessions successives, jusqu'à ce que la version réécrite en 1931 par ses disciples Paul Raushenbush et Elizabeth Brandeis, avec l'aide d'Arthur Altmeyer pour la partie administrative, soit introduite par un autre étudiant de Commons élu à l'Assemblée de l'État, Harold Groves, et finalement adoptée (Bernstein 1985, p. 45 ; Rutherford 2005, p. 25). La législation a ensuite été administrée par un autre disciple de Commons, Arthur Altmeyer, secrétaire de la Commission Industrielle du Wisconsin à partir de 1920.
- 29 Paul Raushenbush dirigera le département du Wisconsin sur le chômage (« Wisconsin Unemployment Division ») de 1934 à 1967. Frances Perkins, la Ministre du travail de Roosevelt, lui demandera en 1934 d'aider Thomas Eliot à écrire la partie de la SSA sur l'assurance chômage (Eliot 1961). Frances Perkins avait été auparavant la responsable de la commission industrielle de l'État de New York. Elle demandera à son collègue du Wisconsin qu'elle connaissait bien, Arthur Altmeyer, tout d'abord de l'aider à réorganiser le Ministère du travail, puis d'en être le représentant auprès du NRA (« National Recovery Administration ») et enfin de devenir son assistant. En évoquant sa nomination Altmeyer précise que Mme Perkins lui avait dit que ce n'était pas uniquement à cause de son expérience dans la gestion de l'assurance chômage et la législation sociale au sein de la Commission Industrielle du Wisconsin qu'il était nommé, mais aussi parce qu'il était un produit de l'école d'économistes institutionnalistes du Wisconsin (Altmeyer 1958 p.21).

La contribution de John Commons au New Deal

- 30 L'influence de John Commons sur le New Deal a été indirecte, à travers sa pensée et l'implication de ses étudiants mais on peut trouver la trace d'au moins une intervention directe de Commons en faveur des programmes de lutte contre le chômage. En effet, en 1933 Harry Hopkins qui dirigeait le FERA (Federal Emergency Relief Administration) hésitait à proposer à Roosevelt un programme de travail qui remplace le programme d'aide d'urgence aux chômeurs car il pensait que les syndicats s'y opposeraient. Dans son équipe, Aubrey Williams, qui venait du Wisconsin, a consulté Commons, qui a trouvé un document de 1898 où Gompers défendait un programme de travail pour les chômeurs qui ressemblait à ce que Hopkins souhaitait. Ce dernier en a alors parlé à Roosevelt qui a immédiatement accepté l'idée. L'équipe de Hopkins s'est mise au travail dès le week-end et quatre jours après l'ordre exécutif créant CWA (Civil Works Administration) était signé (Altmeyer 1958 ; Bernstein 1985) ; à peine une semaine après, le 15 novembre 1933, FERA se transformait en CWA.
- 31 Dans son autobiographie, Commons estime que plus d'une trentaine de ses disciples ont contribué aux agences du New Deal. Les plus célèbres furent Arthur Altmeyer, Edwin Witte et Wilbur Cohen. Arthur Altmeyer a été l'une des principales figures du programme de la Sécurité sociale aux États-Unis. Il a fait partie du Comité sur la sécurité économique (*Committee on Economic Security*, CES) qui a rédigé la proposition législative en 1934. Il en présidait le comité technique. Il a été l'un des trois membres du Conseil de la sécurité sociale (*Social Security Board*) créé par la loi pour exécuter le nouveau programme.

Roosevelt l'a appelé « Mr Sécurité sociale ». Dès qu'il a été nommé au CES, Arthur Altmeyer y a fait venir Edwin Witte comme « directeur exécutif » chargé de faire la synthèse des recherches. Considéré comme le « père de la sécurité sociale », Witte rappelait modestement que, comme toute avancée sociale, celle-ci avait été le produit du travail de beaucoup de personnes. Avant de venir à Washington, Witte avait été au Wisconsin le chef de la bibliothèque législative de référence et le secrétaire de la Commission industrielle. Il impressionnait par son savoir encyclopédique sur l'ensemble de la législation sociale qui a contribué à ce que l'élaboration de cette législation aboutisse en quelques mois et avec un succès qui était loin d'être acquis d'avance étant donné l'ampleur de la tâche et les problèmes de rédaction du texte afin d'éviter qu'il ne soit déclaré anticonstitutionnel par la Cour suprême. Witte a, par ailleurs, présidé le département d'économie à l'Université du Wisconsin de 1936 à 1941. En 1948, il a organisé et est devenu le premier président de la Industrial Relations Research Association et, en 1955, il a été élu président de l'American Economic Association. C'est Witte qui a fait venir à Washington Wilbur Cohen, son élève ainsi que celui de Commons à Wisconsin, pour s'occuper de la recherche au sein du CES. Wilbur Cohen a par la suite dirigé le service de recherche et de statistiques et servi de coordinateur entre le Conseil de la sécurité sociale et le Congrès. Kennedy l'appellera aussi « Mr sécurité sociale » car il sera en charge du développement de la sécurité sociale à travers notamment le programme Medicare.

- 32 La Social Security Act contient une partie assistance et une partie assurance, et traite à la fois du chômage, des retraites et des aides sociales familiales, etc. La partie assurance maladie a été retirée du projet de loi car il a été estimé qu'elle risquait de compromettre le reste. La partie assurance chômage a été la plus débattue et controversée pendant l'élaboration du projet de loi. Mais après son adoption, la partie la plus connue sera celle sur les retraites, à tel point que le terme « social security » aux États-Unis évoque essentiellement le système fédéral de retraites. Cette loi, amendée et développée à plusieurs reprises, constitue toujours la pièce maîtresse de l'État providence aux États-Unis. Même si John Commons n'a pas participé directement à la rédaction de cette loi, son économie institutionnelle est incorporée dans l'élaboration et l'administration de la législation, notamment à travers le rôle de disciples de Commons, comme le rappelle Arthur Altmeyer (1963 p.123) :

« John R. Commons n'a pas participé lui-même à la rédaction de la Loi sur la sécurité sociale ni à la recherche menant aux recommandations sur lesquelles cette loi est fondée, mais ses enseignements et sa philosophie générale de la législation sociale ont eu une influence profonde sur ceux qui étaient chargés d'élaborer un programme de sécurité sociale pour cette nation. Le président des États-Unis, les membres de son cabinet, ainsi que le personnel technique dont ils dépendaient, connaissaient tous les contributions du professeur Commons à la législation sociale et en particulier à la législation du travail. Un certain nombre d'anciens étudiants de Commons se retrouvèrent parmi les principaux conseillers du président et de son Comité de la sécurité économique qui fit les recommandations sur lesquelles la loi de la sécurité sociale fût fondée. Ils furent sélectionnés pour cette raison même, parce qu'ils avaient travaillé avec le professeur Commons à l'élaboration et dans l'administration des lois d'assurance sociale qui servirent de précurseurs aux dispositions relatives à l'assurance sociale dans la Loi sur la sécurité sociale ».

L'institutionnalisme de John Commons

- 33 L'économie institutionnaliste américaine a fait l'objet de débats, dans les années 1930 et 1950, notamment au sein de l'American Economic Association. Plus récemment, avec l'attribution des prix Nobel à Ronald Coase en 1992 et à Douglas C. North en 1994, il y a un renouveau d'intérêt pour l'étude des institutions et une redécouverte de ce que furent les premiers institutionnalistes aux États-Unis. Les débats autour de l'institutionnalisme n'ont pas permis à l'époque de dégager un consensus quant à sa définition, sa position (complémentaire ou extérieure) par rapport à l'économie dominante et, par conséquent, la délimitation précise des protagonistes à inclure dans le courant. Ce qui explique pourquoi Marc Blaug (1981, p. 793) a pu écrire : « *Plus d'un critique a nié que l'on puisse parler d'"économie institutionnelle", ayant une originalité par rapport au reste de la théorie économique. Mais cela revient à affirmer que toute une génération d'économistes de l'entre-deux-guerres s'est trompée en croyant se rassembler derrière la même bannière.* ». Certains caractérisent l'économie institutionnaliste comme une démarche critique de l'économie classique et néoclassique et la rapprochent d'autres courants dissidents. C'est ce que fait notamment Kenneth Boulding dans sa présentation de l'institutionnalisme lors de la rencontre annuelle de l'American Economic Association en 1956 au cours de la table ronde consacrée à ce sujet. Même s'il reconnaît que l'institutionnalisme était bien plus inspiré par des conditions américaines que par des influences intellectuelles étrangères, Boulding considère que les institutionnalistes américains font partie d'un mouvement intellectuel international de dissension où il inclut aussi les Webb et les institutionnalistes de l'école de Londres, l'école historique allemande, Karl Marx, Max Weber, Werner Sombart, Durkheim, Pareto et Georg Simmel. Il a aussi identifié des "pré-institutionnalistes" de type chrétien socialiste -- Richard T. Ely, Simon Patten et Henry Carter Adams -- influents dans la création de l'American Economic Association, voire même des "néo-institutionnalistes" contemporains dont il ferait éventuellement partie. Le débat qui a suivi cette présentation fut animé. Nous ne pouvons pas ici le retracer. Signalons simplement qu'il a opposé à cette vision des institutionnalistes comme dissidents celle des institutionnalistes comme courant de pensée alternatif avec des apports théoriques propres. Le pluriel est ici important car il n'y a pas d'évaluation commune de ce que furent ces apports. Un des problèmes vient du fait qu'il n'y a pas un mais au moins trois pères fondateurs -- Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell et John R. Commons -- chacun ayant fait une contribution importante, mais néanmoins différente, à la pensée économique américaine.
- 34 L'œuvre de Commons n'a pas eu la popularité de celle de Veblen ni la notoriété scientifique de celle de Mitchell mais, des trois, Commons est certainement celui qui a eu le plus d'influence auprès de toute une génération de jeunes économistes ainsi qu'au niveau de la politique économique américaine. Boulding (1957 p.7) écrit de lui : « *John R. Commons est une personne unique, très différente de Mitchell ou de Veblen. Si on cherche un équivalent britannique, on le trouve immédiatement dans les Webb -- peut-être plus en Sidney Webb -- si seulement Commons avait eu une Beatrice ! Tout comme les Webb ont écrit l'histoire future de l'Angleterre, Commons à travers ses étudiants a été l'origine intellectuelle du New Deal, de la législation du travail, de la sécurité sociale, de tout le mouvement dans ce pays vers l'État providence. L'histoire de l'influence de Commons n'a pas encore été écrite. Il n'attire pas l'intérêt personnel de Veblen ni même de Mitchell, mais on trouve ses étudiants partout, à la fois dans les*

universités et dans le gouvernement. Il a été le premier "brain truster" -- opérant, il est vrai, la plupart du temps seulement auprès du gouvernement de l'État du Wisconsin, mais établissant un modèle de grande importance pour la prochaine génération. Il a eu la capacité remarquable d'inspirer une génération entière d'étudiants, dont bien peu comprenaient 10 % de ce qu'il voulait dire. Son écriture théorique est obscure et maladroite (...) »

- 35 La compréhension de l'œuvre de Commons est, encore plus que chez d'autres auteurs, liée à son expérience et à celle de ses disciples. Commons l'a lui-même toujours souligné dans différentes articles, dans sa réponse aux débats sur l'économie institutionnaliste au cours des années 1930 au sein de l'AEA, et même dans la première page de son "Économie Institutionnaliste" : "Mon point de vue s'appuie sur ma participation à des activités collectives de laquelle je dérive ici une théorie du rôle joué par l'action collective dans le contrôle de l'action individuelle". C'est dans cette participation diverse et soutenue au cours de sa carrière que réside une partie importante de son apport aux relations professionnelles, à l'histoire et à l'économie du travail, ainsi qu'à la sécurité sociale.
- 36 Commons a toujours insisté sur le fait qu'il s'appuyait sur son expérience afin d'élaborer sa théorie institutionnaliste. Cette relation est bien mise en valeur dans son ouvrage posthume, "The Economics of Collective Action" (1950), où il reprend, de manière résumée, la théorie qu'il a élaborée tout d'abord dans "Legal Foundations of Capitalism" (1924) et développée ensuite dans "Institutional Economics" (1934). En effet, la plupart des concepts de sa théorie y sont expliqués à l'aide de son expérience en relations professionnelles. Le concept le plus important est celui "d'institution", que Commons définit comme l'action collective en contrôle de l'action individuelle, et dont un des exemples est son syndicat de typographes de Cleveland. Le contrôle de l'action individuelle se fait à travers les règles (*working rules*) de l'action collective et il donne comme exemples les règles de travail de ce syndicat. Il fait aussi une distinction importante entre l'action collective unilatérale (*one-sided collective action*) et l'action collective bilatérale (*two-sided collective action*). Si la première peut être assimilée à un monopole par les économistes ou à la dictature du prolétariat par des politiciens, la deuxième est la négociation collective aboutissant à l'élaboration des règles de travail qui règlent les négociations individuelles. Commons l'appelle aussi la "démocratie collective".
- 37 Commons identifie trois formes ou degrés d'action collective qu'il nomme "groupes de pression" : « Les grandes entreprises, les syndicats et les partis politique sont des groupes de pression organisés ; d'autres sont inorganisés, et agissent ensemble sans dirigeants par la force de la coutume. Il y a aussi des groupes de pression manœuvrés, dont certains agissent ensemble sous la direction de politiciens, d'autres sous la direction de porte-parole pour des "causes" religieuses ou des mouvements (...) Les groupes de pression deviennent vraiment un parlement occupationnel du peuple américain, plus représentatif que le Congrès élu à travers des divisions territoriales. » (1970, p. 33). Négociation collective et démocratie industrielle se rejoignent ainsi dans la pensée de Commons alliant les domaines économique et politique. Cette citation renvoie non seulement à l'action de Commons au sein du mouvement progressiste mais aussi à sa notion de commission industrielle (Gonce 2006) dont la légitimité est différente de celle acquise dans les urnes et qui est aussi liée à sa définition de la « valeur raisonnable ».
- 38 Commons commence son article de 1936 intitulé « Institutional Economics » par la phrase suivante : « Je tente, dans cet article, de présenter une théorie de l'économie institutionnelle issue seulement des décisions de la Cour suprême des États-Unis. C'est un essai d'économie pure, qui se distingue de ses applications pratiques. Ces dernières appartiennent à des cas individuels. Je me suis efforcé de faire des applications pratiques à d'autres moments, dans la rédaction de projets de

loi, ou lors de l'administration des lois des États, avec l'idée de faire en sorte que celles-ci soient couvertes par le sens institutionnel que donne la Cour à la valeur raisonnable. » (Commons 1936, p. 237) En effet, la notion de « valeur raisonnable » est au cœur de l'économie institutionnelle de Commons, liée à d'autres notions importantes dans sa théorie comme celles de transaction, de valeur intangible ou de futurité (Gislain 2002 et dans ce numéro). Pour Commons la valeur raisonnable n'est pas une notion de sens commun individuel mais relève d'une partie de ses expériences avec l'élaboration de textes de loi que nous venons de retracer dans cet article. Commons en donne la définition suivante : « *La valeur raisonnable est la décision de la Cour de ce qui est raisonnable entre plaignant et accusé. C'est objectif, mesurable en argent et obligatoire.* » (p.244). Nous pourrions nous en étonner compte tenu du rôle joué par le judiciaire qui a constitué au début du siècle un réel obstacle à l'émergence de la législation sociale aux États-Unis, mais Commons explique qu'il y a eu des décisions de la Cour qu'il a trouvées très déraisonnables personnellement « *même dictatoriales et capricieuses* » (p.245) et qu'il les attribue à la position sociale des membres de cette Cour. Néanmoins ce qu'il met en avant est la façon dont la Cour suprême des États-Unis s'est placée au dessus des autres branches du gouvernement en matière d'évaluation économique : « *Cependant, depuis l'année 1890, la Cour suprême a jugé que, tandis que dans de nombreux domaines les États sont souverains, en matière d'évaluation et d'activités économiques la Cour suprême des États-Unis est plus souveraine d'une part que les États et, d'autre part que les pouvoirs exécutif et législatif du gouvernement fédéral.* » (p.246). Ceci s'appuie sur la notion de "due process" incluse dans la Constitution fédérale mais dont l'appréciation est laissée aux juges de la Cour suprême rendant le terme « élastique ». Il y aurait donc une Constitution écrite et une autre non écrite. Cette dernière dérivant de la jurisprudence, non prévisible, de la Cour suprême. Et Commons conclut son article sur l'économie institutionnelle en expliquant que l'analyse de la valeur raisonnable est celle des changements de signification de la part de la Cour dans la définition de termes économiques aussi fondamentaux que la propriété, la liberté ou la monnaie et que « chaque changement de signification constitue un amendement judiciaire à la Constitution » (p.249). Telle est la base de la théorie de la valeur dans l'économie institutionnelle de John Commons.

Conclusion

- 39 L'institutionnalisme connaît aujourd'hui un renouveau en sciences sociales et John Commons y occupe une place importante. En attestent, pour ce qui est de la communauté francophone, les communications présentées au colloque « *Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J.R. Commons* », organisé à Université Laval en octobre 2008, la traduction en cours de l'ouvrage *Economie Institutionnelle* ainsi que tous les articles de ce numéro de Revue. Nous avons exploré dans notre article le rôle précurseur du mouvement progressiste et de l'institutionnalisme de John Commons dans l'émergence de l'État providence aux États-Unis et montré que la place particulière occupée par John Commons était due non seulement à l'importance de son œuvre théorique mais aussi à son rôle d'acteur dans un contexte progressiste et, enfin, à son rôle dans la communauté scientifique, à travers les étudiants qu'il a formés à l'Université de Wisconsin et qui ont joué à leur tour des rôles majeurs dans la politique sociale du New Deal. C'est pour tout cela que John Commons est considéré à la fois comme le fondateur des relations professionnelles, de l'histoire du travail et de l'économie du travail aux États-Unis. Nous

avons ici cherché à montrer qu'il était également parmi des penseurs les plus influents dans l'émergence de la législation de travail et de la sécurité sociale aux États-Unis. Quant à la pertinence de son cadre analytique pour les développements actuels de cette question il suffit pour s'en rendre compte de l'appliquer à la réforme de l'assurance-maladie promulguée par le Président Obama en 2010, qui n'a pas encore été jusqu'au bout de son cheminement judiciaire au moment où nous écrivons : deux juges ont confirmé sa constitutionnalité et deux autres l'ont rejetée, alors que la Cour suprême ne s'est pas encore prononcée.

Remerciements

L'auteure remercie les évaluateurs pour leurs suggestions de réécriture et les éditeurs pour leur patience et leur encouragement. Les traductions de l'anglais utilisées dans ce texte sont de l'auteure.

BIBLIOGRAPHIE

- Altmeyer Arthur (1958) "Wisconsin Idea and Social Security", *Wisconsin Magazine of History*, Autumn.
- Altmeyer Arthur (1963) "The Development and Status of Social Security" in Somers, Gerald G., ed. *Labor, Management, and Social Policy : Essays in the John R. Commons Tradition*, University of Wisconsin Press.
- Bazzoli Laure et Thierry Kirat (2008), « Le capitalisme raisonnable et la responsabilité de l'emploi : entre responsabilité individuelle et responsabilité sociale de l'entreprise. Quelle actualité de la controverse Commons / Morton ? », Colloque : *Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J.R. Commons*, Agence Universitaire de la Francophonie, Université Laval, Québec, 16-17 Octobre 2008, 25p.
- Bernstein Irving (1985) *A Caring Society : the New Deal, the Workers and the Great Depression*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Blaug Marc, (1981) *La pensée économique ; origine et développement*, Economica.
- Boulding Kenneth (1956). "A New Look at Institutionalism", *American Economic Review*, vol. XLVII, may 1957, n° 2, "Papers and Proceedings of the 69th Annual Meeting of the AEA", Dec.
- Brandeis Elizabeth (1957) "Organized Labor and Protective Labor Legislation", in Derber Milton et Edwin Young (ed.), *Labor and the New Deal*, The University of Wisconsin Press, Madison, pp. 195-237.
- Chasse, John Dennis (1991), "The American Association for Labor Legislation : an episode in institutionalist policy analysis", *Journal of Economic Issues*, September.
- Chasse, J. Dennis. (1994). The American Association for Labor Legislation and the Institutional Tradition in National Health Insurance. *Journal of Economic Issues*, December.

- Coats A. W. (1960), "The first two decades of the American Economic Association", *The American Economic Review*, vol. L, n° 4, pp. 556-574.
- Cohen, Wilbur J. 1960. Edwin E. Witte (1887-1960) : Father of Social Security. *Industrial and Labor Relations Review* 14, October : 7-9.
- Commons John R., (1957, 1924). *Legal Foundations of Capitalism*, The University of Wisconsin Press, Madison, Milwaukee.
- Commons John R. (1934), *Institutional Economics*, The Macmillan Co., New York.
- Commons John R., (1964, 1934). *Myself*, The University of Wisconsin Press, Madison.
- Commons, John R., and Associates. (1918 et 1935). *History of Labor in the United States*. New York : Macmillan.
- Commons John R.(1936), "Institutional economics", *The American Economic Review*, vol. 26, n° 1, Supplement, pp. 237-249.
- Commons John R., (1970, 1950). *The Economics of Collective Action*, The University of Wisconsin Press, Madison, Milwaukee.
- Commons John R., and John B. Andrews, *Principles of Labor Legislation*, Harper & Brothers Publishers, New York and London, 1916.
- da Costa Isabel (1994), L'émergence du syndicalisme contractuel aux États-Unis, dans Olivier Kourchid et Rolande Trempé, (eds). : *Cent ans de conventions collectives : Arras, 1891-1991*, Hors Série, collection histoire, Revue du Nord, n° 8.
- da Costa Isabel (1998), « États-Unis, les progressistes pionniers de l'État providence », in Philippe Auvergnon et al. (eds). : *L'État à l'épreuve du social*, Syllepse.
- da Costa Isabel (2008), « L'institutionnalisme de John Commons et les origines de l'État providence aux États-Unis », Communication au Colloque "Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J.R. Commons » 16-17 octobre, Université Laval, Québec.
- Derber Milton and Edwin Young (ed.), (1957), *Labor and the New Deal*, The University of Wisconsin Press, Madison.
- Douglas Brown J. (1960) "The Role of Social Insurance in the United States", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 14, n° 1, October.
- Eliot Thomas (1961), « The legal Background of the Social Security Act », Speech delivered at a general staff meeting at the Social Security Administration Headquarters, Baltimore, February 3.
- Faulkner H. U. (1951), *The Decline of Laissez Faire 1897-1917*, vol. VII The Economic History of the United States, Armonk, New York : M.E. Sharpe, Inc.
- Gislain Jean-Jacques (2002), « Causalité institutionnelle : la futurité chez J. R. Commons », in *Economie et institutions*, n° 1, 2^e semestre.
- Gonce Richard (2006) "John R. Commons' successful plan for constitutional, effective labor legislation", *Journal of Economic Issues*, December.
- Hays Samuel P. (1957), *The Response to Industrialism, 1885-1914*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Hofstadter Richard (1955), *The Age of Reform*, New York : Vintage Books.
- Hofstadter Richard (ed.), (1963), *The Progressive Movement, 1900-1915*, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, Inc.

- Kaufman, Bruce E. (1993). *The Origins and Evolution of the Field of Industrial Relations in the United States*. Ithaca NY : ILR Press.
- Kaufman, Bruce (2003). John R. Commons and the Wisconsin School on Industrial Relations Strategy and Policy. *Industrial and Labor Relations Review* 57 (October) : 3-30.
- Kirat Thierry (1999), *Economie du droit*, La Découverte, coll. Repères.
- Kolko Gabriel (1963), *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1900-1916*, Chicago : Quadrangle Books,.
- Moss David (1996) *Socializing security : progressive-era economists and the origins of American social policy*, Harvard university Press, Cambridge, Massachusetts.
- Rutherford M. (2005), « Wisconsin Institutionalism : John R. Commons and his students », University of Victoria Canada, long version, unpublished, et (2006) *Labor History*, 1469-9702, Volume 47, Issue 2, p. 161-188.
- Théret Bruno (2002), *Protection sociale et Fédéralisme. L'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, Bruxelles, P.I.E. - Peter Lang - Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- de Tocqueville A. (1986), *De la démocratie en Amérique*, vol. I, Paris, Gallimard.
- Weinstein James (1968) *The Corporate Ideal and the Liberal State, 1900-1918*, Beacon Press, Boston.
- Wiebe R. (1967), *The Search for Order, 1877-1920 : The Making of America*, Hill and Wang, New York.
- Witte, Edwin (1937). Old Age Security in the Social Security Act. *Journal of Political Economy* 45 (February) : 1-44.
- Witte, Edwin (1957). "Organized Labor and Social Security", in Derber Milton et Edwin Young (ed.), *Labor and the New Deal*, The University of Wisconsin Press, Madison, pp. 241-274.

RÉSUMÉS

La politique officielle des États-Unis, soutenue par la pensée économique et juridique, était à l'origine le « laissez-faire » sur le marché et dans les relations de travail. Cet article analyse la construction d'un rôle légitime pour l'État dans la régulation sociale du marché du travail à travers l'ébauche de réglementations du travail et l'émergence de dispositifs de protection sociale aux États-Unis. Nous analyserons tout d'abord comment le mouvement progressiste a impulsé certaines réformes sociales établissant les prémisses d'une législation sociale ; nous nous attacherons ensuite à démontrer la contribution majeure de l'institutionnalisme de John Commons et de ses disciples de l'université du Wisconsin à la conception et au développement de l'État providence aux États-Unis.

The official policy of the United States, backed by economic and legal thought, was originally "laissez-faire" on the market and in labor relations. This article analyzes the development of a legitimate role for the state in the social regulation of the labor market through the emergence of the early labor regulations and social protection schemes in the United States. We first analyze how the progressive movement brought about certain social reforms establishing the beginnings of social legislation; we will then focus on the major contribution of the institutionalism of John Commons and his followers from the University of Wisconsin to the design and the development of the welfare state in the United States.

INDEX

Keywords : Institutionalism, John R. Commons, Social Legislation, Social Security, Welfare State

Mots-clés : État providence, institutionnalisme, John R. Commons, législation sociale, sécurité sociale

AUTEUR

ISABEL DA COSTA

Centre National de la Recherche Scientifique, Institutions et Dynamiques Historiques de l'Economie. Chargée de recherche CNRS à l'IDHE, CNRS-IDHE, ENS de Cachan, Ecole Normale Supérieure de Cachan, 61, avenue du Président Wilson, 94235 Cachan Cedex – France, tel : + 33. (0)1.47.40.68.31, email : idacosta@idhe.ens-cachan.fr.

L'économie du travail commonsienne : l'analyse transactionnelle de la relation salariale

Commonsian Labour Economy: The Transactional Analysis of the Salary

Sylvie Morel

- 1 La théorie institutionnaliste de John R. Commons est un cadre d'analyse économique dont les vertus heuristiques sont largement sous-estimées. Pourtant, face aux interrogations actuelles concernant les manières de renouveler l'économie politique dans une perspective hétérodoxe, ses réponses sont novatrices et stimulantes. Les questions de travail et d'emploi donnent l'occasion d'en prendre la mesure. L'institutionnalisme commonsien permet en effet de les appréhender à partir d'une grille théorique qui diverge radicalement, non seulement de l'approche de l'économie standard, mais aussi de celles qui ont été proposées dans le cadre de l'économie du travail hétérodoxe depuis le milieu du 20^e siècle. C'est donc, ni plus ni moins, à la refondation de l'économie du travail que nous invite la fréquentation de l'œuvre de Commons. Face à un projet d'une si vaste ampleur, il faudrait déployer un programme de recherche et d'action mobilisant un large réseau d'équipes de recherche engagées dans des travaux autant théoriques qu'empiriques. Notre propos, dans cet article, se situe bien en deçà d'un tel cadrage. Il consiste simplement à présenter une réflexion exploratoire portant sur quelques unes des pistes de recherche qu'une conceptualisation commonsienne de l'économie du travail pourrait suivre. L'objectif est donc de forcer la réflexion sur la profonde rupture qu'engendre l'approche théorique de Commons par rapport aux conceptions coutumières de l'économie du travail.
- 2 Une précision préalable s'impose. A l'arrière-plan de la théorisation commonsienne du travail et de l'emploi que nous mettons de l'avant, figurent nos interrogations sur les qualités que doivent posséder les théories économiques pour donner une intelligibilité à l'économie comme réalité empirique. Il s'agit de leur capacité à construire le fait

économique comme « fait social institué ». En clair, au lieu de présenter les réalités économiques, le travail et l'emploi, comme tout autre objet d'étude, de façon idéaliste, en termes de « marché », la théorie doit pouvoir les contextualiser à partir de l'expérience des acteurs. À cet égard, l'approche orthodoxe est un échec, en raison de sa conceptualisation du fait économique comme « fait de nature », qui, paradoxalement, la rend étrangère à son propre objet, l'économie. Mais cet exercice de dénaturalisation des faits économiques est rarement mené à terme dans le cadre des hétérodoxies. A cet égard, l'institutionnalisme commonsien est exemplaire, cela en raison de ses fondements philosophiques et de ses catégories conceptuelles, qui offrent des outils méthodologiques en prise directe sur les problèmes réels.

- 3 Notre analyse se déroule en deux temps. Nous expliquerons, tout d'abord, une dimension du cadre d'analyse commonsien qu'il est indispensable de clarifier pour en montrer la profonde originalité : la prééminence qu'y revêt le concept d'institution en tant que théorie de l'action instituée (section 1). Nous identifierons ensuite quelques éléments fondamentaux de ce que l'on pourrait appeler une économie du travail commonsienne, cette représentation inédite du travail et de l'emploi qui forme une « analyse transactionnelle de la relation salariale » (section 2).

L'institution plutôt que le marché : un changement de cap radical

- 4 La principale ligne de clivage entre les économistes depuis le 18^e siècle, explique Jean-Jacques Gislain, est l'opposition au sujet de la représentation de l'économie entre la conception de l'économie comme « fait de nature », qui pose cette dernière comme étant le produit de lois économiques incontournables, immuables, universelles et naturellement bénéfiques à la société, et la conception de l'économie comme « fait social institué », selon laquelle la relation entre l'économie et les institutions économiques est un rapport de « co-fondation ». Dans ce dernier cas, une primauté logique est accordée au concept d'institution dans l'analyse économique, les institutions caractérisant « ce qu'est une économie comme fait réel de société » (Gislain 2003b : 20). L'apport, et l'intérêt, de l'institutionnalisme commonsien, mais, plus largement, de l'institutionnalisme des origines¹, est justement d'opérer cette dénaturalisation du fait économique pour en offrir une représentation comme fait social au moyen d'une théorie de l'action, dont les origines remontent à la naissance de la sociologie économique (Gislain, Steiner 1995). Dans le cas de Commons, cette théorie de l'action s'articule de façon cohérente à une théorie de l'institution, de sorte que l'une et l'autre sont incompréhensibles séparément (Gislain 2003b). Reprenons chacun de ces éléments.
- 5 Tout d'abord, représenter les faits économiques comme faits de société signifie qu'on les explique comme des construits sociaux, c'est-à-dire des réalités produites par la pensée et l'action humaines, telles qu'elles se manifestent, d'une part, dans le cadre des divers types de collectifs humains, et, d'autre part, à travers la volonté et la créativité individuelles. La conception de l'économie comme création humaine, appréhendée à ce double niveau collectif et individuel, est fondamentalement opposée à celle qui procède de la croyance en une « essence », une « nature » économiques, dont il s'agirait simplement d'identifier les attributs (les « lois économiques ») pour en prédire l'évolution. Cette optique naturaliste de l'économie est typique de l'approche orthodoxe, qui donne à croire qu'il

existerait réellement un ordre économique régulé de façon automatique par le « marché », dont la logique transcenderait la volonté humaine et s'imposerait en dehors de toute régulation sociale. Cette vision de l'économie conduit à isoler les faits économiques des autres types d'activité humaine et, parallèlement, sur le plan de la connaissance, à séparer l'économie des autres sciences sociales. L'approche sociale du fait économique préconise, différemment, de représenter l'économie comme un domaine de pratiques dont la signification ressort d'une catégorie générale, celle de l'expérience humaine immergée dans l'ordre social. Car les faits économiques « ne forment pas un sous-ensemble défini par un type de conduite ayant une logique autonome par rapport aux autres domaines de l'activité sociale » (Gislain, Steiner 1995 : 55), de sorte que le concours des différents types de savoirs sur la vie sociale, dont l'économie, est requis pour les rendre intelligibles. L'économie comme fait social est ainsi, dans l'optique du « fait social total » de Mauss, « l'une des différentes modalités du social »², l'une des composantes de ces « systèmes sociaux entiers », où cohabitent également les dimensions juridique, religieuse et esthétique (Mauss 1923-1924 : 275, 274).

- 6 Chez Commons, la construction de l'économie comme fait social s'opère par une théorie de l'action, qui a ceci de particulier qu'elle dérive d'une théorie englobante de l'institution. Autrement dit, le fait économique n'est pas seulement construit comme fait social, il l'est comme fait institué. Précisons, tout d'abord, que l'institutionnalisme commonsien a été qualifié de « théorie générale des institutions applicable à toutes les sciences sociales » (Dorfman, 1967 : iii). S'il a pu être élevé ainsi au rang de théorie générale, c'est parce qu'au départ, sa catégorie centrale, celle d'institution, est construite en tant que concept. Cela est un point majeur, car en rompant avec la compréhension de sens commun de l'institution, l'approche commonsienne se distingue de la plupart des théories qui intègrent cette notion. On sait que cette dernière est très présente en économie, y compris dans le courant néo-classique. Mais l'objet « institution » qui ressort des approches « institutionnelles » n'est généralement pas théorisé. Les institutions y sont présentées, soit comme des formes de coordination ou d'allocation substitués au marché³, soit de manière descriptive comme de simples cadres de la vie économique⁴, ou encore selon une problématisation historique qui les exogénéise de l'économie⁵. Commons, quant à lui, construit l'institution en tant que catégorie conceptuelle dans le but de rendre compte de l'articulation de deux modalités d'agir économique, celle qui relève de l'individu (toujours saisi en situation interactive de « trans-action », comme nous le verrons plus loin) et celle qui provient des regroupements collectifs dans lesquels ce dernier s'insère : l'institution, dans son acception commonsienne, est ainsi « l'action collective en contrôle de l'action individuelle » (Commons 1934a : 69).
- 7 L'« institution » se dévoile donc ici à travers trois nouveaux concepts. Le premier d'entre eux, celui d'action collective, renvoie à l'ensemble des « règles opérantes » par l'intermédiaire desquelles s'opère la coordination des comportements individuels. La théorie commonsienne de l'action instituée donne une place prépondérante à ce concept de règles opérantes, lesquelles représentent le « principe universel » « que l'on peut dériver de toutes les observations de contrôle collectif » de l'action individuelle (Commons 1934a : 80). Plutôt que d'analyser l'économie à partir du concept néo-classique d'équilibre, cet ordre harmonieux établi mécaniquement par les « forces du marché », Commons associe, comme l'indique Yngve Ramstad (1993 : 179), « le comportement ordonné (...) à l'existence et la mise en application par le groupe d'un tissu entrelacé de règles à la fois formelles et informelles qui modèlent la conduite individuelle à l'intérieur

du champ couvert par le *concern* » ; ce dernier terme, celui plus exactement de *going concern*, ou groupe actif, sert à désigner les « communautés d'appartenance » des individus, les collectivités dans lesquelles l'action est contrôlée par un même ensemble de règles opérantes, c'est-à-dire tout type d'organisation sociale⁶. Le groupe actif est une forme de l'action collective « organisée », mais cette dernière emprunte surtout la forme « inorganisée » de la *coutume*. Ainsi, les institutions modèlent le comportement de deux façons, poursuit Ramstad : de manière directe, par le « contrôle » que réalise l'établissement des droits, avec les devoirs, les libertés et les vulnérabilités qui leur correspondent, ensemble d'éléments qui définissent ce que les individus sont convenus de faire dans les groupes actifs dans lesquels ils oeuvrent, et, indirectement, en inculquant des « habitudes de pensée » intériorisées par les individus : « bref, les individus, en tant qu'« êtres de volonté » ou « entités auto-orientées », tendent à « devenir » les règles (...) gouvernant leurs activités » (Ramstad 1993 : 179-181). Ce « contrôle », le second concept que met en jeu celui d'institution, obéit à des modalités complexes, mais prend essentiellement trois formes. L'action individuelle est « infléchie » par l'action collective par la « contrainte », la « libération » et le « prolongement »⁷. La contrainte prévaut lorsque les « transacteurs »⁸ se voient imposer leur conduite (coercition, discrimination, concurrence déloyale), la libération, lorsque les règles opérantes permettent aux individus d'agir selon leur volonté initiale (performance non réfrénée), et le prolongement, quand ces règles servent de levier à l'action individuelle pour en accroître le déploiement (multiplication d'actions et innovations). Enfin, l'action individuelle, dernier concept explicatif de l'institution, représente l'exercice de la volonté de l'acteur. Pour chaque action, le choix s'inscrit dans trois dimensions : la performance – l'exercice du pouvoir physique ou économique dans une direction définie – l'évitement – le rejet de la meilleure performance alternative – et le réfrènement – de la portée et de l'intensité de l'action (Commons 1934a : 19). Les modalités de mise en œuvre de ces trois dimensions de l'action individuelle varient selon la situation de l'acteur. Une autre dimension essentielle de l'action, pour Commons, est celle de la futurité, c'est-à-dire l'inscription du comportement de l'acteur dans la temporalité économique. Nous reviendrons plus loin sur cette conception du temps, dominée par l'horizon projectuel de l'acteur.

- 8 Ainsi constate-t-on que c'est à la faveur du débouclage du concept d'institution que se dévoile la théorie de l'action instituée de Commons. Le primat de l'action collective sur l'action individuelle y est consacré. Cette dernière ne peut être appréhendée comme le fait d'une volonté totalement libre et indépendante puisque l'acteur agit selon des règles sociales qui définissent une signification et un domaine de possibilités socialement circonscrites. Son action relève de logiques socialement régulées par les coutumes et les règles opérantes des groupes actifs dont il est membre. La coutume est prépondérante dans l'action collective : la « coutume obligatoire, qu'elle soit inorganisée ou organisée en Groupes Actifs, indique aux individus exactement ou de façon non exacte ce qu'ils doivent faire et ne doivent pas faire, peuvent et ne peuvent pas, pourraient ou ne pourraient pas faire » (Commons 1934a : 80). Ainsi, le principe premier de qualification de l'action individuelle est cet ancrage « en société » : s'il « faut considérer, après tout, que c'est l'individu qui est important, alors l'individu qui nous intéresse est l'Esprit Institutionnalisé » (Commons 1934a : 73)⁹. L'action économique est le fait d'être « socialisés », dont la marge de manoeuvre est conditionnée par la position qu'ils occupent dans les groupes actifs et par celle des autres membres de ces communautés d'appartenance :

« Les individus commencent (leur vie) en tant que bébés. Ils apprennent la coutume du langage, de la coopération avec les autres individus, à oeuvrer à des fins communes, des négociations pour éliminer les conflits d'intérêts, de la subordination aux règles opérantes des nombreux concernés dont ils sont membres. (...) Au lieu (d'être) des individus isolés dans un état de nature, ils sont toujours des participants à des transactions, membres d'un groupe actif dans lequel ils vont et viennent, citoyens d'une institution qui vivait avant eux et vivra après eux » (Commons 1934a : 73-74).

- 9 Si l'institution est la clé permettant de comprendre la théorie de l'action commonsienne, inversement, cette dernière est incontournable pour rendre compte de la théorie de l'institution commonsienne comme théorie de l'évolution économique. Cela tient essentiellement à une autre des caractéristiques du sujet économique commonsien : la prépondérance de la dimension volitionnelle de l'action individuelle, qui est source d'impulsion de la transformation des institutions. Autrement dit, la compréhension de l'approche « évolutionnaire » commonsienne requiert le bouclage de la théorie de l'action, cet effet de retour de l'action individuelle sur l'action collective.
- 10 Que l'acteur économique, esprit institué, contrôlé par l'action collective, c'est-à-dire forgé par et inséré dans le corps social, soit chez Commons un être de volonté, cela est très clair. À l'instar de Veblen (1898), Commons récuse le déterminisme de la théorie orthodoxe, avec son agent économique automate, considérant que le comportement de choix fait intervenir un « concept économique de la volonté, par opposition au concept introspectif de plaisir et de peine » (Commons 1934a : 242)¹⁰. Ainsi, dans l'acte du choix, ce n'est pas l'introspection, mais la projection dans l'environnement réel qui domine : « La volonté choisit entre des opportunités et ces opportunités sont tenues et retenues par d'autres volontés qui aussi choisissent entre des opportunités, et ces opportunités sont limitées par les principes de rareté » (Commons 1934a : 304). Il s'agit là d'un aspect fondamental de la théorie de l'action commonsienne, à savoir que cette volonté individuelle est saisie dans l'action : « L'attribut particulier de la volonté humaine (telle qu'elle se manifeste) dans toutes ses activités, distinguant l'économie des sciences physiques, est le fait de choisir entre différentes opportunités. Le choix peut être volontaire, ou ce peut être un choix involontaire imposé par un autre individu ou par l'action collective. Dans tous les cas, le choix est l'ensemble de l'esprit et du corps en action – c'est-à-dire la volonté – qu'il s'agisse de l'action et de la réaction physique avec les forces de la nature dans la production et la consommation de la richesse, ou de l'activité négociationnelle d'infléchir mutuellement les autres (individus) engagés dans les transactions » (Commons 1934a : 88). La conception de l'esprit que reflète cette théorie de la volonté en action est éclairée par la psychologie sociale de John Dewey (Albert, Ramstad 1997), l'un des premiers représentants, avec Charles Sanders Peirce et William James, de la philosophie pragmatiste américaine¹¹. Le rejet du dualisme des catégories de pensée, notamment celui opposant la pensée et l'action, est l'une des caractéristiques de cette dernière (Deledalle 1995)¹². Précisons qu'au-delà de la théorie de l'action, c'est l'ensemble du système de pensée de Commons, et de ses fondements méthodologiques, qui reposent sur ce courant philosophique (Bush 1993 ; Rutherford, 1983 ; Tool 1994). Commons l'établit explicitement en soulignant que le pragmatisme de Peirce explique sa « méthode d'investigation » des règles de l'action collective (Commons 1934a : 150, 156, 157)¹³. Mais, poursuit-il, l'économiste doit aussi s'approprier la contribution de Dewey parce que ce sont les actions humaines orientées par les règles et non, comme Peirce, les sciences physiques, qui sont la matière de son analyse : « Tant que l'on ne rejoint pas John

Dewey, on ne trouve pas Peirce étendu à l'éthique » (Commons 1934a : 155). La performance, l'évitement et le refrénerment, qui définissent le « concept fonctionnel de choix », étant précisément « les dimensions de la volonté incorporées dans son action » (Commons 1934a : 19), sont inconnues en physique, alors qu'elles sont indispensables pour comprendre l'action humaine¹⁴. La théorie de l'action volitionnelle est donc adaptée à la science sociale de l'économie.

- 11 Cette place laissée à la volonté humaine est également ce qui explique que la théorie de l'institution commonsienne échappe aux biais réducteurs d'un holisme déterministe. Le changement institutionnel se produit sous l'effet de l'action individuelle : par son action et sa créativité, l'individu est un sujet actif dans le processus d'évolution économique. En effet, puisque la pensée et l'action sont inextricablement liées, l'individu est nécessairement en position d'agir sur le monde quand il y opère et y transige. Dans sa dimension routinière, l'action individuelle consolide l'action collective : « L'acteur économique porte en lui, dans sa mentalité, les institutions économiques et chaque fois qu'il se comporte selon cette mentalité, il renforce et développe les institutions économiques dominantes. Action et institution économiques sont les deux facettes d'une même réalité économique (...) » (Gislain 2011 : par. 11). Mais l'action individuelle est également action de transformation des institutions parce que la reproduction de la coutume n'est jamais la simple répétition des règles existantes (Commons 1934a : 45). Il existe toujours une certaine variabilité des coutumes au cours de l'histoire, qui s'opère selon un processus continu de sélection, où les coutumes les plus appropriées aux conditions économiques et au climat politique changeants, sont perpétuées (Commons 1934a : 45). Ce processus d'évolution, comparable à celui mis en évidence par Darwin en biologie¹⁵, peut être qualifié d'« artificiel » puisqu'il est le produit de la volonté humaine (Commons 1934a : 45)¹⁶. La dimension créative de l'action individuelle, élément clé de la psychologie de l'action de Dewey (Albert, Ramstad 1997), permet aussi d'expliquer que les règles opérantes des institutions changent continuellement au cours de leur histoire. C'est pourquoi les coutumes, spécifie Commons, sont appelées, non pas des lois, mais des règles opérantes, ce terme indiquant « leur caractère temporaire et changeant conformément à l'évolution des conditions économiques, politiques et éthiques » (Commons 1934a : 705). L'articulation de l'action collective et de l'action individuelle produit ainsi une théorie de l'évolution qui consiste en l'étude des processus de transformation et d'ajustement des institutions au cours du temps. La coutume en est une dimension essentielle puisqu'il s'agit de qualifier l'état d'évolution des institutions sur la base de la persistance et de l'altération de leurs règles coutumières et de leurs pratiques établies¹⁷. Les institutions sont ainsi resituées dans le cours de leur propre trajectoire, avec leurs lignes de continuité et leurs points de rupture. Le matériau historique est l'outil de cette méthode d'investigation dite évolutionnaire¹⁸, puisqu'il faut recourir à l'histoire pour éclairer la genèse des coutumes. Ce mode de représentation processuel de l'évolution économique¹⁹, marqué par la continuité du mouvement d'interaction, d'influence réciproque, entre l'action collective et l'action individuelle, définit la méthode, selon l'expression de Ramstad, du « volitionnisme collectif » (Ramstad 1998 : 315). Ce cadre d'analyse unifiant les théories de l'action et de l'institution, lève « l'obstacle épistémologique du dualisme méthodologique individualisme|holisme » (Gislain 2003b : 34) et de la juxtaposition de ces deux méthodes incompatibles entre elles

²⁰.

- 12 L'approche commonsienne de l'économie instituée représente un changement de cap radical (« à la racine ») en économie du travail, comme dans les autres branches de l'économie. Ce changement est si profond qu'il heurte nos schémas de pensée habituels, ces « habitudes mentales » d'économistes ancrées dans la coutume de l'institution académique²¹. Cette dernière est fortement marquée par l'appréhension des phénomènes du travail et de l'emploi à partir du « marché du travail », avec les concepts d'offre de travail, de demande de travail, de dés-équilibres de marché ou encore d'incitation au travail. Or, ce sont l'ensemble de ces paramètres de l'analyse économique que l'institutionnalisme commonsien force à revoir et ce, pour deux raisons : premièrement, la conceptualisation de l'économie s'élaborant en termes de marché est remplacée par celle centrée sur l'institution et, deuxièmement, une grille théorique, composée de concepts économiques inédits et de préceptes méthodologiques novateurs, vient renouveler l'approche et la recherche en économie.
- 13 Ainsi, la théorie de l'action instituée entraîne une reformulation complète de la théorie économique parce que la catégorie institution remplace celle de marché. Bien sûr, on parle ici du marché comme construction intellectuelle reposant sur une série de postulats et d'hypothèses, non comme réalité empirique des lieux où s'opèrent les transactions économiques²². Commons ne disait pas vouloir remplacer l'approche des « économistes hédonistes », comme il se plaisait à appeler les néo-classiques. Cependant, comme l'affirment Alexa Albert et Yngve Ramstad (1997 : 908), lorsque la signification véritable de sa théorie de l'action est comprise, il devient évident que cet institutionnalisme « offre une « gestalt » fondamentalement incompatible avec l'image de la vie économique transmise à travers les modèles et le discours de l'économie dominante ». Mais il ne s'agit pas seulement d'abandonner l'appareil analytique des néo-classiques, avec leur « conceptualisation conventionnelle d'un marché, telle qu'elle apparaît dans la micro et la macroéconomie dominantes, comme un mécanisme naturel encadré dans des institutions contraignantes » (Ramstad 1993 : 188). Saisir le concept d'institution de Commons, et la théorie de l'action instituée qui y est encapsulée, c'est accomplir, dans l'esprit, le saut qualitatif permettant de comprendre réellement son œuvre et sa profonde originalité dans la pensée économique contemporaine, et, en conséquence, ce qui la sépare aussi de la plupart des courants hétérodoxes en économie (Gislain 2011). Le principal point de clivage, dont on ne s'étonnera pas, concerne le statut réservé dans l'analyse économique à la catégorie institution, et, corrélativement, à celle de marché. L'économiste commonsien n'emploie pas des structures d'explication dans lesquelles des hypothèses auxiliaires concernant les « facteurs institutionnels » sont ajoutées à une conception de l'« économie pure », reposant sur le marché. De fait, partir de la conception commonsienne de l'économie instituée conduit à distinguer deux types d'approches « institutionnelles » : « (l)'une se concentre sur la problématique de la « régulation » de l'économie par les institutions économiques, faisant de ces dernières une instance exogène et régulatrice de l'activité économique. L'autre centre sa problématique sur l'« institution » de l'économie par les institutions économiques, ces dernières sont alors endogènes à l'activité économique » (Gislain 2011 : par. 4). Le périmètre théorique de l'institutionnalisme commonsien ne se superpose donc pas à celui des hétérodoxies qui renoncent à construire une économie alternative à l'économie dominante²³.
- 14 De ce point de vue, la montée en popularité du cadre théorique de Commons, observable actuellement, peut susciter des débats stimulants au sein de la grande mouvance hétérodoxe en économie, dont la consolidation est un enjeu à la fois théorique et

politique. L'approche de l'économie instituée pose de nouveaux défis théoriques et pratiques aux économistes hétérodoxes et met sur la sellette les analyses économiques qui maintiennent le référentiel du « marché ». Par exemple, les notions d'encastrement/désencastrement de Karl Polanyi (1944), fréquemment reprises en sciences sociales, ne manquent pas de susciter la controverse en raison de la profonde ambiguïté qui s'en dégage par rapport à la notion de marché. Comme le souligne Ragıp Ege (1994 : 56) : « les thèses de Polanyi qui portent sur l'avènement et l'instauration du marché concurrentiel dans l'histoire (...) présentent (...) une certaine contradiction avec la propre vision institutionnaliste de l'auteur ». La notion d'encastrement fait référence au fait que l'économie, c'est-à-dire l'ensemble des activités de production, d'échange et de consommation, est subordonné au système de besoins de la société, donc est maîtrisé et régulé par la structure sociale. Inversement, l'économie est « désencastrée » lorsqu'elle est dominée par le « marché », ou le « système de marché »²⁴. L'ambition de Polanyi est de resituer l'« économie de marché » dans l'histoire pour en montrer le caractère relatif et les particularités. L'auteur explique ainsi que, si les faits économiques sont originellement « encastres » dans la structure sociale, tel n'est plus le cas avec le « passage des marchés isolés à une économie de marché, et celui des marchés régulés au marché autorégulateur », passage que l'auteur situe au 19^e siècle, dans la foulée des changements apportés aux lois sur les pauvres en Angleterre. Les institutions se conformeront alors « sur beaucoup de points essentiels, au schéma de marché » (Polanyi 1944 : 260) :

« (l)'économie de marché est une structure institutionnelle qui, comme nous l'oublions trop facilement, n'a pas existé à d'autres époques que la nôtre – et, même à notre époque, elle n'a pas existé partout. (...). Ce n'est que dans le cadre institutionnel de l'économie de marché que *les lois du marché sont pertinentes* (...) » (Polanyi 1983/1944 : 65).

« Avant de pouvoir entreprendre la discussion des lois qui gouvernent une économie de marché, telle que le XIX^e siècle cherchait à la créer, il nous faut d'abord bien saisir les hypothèses extraordinaires qui sont à la base d'un pareil système. L'économie de marché suppose un *système autorégulateur de marchés* ; pour employer des termes un peu plus techniques, il s'agit d'une économie gouvernée par les prix du marché et par eux seuls. On peut assurément dire d'un tel système, *capable d'organiser la totalité de la vie économique sans aide ou intervention extérieure*, qu'il est autorégulateur. Ces indications sommaires devraient suffire à montrer la nature absolument sans précédent de cette aventure dans l'histoire de la race humaine. (...) avant notre époque, aucune économie n'a jamais existé qui fût, même en principe, sous la dépendance des marchés » (Polanyi 1944 : 71)²⁵.

- 15 On voit bien ici ce que nous avons appelé l'ambiguïté de Polanyi, à savoir cette oscillation entre la description d'un modèle idéal, celui du libéralisme (le niveau de l'idéologie), et celle d'une période historique réelle, cas de figure donnant à croire que l'économie peut, *dans les faits*, s'autonomiser des structures sociales et trouver en elle-même ses propres principes de régulation²⁶. Or, comme l'affirme Aymeric de Pontvianne (2000 : 194-195), en reprenant les propos de Fernand Braudel qui refuse la notion de désencastrement, le « marché » autorégulateur est une notion « théologique », car jamais dans l'histoire, la société n'a été soumise à l'économie, qui ne peut être pensée « comme une réalité séparée ». Aussi, pour reprendre les propos de R. Ege, « (s)'il y a « désencastrement » de l'économie, c'est une nouvelle structure sociale qui le rend possible. Rigoureusement parlant, la société ne peut pas devenir un simple « auxiliaire » du marché, puisque ce sont des dispositions politico-juridiques particulières qui constituent les conditions de possibilité de cette institution qu'est le marché » (Ege 1994 : 59). On pourrait s'interroger de la même manière, en économie du travail cette fois, sur les limites des théories des

marchés internes et de la segmentation du marché du travail²⁷, ou encore de l'approche des « marchés transitionnels » (Morel 2010a), qui proposent des analyses novatrices des processus de régulation de l'emploi, tout en maintenant la thématique du marché du travail ; l'espace nous manque ici pour élaborer davantage à cet égard.

- 16 La deuxième raison pour laquelle le cadre de pensée commonsien renouvelle entièrement l'analyse économique vient du fait qu'il s'élabore sur la base de concepts tout à fait nouveaux, qui forment un langage propre à ce dernier. On s'accoutumera alors à conceptualiser les objets d'étude en économie du travail en termes d'institution, de transaction, de groupe actif, de psychologie négociationnelle, de futurité et de statut économique, programme de recherche que nous présentons dans la prochaine section. Les préoccupations de l'économiste du travail ne sont pas, non plus, les mêmes que dans le paradigme de l'économie standard, la réalité de l'insécurité économique propre au salariat, en particulier, remplaçant la question de l'incitation au travail (Morel 2010a). L'économie du travail commonsienne propose aussi une méthode de recherche qui tranche avec les méthodes déductive ou inductive généralement mobilisées dans la recherche économique : celle qui est inspirée de la logique de l'enquête sociale de Dewey. Dans la suite de cet article, nous allons surtout nous concentrer sur la grille conceptuelle proposée par Commons.

L'analyse transactionnelle de la relation salariale

- 17 Ce que l'on peut appeler « l'économie du travail commonsienne » est un champ d'études qui n'est pas encore constitué. Cela peut sembler paradoxal étant donné que l'œuvre de Commons est tout entière centrée sur les « problèmes du travail », comme en font foi les désignations choisies pour la qualifier : la théorie du capitalisme comme économie monétaire et salariale (Bazzoli 1999 ; Maucourant 2001), l'économie politique du travail ou de la négociation (Bazzoli 2000) ou encore la théorie de la citoyenneté dans le travail (Ramstad 1998 : 317)²⁸. Cependant, l'auteur n'a pas développé, à proprement parler, ce qu'on appelle aujourd'hui une « économie du travail ». Y procéder consiste à recourir à son corpus théorique pour développer un cadre d'analyse général applicable à l'étude de l'ensemble des phénomènes du travail et de l'emploi, qu'il s'agisse de salaire, de protection sociale, de négociation collective, pour n'en nommer que quelques uns. Dans les pages qui suivent, nous poserons quelques jalons d'une telle théorisation commonsienne de l'emploi, aussi fragmentaire et exploratoire soit-elle. Nous tenterons d'identifier ce qui nous semble être des apports constitutifs d'une économie du travail commonsienne en nous basant et ce, sans prétendre à l'exhaustivité, sur quelques recherches récentes, réalisées surtout dans le monde francophone, qui témoignent de l'actualité et de l'opérationnalité du cadre théorique de Commons. Le propre de ces travaux est de converger vers une « analyse transactionnelle de la relation salariale ».
- 18 Tout d'abord, dans l'institutionnalisme commonsien, les configurations variées d'interactions sociales caractérisant, dans le capitalisme, la « relation salariale », sont théorisées comme des institutions. La conception de l'emploi comme « rapport social », angle d'approche hétérodoxe en économie du travail, acquiert ainsi un sens nouveau. Dans la perspective relativiste de la théorie évolutionnaire des institutions économiques, il s'ensuit une rupture dans la conception, notamment, des institutions juridiques, qui, pour Commons, sont déterminantes. Ces dernières n'apparaissent plus comme universelles ou transcendantes, mais comme faits de coutume (Pirou 1946 ; Bazzoli, Kirat,

Villevall 1994). Il faut rappeler que pour Commons, économie et droit vont de pair, la « corrélation » entre l'économie, la jurisprudence et l'éthique étant le « pré-requis » d'une théorie économique institutionnaliste (Commons 1934a : 71). La théorie du contrat, celle du contrat de travail en particulier, en sort transformée. Aucune essence en effet dans les droits, y compris ceux de propriété, les libertés et les vulnérabilités. Seul l'ordre juridique, contingent et évolutif, les confère, et cela vaut pour les individus et pour les « sociétés », dans le capitalisme comme dans toute autre formation sociale l'ayant précédé (Commons 1924). Avec la propriété, non comme droit naturel, mais comme institution, le problème économique en devient un d'appropriation. La propriété n'est plus le fondement de la liberté et, par suite, de l'abondance, comme dans l'optique libérale, elle est, étant donné son caractère privatif exclusif, « rareté propriétaire » (*proprietary scarcity*) (Commons, 1934a : 169), ou « rareté économique » comme fait social²⁹. L'institution de la propriété, variable et changeante selon les lieux et les époques, structure donc les transactions économiques sur la base de la logique d'une « économie de la rétention ».

- 19 Mais la reconstruction théorique de la relation salariale s'engage véritablement avec le concept de transaction. Pour Commons, la transaction est l'objet d'étude pertinent en économie, l'« unité de base de la recherche économique », et les individus « n'existent qu'en tant que participants dans les transactions » (1934a : 4, 268). Appréhendée à partir du concept de transaction, la relation salariale n'est plus spécifiée comme un « échange » qui se clôt avec la signature du contrat de travail (Commons 1934a : 66 ; Bazzoli 1994), car elle acquiert alors de multiples dimensions, et le salarié, différentes identités : échangiste (*bargainer*), vendant sa force de travail dans une relation de persuasion, de coercition ou de contrainte, travailleur (*laborer*), obéissant à des « ordres en fournissant son output physique de valeurs d'usage » (Commons 1934a : 66n), mais aussi citoyen, face auquel le problème à résoudre est celui de la répartition des bénéfices et des charges qui assurera l'adhésion de ce dernier à sa communauté d'appartenance.
- 20 Commons propose cinq types de transactions : la trilogie composée des formes de marchandage, de direction et de répartition, d'une part, la paire des transactions routinière et stratégique, d'autre part. La théorisation de la relation salariale consiste à mobiliser la trilogie transactionnelle (Tableau 1, point 1). Pour les définir rapidement, indiquons que la transaction de marchandage est la relation sociale recouvrant les transferts du contrôle légal des droits de propriété et réunissant des transacteurs juridiquement égaux en droit et économiquement égaux ou inégaux. Elle est dominée par le principe de rareté. La transaction de direction est la relation qui concerne la production des richesses et relie deux transacteurs juridiquement inégaux, en position de supérieur à inférieur. Son principe est l'efficacité. Enfin, la transaction de répartition a trait à la négociation portant sur la répartition « des bénéfices et des charges entre les membres d'une entreprise conjointe » (1934a : 67-68). Fondée sur le principe de souveraineté, elle est une relation hiérarchique d'inégalité juridique et d'autorité. L'autorisation des règles procède d'un processus de prise de décision aux modalités variables (coopération, négociation collective, arbitrage, dictature, etc.). La mise en correspondance de la transaction et de la relation salariale remonte, à notre connaissance, à G. Pirou qui, dès les années trente, réfléchissait déjà en ces termes au cas de l'ouvrier, qui, indiquait-il, différemment de l'esclave, est « *juridiquement libre* » :
- « au moment où il est embauché, où il traite avec le patron, il s'agit d'une transaction *du premier type* (avec peut-être inégalité économique, mais en tous cas égalité juridique). Une fois entré dans l'usine, l'ouvrier tombe alors du *premier type*

dans le *second* ; il est obligé d'obéir au *contremaître* ; il n'y a plus entre le *contremaître* et lui égalité *ni économique ni juridique* ; il y a rapport entre *inférieur et supérieur* avec *nécessité d'obéissance* » (Pirou 1946 : 162).

- 21 Plus récemment, on doit à L. Bazzoli (1994) de s'être saisie de la typologie des transactions pour reconstruire la conception de Commons des relations salariales. Comme celle-ci le rappelle (1994 : 254), c'est pour rendre compte de leur pluridimensionnalité que Commons affirmait avoir développé le concept de transaction : « (j)'ai appris à éviter ces multiples significations (de la notion de travail) en substituant "les transactions de direction" pour le "travail", les "transactions de marchandage" pour les salaires et les "transactions de répartition" pour (l'organisation) collective du travail » (Commons 1934b : 131). L'auteur (1934a : 282) déclarera également que « la théorie du travail de l'économiste politique s'appuie sur la participation des individus » à ces trois transactions d'un groupe actif. L. Bazzoli (1994 : 258) suggère de mobiliser la trilogie transactionnelle comme suit : la transaction de marchandage renvoie à la relation s'établissant lors de l'embauche et aux règles régissant le contrat de travail, la transaction de direction, à celle qui prend place dans la production, et la transaction de répartition, à la relation par laquelle sont créées les règles régulant l'ensemble de la relation salariale. Cette typologie est complexifiée lorsqu'elle est temporalisée en un processus composé d'une séquence négociationnelle, transactionnelle et administrative (Gislain 2003a). En somme, la transaction offre un éclairage théorique neuf sur l'emploi, en intégrant des objets d'étude ressortant généralement de disciplines distinctes : la détermination du salaire, étudiée en économie, l'organisation du travail, en sociologie, et la négociation des « règles du jeu », en droit et en relations du travail, ordres de réalités qui, dans l'expérience vécue des salariés et des employeurs, à certains égards, s'entrecroisent. En outre, comme elle est une configuration mentale et une unité d'investigation qui ne sont pas une copie de la réalité mais un moyen intellectuel de la comprendre (Commons 1934a : 59), sa formule peut être amendée afin de capter les déterminants et les particularités des relations économiques étudiées : la relation assistancielle (Morel 1996), par exemple, ou encore les relations de pouvoir en négociation collective (Bilodeau 2008). Mais, plus fondamentalement, l'approche commonsienne permet de reconceptualiser l'économie du travail à partir de la multiplicité des trilogies transactionnelles particulières et interreliées qui définissent son champ d'études (celles des relations salariales, assuranciennes, assistanciennes, familiales, éducatives, etc.).
- 22 À la transaction, correspond une conception pluraliste de l'action, en raison de son association à une psychologie dite transactionnelle (point 2), qui se caractérise par les divers modes de négociation qu'elle met à jour. Commons parlera ainsi de « psychologie négociationnelle », ou de lapsychologie de l'action spécifique à la négociation pratiquée dans le cadre de la transaction, par laquelle les acteurs infléchissent mutuellement leur conduite. À chaque type de transaction correspond une psychologie spécifique. En effet, émergeant de principes distincts (rareté - efficacité - autorité), les transacteurs négocient selon des logiques et des plans d'action qui le sont également : la persuasion, la contrainte et la coercition dans la transaction de marchandage, le commandement et l'obéissance, dans celle de direction, enfin, la plaidoirie et l'argumentation pour la répartition. (Commons 1934a : 106). Cela contraste avec la psychologie simpliste « du plaisir et des peines des marchandises » (1934a : 524) de l'*homo oeconomicus*. La conception de l'intelligence en action, présentée plus haut, est au cœur du concept économique de psychologie négociationnelle développé par Commons (Albert, Ramstad 1997 ; Tool 1994). Cette dernière est aussi une psychologie sociale interactionniste, la théorie de l'action

commonsienne étant structurée de manière très semblable à la psychologie sociale développée par John Dewey, plus achevée dans la version de Georges-Herbert Mead, le fondateur de l'interactionnisme symbolique (Albert, Ramstad 1998). Il s'agit donc d'une théorie de la constitution du sujet comme agent social, où ses actions sont un produit émergent de l'inter-action avec les autres (Tool 1994 : 111). Dans la « trans-action » (Commons 1934a : 73), l'individuation de l'acteur s'opère de façon continue et évolutive, à travers des processus communicationnels structurés (Renault 1999, 2007). Ainsi, dans la perspective de ce transactionnisme, les transacteurs ne sont pas des entités qui préexisteraient à la négociation se déroulant dans le cadre de la transaction, mode d'interaction conforme à l'analyse néo-classique, mais se constituent et se construisent dans la transaction.

- 23 La psychologie transactionnelle prend forme avec cette autre dimension essentielle de l'action qu'est la futurité (point 3) : l'inscription du comportement de l'acteur dans une temporalité spécifique, qui n'est pas le temps chronologique de la nature physique, mais celui de ses projets et de sa capacité d'anticipation, dont la causalité va du futur vers le présent (Gislain 2002 ; Albert, Ramstad 1997 ; Renault 2000). Car « les hommes vivent dans le futur mais agissent dans le présent » (Commons 1934a : 84). En effet, comme cela a déjà été mentionné, dans l'optique pragmatiste, l'activité économique est la « volonté humaine en action » qui se manifeste comme une projection dans l'avenir, « tel qu'il se présente *actuellement* pour les transacteurs agissants, c'est-à-dire un ensemble d'objectifs et de règles opérantes de conduite présentement envisageables et relativement sûres pour les transacteurs » (Gislain 2002 : 47-48). La futurité est donc la prédisposition spécifiquement humaine consistant à agir en fonction d'anticipations sur les événements attendus, conformément à ce que le transacteur constate de la plus ou moins grande répétition et similarité des faits qui le concernent et, au premier titre de ceux-ci, les coutumes et règles opérantes « contrôlant » ses actions individuelles. La futurité obéit donc à un principe de « causalité institutionnelle » : elle est structurée dans la réalité socialement construite des institutions, qui déterminent l'étendue et la qualité du « monde des possibles futurs (futuribles) de l'activité économique » (Gislain 2002 : 61). L'économie du travail commonsienne porte donc sur la manière dont les institutions fondamentales du capitalisme, comme la propriété – le contrôle légal des marchandises qui donne des droits sur les comportements des autres – la monnaie, ou encore les politiques de l'emploi, sécurisent les anticipations – de profits, d'investissements, d'emploi – et à la différenciation des statuts d'acteurs qui s'ensuit. Le champ des relations industrielles est analysé à partir du concept de « futurité significative commune », selon lequel la réalité concrète des organisations constitue autant de projets communs en devenir (groupe actif), c'est-à-dire des ensembles d'actions individuelles se projetant dans des futurités structurées par une même action collective (Gislain 2003a).
- 24 C'est en fondant l'identité des transacteurs sur la notion de citoyenneté que les positions des salariés sont théorisées, cela au moyen du concept de statut économique (point 4). Ainsi, le sujet agissant de l'économie institutionnaliste est un individu-citoyen, un transacteur doté de droits et de devoirs, de libertés et de vulnérabilités. Aussi, les travailleurs sont, d'abord et avant tout, les « citoyens d'un groupe actif », de sorte que, si les activités investiguées par l'économiste institutionnaliste sont les transactions, son programme de recherche consiste en « l'investigation scientifique » des « relations économiques de citoyens à citoyens » (Commons 1934a : 157). Commons parvient ainsi à donner une véritable consistance théorique à la thématique de la citoyenneté dans

l'analyse économique (Morel 2010b). Cette problématique se déploie chez lui comme une théorie des statuts différenciés, au centre de laquelle figure l'insécurité économique et son envers, la sécurité, et la façon dont cette dernière modèle les comportements coutumiers. En effet, tant dans son œuvre théorique que dans sa compréhension des « problèmes du travail », Commons donne à cette dimension de la société capitaliste industrielle une place prépondérante (Morel 2003).

- 25 Le concept de citoyenneté débouche sur celui de sécurité, premièrement, en s'intégrant à la problématique des droits et des devoirs qu'élabore Commons pour expliquer l'institution de statuts économiques, lesquels ont trait aux anticipations en fonction desquelles chacun oriente son comportement économique vis-à-vis des autres³⁰. Ces statuts, au nombre de quatre, sont institués par interrelation couplée, puisque les relations entre les positions économiques des individus sont corrélatives et réciproques. La première paire est constituée des statuts de liberté et de vulnérabilité. Elle représente les situations où l'appui de l'action collective est refusé à un transacteur en position de vulnérabilité, donnant à son vis-à-vis en position de pouvoir, la liberté d'agir comme bon lui semble, faisant subir consécutivement au premier une perte ou un gain (Commons 1934a : 81). L'autre couple de statuts, dans lequel la sécurité économique est théorisée, est celui de sécurité/conformité. Inversement, cette fois, l'action collective institue pour le transacteur vulnérable une position de sécurité d'anticipations, en requérant des autres positions d'acteurs qu'ils s'y conforment. Une position de pouvoir est alors créée pour ce dernier qui peut mettre en œuvre à son profit la force collective du groupe actif – par exemple, le tribunal ou l'arbitre – pour faire respecter la responsabilité de son vis-à-vis dans la transaction.
- 26 Deuxièmement, le concept de citoyenneté pose la question du lien social par la mise en évidence de l'interdépendance humaine et de la solidarité devant unir l'ensemble des membres d'une collectivité face à son devenir. Dans cette optique, les revenus sont, avant tout, des « parts de la production » auxquelles ont droit les citoyens en leur qualité de participants au groupe actif de la société. Si cette dernière, indique Commons, n'est qu'« un mot dont la signification est l'action concertée de tous les participants dans un groupe actif », alors les profits, les rentes ou les salaires n'apparaissent pas comme des « coûts de production » mais comme des « parts de l'output total que les participants sont capables de demander, individuellement et collectivement, pour que le groupe (*concern*) soit maintenu en marche » (Commons 1934a : 616). Et les travailleurs, poursuit-il, ne sont plus envisagés à partir de leur contribution productive, telles les forces de la nature, ils « sont des citoyens avec tous les droits légaux et les devoirs des propriétaires de terres et des capitalistes » (1934a : 617). Car tout ce que savent les individus et ce qui guide leur action, c'est « la part de la production sociale totale qu'ils peuvent obtenir pour être considérés comme faisant partie du groupe (*concern*) et participer à son fonctionnement » (1934a : 617). Ainsi, en mettant la citoyenneté et la sécurité économique au premier plan dans l'analyse économique, lui faisant jouer le même rôle de force motrice de l'action économique que l'utilité dans l'approche néo-classique, l'institutionnalisme commonsien offre une assise et une justification théoriques, entre autres, aux politiques de l'emploi visant à renouveler les droits des salariés en sécurisant leurs parcours de vie.
- 27 La trilogie transactionnelle va de pair avec une théorisation institutionnaliste de l'entreprise (point 5), dont l'effet premier est la dénaturalisation de cet objet d'étude. Une vision intégrée des processus d'interaction marquant l'activité de la firme est ainsi élaborée : ces processus sont saisis, premièrement, à l'interne, au niveau des liens

qu'entretiennent entre elles ses unités ; deuxièmement, à travers ceux que tisse la firme avec les autres groupes actifs auxquels elle s'imbrique, et, enfin, à partir des interdépendances qu'entraîne son insertion dans la société. La clarification théorique du statut de l'entreprise passe, premièrement, par une claire distanciation avec la nouvelle économie institutionnelle et ce, malgré leur usage commun de termes comme ceux d'institution et de transaction (Dutraive 1993). Pour Commons, les transactions sont, sans perdre leurs caractéristiques, une partie face à un tout, car elles sont englobées dans les groupes actifs, dont elles sont les seules composantes. La formule transactionnelle devient ainsi l'élément clé de la conceptualisation de l'entreprise. Elle peut servir de levier pour concevoir la firme comme un tryptique combinant, premièrement, des dimensions productive (*going plant*), commerciale (*going business*) et régulatrice (*going concern* ou groupe actif) (Commons 1924)³¹, deuxièmement, des préoccupations d'efficacité, de rareté et de répartition du pouvoir et, troisièmement, les principes de coopération, de conflit et d'ordre, qui sont les composantes des relations sociales (Dutraive 2000). Dans l'optique commonsienne, la firme est à la fois institution et phénomène organisationnel, aucune séparation analytique entre ces deux dimensions ne devant être établie (Bazzoli, Dutraive 2002 ; Dutraive 2000). Nous l'avons vu, pour Commons, l'institution englobe l'action collective, qui intègre elle-même des règles opérantes inorganisées (la coutume) et organisées (les groupes actifs, dont l'entreprise est l'une des formes). L'organisation est donc bien l'une des deux figures de l'institution. La mise en correspondance biunivoque des deux triades direction/marchandage/répartition et *going plant/going business/going concern*, permet aussi, selon L. Bazzoli et V. Dutraive (2002 : 22), de dégager la dimension « institutionnelle » de l'entreprise, cela à travers la transaction de répartition assimilée ici au groupe actif. Tout en recourant à la triade des *going plant/business/concern*, B. Théret (2003a) propose, pour sa part, trois typologies, celles des institutions, des organisations et de la firme capitaliste, et mobilise, pour cette dernière, la formule transactionnelle afin d'identifier les cas de figure où, sur la base de caractéristiques partagées, ses trois formes font système. Sont ainsi dégagées quatre « structures élémentaires » viables de ce « collectif dynamique » qu'est la firme, permettant de conceptualiser ses comportements stratégiques ainsi que les rapports de pouvoir sous-jacents. Ces lectures de Commons accordent une attention particulière à la dimension politique de la transaction de répartition, qui, comme « méta niveau de transaction » (Bazzoli, Dutraive 2002 : 33), permet d'intégrer les interventions d'autorité du « gouvernement d'entreprise » ou de l'État, et de concevoir la firme et la société comme ordres de régulation hiérarchisés.

- 28 L'interaction entre groupes actifs est au cœur de l'institutionnalisme de Commons, qui concevait l'économie comme une « myriade de groupes actifs rattachés ensemble de façon interne et externe par un complexe de règles opérantes gouvernant leurs interactions »³². Ce principe d'interrelation entre les espaces de socialisation est un précepte méthodologique fondamental de cet institutionnalisme, décrivant le mode d'application de l'approche évolutionnaire permettant de mettre à jour la dynamique du changement institutionnel : les « institutions fonctionnent comme des tous organiques dans lesquels l'effet de toute règle (institution) ne peut être compris qu'en termes de son interrelation opérante avec les autres règles (institutions) » (Ramstad 1993 : 191). L'institutionnalisme fait donc plus qu'intégrer l'histoire dans l'analyse économique, il la théorise au moyen de cette conception processuelle et non-téléologique de l'évolution, l'approche évolutionnaire présentée plus haut. Dans notre recherche sur le *workfare* aux États-Unis et l'insertion en France (Morel 1996), nous avons théorisé l'assistance sociale

comme une action collective transactionnelle, et appliqué cette démarche d'investigation évolutionnaire pour montrer comment les règles opérantes des groupes actifs de l'assistance sociale, de l'emploi et de la famille avaient évolué par mouvements d'interférence croisée³³. Cette méthode tranche avec les oppositions conceptuelles essentialistes du type Marché/État, qui, en compartimentant les espaces de vie, nuisent à la compréhension des logiques d'interaction existant entre ceux-ci. En offrant une méthode d'analyse historique pour éclairer la genèse des institutions, l'institutionnalisme commonsien fournit une méthode d'analyse comparée, ses outils conceptuels permettant de caractériser, de manière dynamique, les cas nationaux et d'en spécifier des cas-types (Morel 1996). En outre, l'évaluation des politiques publiques ressort, dans le cadre de cette approche, comme étant une préoccupation essentielle, avec, notamment, le concept de « raisonabilité », qui comprend des énoncés de principe et de méthode au sujet de l'évolution souhaitable des politiques publiques.

- 29 Ainsi, l'analyse transactionnelle de la relation salariale s'articule à un principe de « raisonabilité » (point 6), probablement sa dimension la mieux connue, qui trouve sa traduction concrète dans l'institution des relations industrielles (Bazzoli 1994, 2000 ; Chasse 1997 ; Gislain 2003 ; McIntyre, Ramstad 2003 ; Kaufman 1998 ; Ramstad 1998). Dans une optique pragmatiste, Commons développa l'analyse théorique en conjonction avec l'investigation de problèmes concrets, en acquérant une connaissance des transactions et de leurs déterminants, avec la visée de transformer les règles dans un sens plus « raisonnable » (Ramstad 1989 : 216). Ce souci face aux « dysfonctions institutionnelles » génératrices de dérèglements sociaux (chômage, macroinstabilité, inégalités de revenu, discrimination, etc.) a conduit Commons à mettre en lumière, historiquement et théoriquement, la fondamentale asymétrie de pouvoir caractérisant la relation salariale, les employeurs étant mieux à même de se coaliser que les travailleurs, et la profonde inégalité économique qui s'ensuit (Bazzoli 2000 ; Chasse 1997). La création d'institutions comme celles qui structurent la relation salariale à travers la négociation collective, relève de la nécessité d'établir des contre-pouvoirs qui égalisent davantage les positions des employeurs et des salariés. Portant sur l'usage éthique du pouvoir au sein du capitalisme, le capitalisme raisonnable est donc une réflexion sur la démocratie, qui s'appuie sur la transposition des principes de la démocratie politique au champ de l'économie (Bazzoli 1994). Il fonde théoriquement une social-démocratie renouvelée, en ce qu'il représente un idéal réformiste, en dehors du libéralisme et du socialisme, qui assure la soutenabilité du salariat (Gislain 2003 : 37).
- 30 Si la doctrine de la Valeur Raisonnable remplace celle des Droits Naturels (Commons 1934a : 680), cette exigence éthique, principe supérieur d'organisation (Théret 2001), correspond, non à un idéal abstrait, mais à une réalité observable dans la société : la raisonabilité est le principe éthique permettant d'orienter le processus collectif de résolution des conflits d'intérêts vers un ordre social formé en référence aux pratiques jugées préférables, pour une société et une période données. Le capitalisme raisonnable puise aux préceptes méthodologiques de l'enquête sociale également par le fait que la démocratie participative préconisée comme solution, décrit un processus de résolution de problèmes répondant à une exigence scientifique : le pragmatisme, marqué par l'indissociabilité de la pensée et de l'action, a développé une science de la connaissance mettant au cœur de l'investigation, l'expérimentation et l'expérience. La démocratie en est l'issue logique, car un mode de représentation des intérêts permettant à divers groupes de participer à la recherche de solutions, parce qu'il fait appel à leur expérience,

est un processus de connaissance conforme à cette conception (Chasse 1997). En somme, la richesse de cette théorisation de la relation salariale, bien qu'incomplète et seulement esquissée ici, explique que l'institutionnalisme commonsien, cette « méta-théorie institutionnelle cohérente de l'activité marchande » (Ramstad 1998 : 309), soit l'hétérodoxie privilégiée par certains économistes pour offrir un cadre analytique transdisciplinaire dans le domaine des relations industrielles (Gislain 2003b ; Kaufman 1998 ; Ramstad 1998) ou le point d'ancrage d'un programme de recherche ouvert en sciences sociales (Bazzoli 1999 : 202).

Tableau 1 : Éléments d'une théorisation commonsienne de la relation salariale

1. Relation salariale (relation sociale) comme trilogie transactionnelle (transactions de marchandage, de direction et de répartition) : représentation complète des moments de l'échange salarial, de la production et de la détermination des règles du jeu (Bazzoli 1994 ; Gislain 2003 ; Pirou 1946).
2. Psychologie négociationnelle : psychologie sociale interactionniste (Albert, Ramstad 1997, 1998 ; Tool 1994) ; théorie de l'action plurielle ; logique communicationnelle et processus d'individuation continu et évolutif (Renault 1999, 2007).
3. Psychologie de la futurité : logique de causalité volitionnelle de la futurité vers le présent, où l'action économique présente est déterminée par les attentes vis-à-vis du futur quant aux comportements des autres transacteurs (Gislain 2002 ; Renault 2000) ; causalité institutionnelle et « futurité significative commune » (Gislain 2003 ; Albert, Ramstad 1997).
4. Citoyenneté et statuts économiques : droits et devoirs inhérents à la relation sociale ; statuts économiques établis par interrelation couplée ; théorie de la citoyenneté et sécurité économique comme catégorie théorique centrale (Morel 1996, 2003, 2010b).
5. Théorisation de l'entreprise et de ses interactions transactionnelles : l'entreprise comme institution et organisation (Bazzoli, Dutraive, 2002 ; Dutraive 2000) ; interactions entre niveaux institutionnels et organisationnels et formes élémentaires de la firme (Théret 2003a) ; interactions entre groupes actifs (Ramstad 1993).
6. Citoyenneté, capitalisme raisonnable et relations industrielles (Bazzoli 1992 ; 2000 ; Bilodeau 2008 ; Gislain 2003 ; McIntyre, Ramstad 2003 ; Ramstad 1998 ; Renault 2006) : problèmes du travail et valeur raisonnable ; condition du maintien d'une futurité significative commune ; principe éthique et exigence scientifique (Chasse 1997).

Conclusion

- 31 L'économie du travail gagnerait à être redéfinie sur la base des apports théoriques et empiriques du cadre de pensée de Commons. Contrairement à l'analyse standard, essentialiste et unidimensionnelle, qui met en scène l'*homo œconomicus*, l'institutionnalisme commonsien offre une théorie pluraliste de l'action instituée : celle-ci intègre l'action collective et la problématique des statuts économiques différenciés d'acteurs. Plutôt qu'à une logique d'action purement fictive et applicable à tous les « agents économiques », c'est sur la diversité des situations et positions d'acteurs que porte l'analyse. Dans ce cadre, les statuts et les possibilités d'action sont plurielles. Plus encore, en tant qu'approche alternative à la représentation canonique de l'économie basée sur le marché, l'économie commonsienne participe de la réflexion et des efforts de recomposition actuels de l'hétérodoxie économique dans le sens de la constitution d'une science sociale. Elle offre ainsi de nombreuses réponses à l'interrogation qui consiste à savoir comment construire autrement l'économie politique. En théorisant le fait

économique comme fait social institué, sur la base d'une démarche de connaissance, d'outils méthodologiques et de concepts radicalement différents, dans leur nature et leur contenu, de ceux de l'économie dominante, l'institutionnalisme commonsien peut donner une véritable intelligibilité à l'économie comme réalité empirique. Mais dénaturiser la représentation des phénomènes du travail et de l'emploi dans une perspective commonsienne signifie engager un vaste chantier, celui de la reconceptualisation complète de l'économie du travail. Ce programme de recherche reste à développer.

Remerciements

Cet article reprend, en partie, la communication présentée au colloque Vers un capitalisme raisonnable ? La régulation économique selon J. R. Commons, Un. Laval, Québec, 16-17 octobre 2008. Nous remercions, pour leur lecture et leurs remarques, les évaluateurs externes.

BIBLIOGRAPHIE

- Albert, Alexa, Ramstad, Yngve. 1997. « The social psychological underpinnings of Commons' Institutional Economics : The significance of Dewey's *Human Nature and Conduct* », *Journal of Economic Issues*, 31, 4, 881-916.
- Albert, Alexa, Ramstad, Yngve. 1999. « The social psychological underpinnings of Commons' Institutional Economics II : The concordance of G. H. Mead's "social self" and J. R. Commons's "will" », *Journal of Economic Issues*, 33, 4, 1-46.
- Bazzoli, Laure. 2000. « L'économie institutionnaliste du travail de J.R. Commons : un "pragmatisme en action" », *Les Cahiers du GRATICE*, n° 19, 101-134.
- Bazzoli, Laure. 1999. *L'économie politique de John R. Commons*, Paris, L'Harmattan.
- Bazzoli, Laure. 1994. *Action collective, travail, dynamique du capitalisme : fondements et actualité de l'économie institutionnaliste de J. R. Commons*, thèse Lyon II.
- Bazzoli, Laure, Dutraive, Véronique. 2004. « La conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions », *VII Aispe Conference, Economics and Institutions. Contributions from the History of Economics*, Palermo, Sept. 30-Oct. 2.
- Bazzoli, Laure, Dutraive, Véronique. 2002. « L'entreprise comme organisation et comme institution. Un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons », *Economie et Institutions*, 1, 5-46.
- Bazzoli, Laure, Kirat, Thierry, Villeval, Marie-Claire. 1994. « Rules, Contract, and Institution in the Wage-Labor Relationship : A Return to Institutionalism ? », *Journal of Economic Issues*, 28, 4, 1-35.
- Bilodeau, Pier-Luc. 2008. *Le pouvoir de négociation collective dans le secteur privé. Analyse d'un cas du secteur manufacturier du bois*. Thèse, Université Laval.
- Boyer, Robert. 2004. *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Paris, Odile Jacob.

- Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.). 2002. *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris, Éditions La Découverte.
- Bush, Paul D. 1993. « The Methodology of Institutional Economics : A Pragmatic Instrumentalist Perspective », dans M. R. Tool, *Institutional Economics : Theory, Method, Policy*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 59-107.
- Chasse, J. Dennis. 1997. « John R. Commons and the Special Interest Issue : Not Really Out of Date », *Journal of Economic Issues*, 31, 4, 933-949.
- Commons, John. R. 1934a. *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New Brunswick/London, Transaction Publishers, 2 vol. (1990).
- Commons, John. R. 1934b. *Myself*, New York, The Macmillan Company.
- Commons, John. R. 1924. *Legal Foundations of Capitalism*, Madison, The University of Wisconsin Press (1968).
- Deledalle, Gérard. 1995. *La philosophie peut-elle être américaine ? Nationalité et universalité*, Paris, Éditions Jacques Grancher.
- Deledalle, Gérard. 1967. « Présentation », J. Dewey, *Logique. La théorie de l'enquête*. Presses universitaires de France.
- De Pontvianne, Aymeric. 2000. « La nature du marché ». *Revue du MAUSS semestrielle. Éthique et économie. L'impossible (re)mariage ?*, 15, premier semestre, 186-206.
- Dorfman, Joseph. 1967. « John R. Commons' General Theory of Institutions », preface, dans J. R. Commons. 1899-1900, *A Sociological View of Sovereignty [1899-1900], With an Introductory Essay "John R. Commons' General Theory of Institutions" by Joseph Dorfman*, New York, Augustus M. Kelley, iii-xi.
- Doeringer, Peter B., Piore, Michael J. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, D. C. Heath and co.
- Dugger, William. 1996. « Redefining economics : From market allocation to social provisioning », in C. J. Whalen (Ed.), *Political economy for the 21st century : Contemporary views on the trend of economics*, Armonk, M. E. Sharpe, 31-44.
- Dutraive, Véronique. 2000. « Les conceptions institutionnalistes de l'entreprise : rétrospective et perspectives ». *Les Cahiers du GRATICE*, 19, 147-180.
- Dutraive, Véronique. 1993. « La firme entre transaction et contrat : Williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste ? », *Revue d'Économie Politique*, 103, 1, 83-105.
- Ege, Ragip. 1994. « L'économie de marché : la société civile et l'État », in B. Bellon et al. (dir.), *L'État et le marché*, Paris, ADIS & Economica, 55-65.
- Frydman, Roger. 1994. « Les identités du marché », dans B. Bellon et al. (dir.), *L'État et le marché*, Paris, ADIS & Economica, 34-43.
- Gislain, Jean-Jacques. 2011. « Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Une réponse commonsienne à partir du concept de futurité ». *Revue Interventions économiques*, vol. 42. En ligne: interventionseconomiques.revues.org/1195.
- Gislain, Jean-Jacques. 2003a. « L'institution des relations industrielles : le cadre analytique de J. R. Commons », *Economie et Institutions*, 1, 2, 11-59.
- Gislain, Jean-Jacques. 2003b. « L'émergence de la problématique des institutions en économie ». *Cahiers d'économie politique*, 44, 19-50.

- Gislain, Jean-Jacques. 2002. « Causalité institutionnelle : la futurité chez J. R. Commons », *Economie & Institutions*, 1, 1, 47-66.
- Gislain, Jean-Jacques. 1999. « Les élaborations évolutionnaires de T. Veblen et J. R. Commons », *Economies et Sociétés*, Hors série HS 34, 1, 47-65.
- Gislain, Jean-Jacques. Steiner, Philippe. 1995. *La sociologie économique 1890-1920*, Paris, Presses universitaires de France.
- Jennings, Ann L. 1993. « Public or Private ? Institutional Economics and Feminism », in M. A. Ferber, J. A. Nelson (ed), *Beyond Economic Man, Feminist Theory and Economics*, Chicago & London, The University of Chicago Press, 111-129.
- Kaufman, Bruce E. 1998, « John R. Commons : His Contributions to the Founding and Early Development of the Field of Personnel/HRM », in P. B. Voos (Ed.), *IRRA Series, Proceedings of the Fiftieth Annual Meeting*, vol. 1, Madison, IRRA, 328-341.
- Kerr, Clark. 1994. « The Social Economics Revisionists : The « Real World » Study of Labor Markets and Institutions », in C. Kerr, P. D. Staudohar (ed.), *Labor Economics and Industrial Relations. Markets and Institutions*, Cambridge, Harvard University Press, 66-108.
- Maucourant, Jérôme. 2001. « L'institutionnalisme de Commons et la monnaie », *Cahiers d'économie politique, Lectures de John R. Commons*, 40-41, 253-284.
- Mauss, Marcel. 1923-1924. *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses universitaires de France (1950).
- McIntyre, Richard, Ramstad, Yngve. 2003 « Reasonable Value and the International Organization of Labor Rights », *Économie et Institutions*, 2, 83-109.
- Morel, Sylvie. 2010a. « La sécurisation des trajectoires professionnelles : une perspective commonsienne, Texte d'une partie de la communication présentée au colloque *Vers un capitalisme raisonnable ?* ; non publié.
- Morel, Sylvie. 2010b. « Citoyenneté, travail et emploi : les éclairages de la théorie économique et de l'analyse de genre », dans M. Coutu, G. Murray (dir.). *Travail et citoyenneté. Quel avenir ?*, Québec, les Presses de l'Université Laval, 229-271.
- Morel, Sylvie. 2007. « Pour une « fertilisation croisée » entre l'institutionnalisme et le féminisme », *Nouvelles questions féministes, Perspectives féministes en sciences économiques*, 26, 2, 12-28.
- Morel, Sylvie. 2003. « Institutionnalisme commonsien, citoyenneté et « sécurité économique » », *Économie et Institutions*, 2, 106-134.
- Morel, Sylvie. 2000. *Les logiques de la réciprocité*, Paris, Presses universitaires de France.
- Morel, Sylvie. 1996. *Le workfare et l'insertion : une application de la théorie institutionnaliste de John R. Commons*, Thèse, Paris I.
- Orléan, André. 2005. « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales ». *L'Année Sociologique, Histoire et méthode de la sociologie économique*, 55, 2, 279-306.
- Pirou, Gaëtan. 1946. *Les nouveaux courants de la théorie économique aux États-Unis*, Paris, Éditions Montchrestien.
- Polanyi, Karl. 1944. *La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard (1983).

- Ramstad, Yngve. 1998. « Commons's Institutional Economics : A Foundation for the Industrial Relations Field ? », in P. B. Voos (ed), *Industrial Relations Research Association (IRRA) Series, Proceedings of the Fiftieth Annual Meeting, vol. 1*, Madison, IRRA, 308-319.
- Ramstad Yngve. 1993. « Institutional Economics and the Dual Labor Market Theory », in M. R. Tool (ed.), *Institutional Economics : Theory, Method, Policy*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 173-232.
- Ramstad Yngve. 1989. « A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge : The Scientific Methodology of John R. Commons ». in M. R. Tool, W. J. Samuels (ed.), *The Methodology of Economic Thought*, New Brunswick, Transaction, 207-245.
- Renault, Michel. 2007. « Une approche transactionnelle de l'action et de l'échange : la nature d'une économie partenariale », *Revue du MAUSS*, 2, 30, 138-160.
- Renault, Michel. 2006. « Délibération, action et démocratie : une perspective pragmatique-institutionnaliste », dans M. Humbert, A. Caillé (dir.). *La démocratie au péril de l'économie*. Chapitre V, Presses Universitaires de Rennes.
- Renault, Michel. 2000. « Evolutionnisme et pragmatisme : Veblen, Dewey, Commons. Fondements philosophiques », *Les Cahiers du GRATICE*, 19, 181-206.
- Renault, Michel. 1999. « Economie et coordination des comportements : communication et interaction », *Revue Européennes des Sciences Sociales*, Tome 37, 114, 265-292.
- Rutherford, Malcolm. 1983. « J. R. Commons's Institutional Economics », *Journal of Economic Issues*, 22, 3, 721-744.
- Théret, Bruno. 2003a. « Structure et modèles élémentaires de la firme. Une approche hypothético-déductive à partir des insights de John R. Commons », *Economie et institutions*, n° 2, 141-166.
- Théret, Bruno. 2003b. « Institutionnalismes et structuralismes : oppositions, substitutions ou affinités électives ? », *Cahiers d'économie politique*, 44, 51-78.
- Théret, Bruno. 2001. « Saisir les faits économiques : la méthode Commons », *Cahiers d'économie politique*, 40-41, L'Harmattan, 79-137.
- Tool, Marc R. 1994. « An Institutionalist Mode of Inquiry », in P. A. Klein (ed.), *The Role of Economic Theory*, Dordrecht, Kluwer, 197-227.
- Veblen, Thorstein, 1898. « Why is Economics not an Evolutionary Science ? », *The Portable Veblen*, New York, The Viking Press (1948), 215-240.
- Villeval, Marie-Claire. 2002. « Une théorie économique des institutions ? », dans R. Boyer, Y. Saillard (dir.). *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris, Éditions La Découverte, 479-489.

NOTES

1. Sont associés à ce courant, outre Commons, Thorstein Veblen et Wesley C. Mitchell.
Note de l'éditeur : sur Veblen, voir le numéro 36 de la revue *Interventions économiques*.
2. Selon l'expression de Claude Lévi-Strauss (« Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss », dans : Mauss (1923-1924 : xxvi).
3. On pense ici à la nouvelle économie institutionnelle d'Oliver E. Williamson (1975. *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press), dont l'incompatibilité avec l'institutionnalisme des origines, en particulier celui de Commons, a déjà été démontrée (Dutraive 1993 ; Jennings 1993).

4. Dans cette optique, les institutions désignent un « contexte » ou un « environnement », c'est-à-dire la réalité des « organisations » qui structurent concrètement l'activité économique, que celles-ci soient saisies comme de vastes ensembles (l'État, la famille, l'entreprise, etc.), comme des champs plus circonscrits (les politiques sociales, les politiques de l'emploi, la législation, les syndicats, etc.) ou encore comme des mécanismes ou des procédures délimités de façon restreinte (modes de financement des politiques, règles de détermination des salaires, contrats, etc.). Dans tous les cas, ce sont des descriptions des espaces ou des arrangements concrets de la société qui sont identifiées comme étant les « aspects institutionnels » de l'analyse économique.
5. Nous partageons l'analyse de J.-J. Gislain (2010 : 10) selon laquelle la théorie de la régulation (Boyer, Saillard 2002), en limitant les institutions à des « formes institutionnelles » historiquement datées de régulation du capitalisme, échoue à formuler une théorie de l'action économique sur laquelle fonder sa théorie institutionnelle. Pour un point de vue divergent, voir : Théret (2003b). La thèse d'une convergence des analyses issues de la théorie de la régulation et de l'institutionnalisme des origines est aussi défendue, entre autres, par M.-C. Villeval (2002).
6. Le groupe actif désigne toutes les formes d'association humaine, de « sociétés », que celles-ci se situent à l'échelle d'une nation (l'État), d'une instance intermédiaire (les villes, les églises, les entreprises, les partis politiques, les syndicats ouvriers, etc.) ou d'une petite unité de décision (un ménage, un club, etc.).
7. D'où la définition élargie de l'institution comme « l'action collective en contrainte, en libération et en prolongement de l'action individuelle, ainsi que de l'économie institutionnaliste (Commons 1934a : 73, 842).
8. Nous présentons plus loin le concept de transaction de Commons.
9. L'expression, précise l'auteur, est empruntée à E. Jordan. 1927. *Forms of Individuality ; an Inquiry into the Grounds of Order in Human Relations*, p. 172.
10. Les individus « se rencontrent les uns les autres, non comme des corps physiologiques animés par des glandes, ni comme des “globules de désir” animés par la peine et le plaisir, de façon semblable aux forces de la nature physique et animale, mais comme des (êtres) préparés plus ou moins par l'habitude, conduits par la pression de la coutume, à s'engager dans ces transactions hautement artificielles créées par la volonté humaine collective » (Commons 1934a : 73-74) ; Commons renvoie ici à Veblen.
11. Le pragmatisme, « premier grand mouvement philosophique authentiquement américain » (Deledalle 1995 : 24), est apparu vers 1870 à Cambridge, au Massachusetts.
12. « La connaissance, pour le pragmatisme, n'est pas ce qui est connu, mais l'acte de connaître : l'idée est ce qu'elle fait » (Deledalle 1995 : 36). Dans le cas de John Dewey, la conception de l'idée comme « plan d'action » est le point de départ de sa philosophie et de son « instrumentalisme pragmatiste », tel qu'exposé dans « la théorie de l'enquête » (1938. *Logique, La théorie de l'enquête*, Paris, Presses universitaires de France (1993)).
13. C'est parce que Peirce « a expliqué la psychologie de toute investigation scientifique que nous nous efforçons de le suivre et d'accepter le terme Pragmatisme comme le nom de la méthode d'investigation que nous tentons d'appliquer à l'économie dans ce livre » (Commons 1934a : 150).
14. « La théorie pure en économie ne peut être identifiée à celle de la science physique parce que les matériaux physiques n'ont ni objectifs, ni volontés, ni droits, ni intérêts » (Commons 1934a : 103).
15. Le pragmatisme prend sa source dans l'évolutionnisme (Deledalle 1995 : 25).
16. Voir à ce sujet : Gislain (1999).
17. La coutume permet de tracer un fil entre les formes variées qu'empruntent, dans le temps, les règles opérantes de l'action collective formant, au bout du compte, des configurations d'« opinions » et de pratiques distinctes et relativement stabilisées, comme on le voit, par

exemple, dans l'institution assistancielle, avec la coutume de la solidarité, en France, et celle du mérite aux États-Unis (Morel 1996 ; 2000).

18. L'approche évolutionnaire présente l'évolution comme étant « un *processus* transformant la réalité de façon cumulative, irréversible et opaque » par opposition aux « évolutionnistes » qui défendent l'idée d'une loi de progrès (Gislain 1999 : 51).

19. L'institutionnalisme des origines a été qualifié de « paradigme processuel » ; rapporté dans : Dugger (1996).

20. Comme dans le cas, par exemple, du « hol-individualisme » proposé dans le cadre de la théorie de la régulation (Boyer 2004 : 17).

21. Le contrôle réalisé au sein de l'institution concerne aussi l'opinion : « La coutume n'est pas seulement l'action collective en contrôle de l'action individuelle, c'est l'opinion collective en contrôle de l'opinion individuelle. Les opinions individuelles sont les hypothèses habituelles, mais les opinions collectives sont les hypothèses auxquelles l'habitude individuelle doit se conformer si les individus doivent travailler ensemble. Trop d'individualité d'un genre inaccoutumé n'est pas recherché » (Commons 1934a : 698).

22. La notion de marché est source de confusion parce qu'elle revêt une pluralité de sens et est souvent employée sans être définie. R. Frydman (1994) en distingue trois niveaux d'acceptation : 1) une réalité empirique, un mode concret d'organisation de nos régimes économiques : « la place où les individus échangistes se rencontrent, là où les produits changent de mains » ; 2) « un paradigme scientifique : la théorisation de l'économie à partir des relations d'échange » ; 3) « le fondement même de toute économie ou son objet générique, qui veut qu'aucune société ne peut échapper à la nécessité de mettre en place des transactions marchandes ou quasi marchandes » (Frydman 1994 : 35). La première définition du marché comme lieu de rencontre entre acheteurs et vendeurs (étal, boutique, supermarché, etc.) est de sens commun. La dernière renvoie à une lecture historique du « lien de marché » et au fait que les échanges marchands ont précédé le capitalisme. C'est selon la deuxième acceptation que parler de marché pose problème. Pour une analyse institutionnaliste du marché, défini à partir de la réalité des rapports marchands, voir : Bazzoli, Dutraive 2004.

23. L'incohérence existant entre l'affirmation des limites inhérentes au schéma théorique néo-classique et le refus de consommer une rupture claire avec ce courant, a déjà été soulignée (Orléan 2005).

24. « la maîtrise du système économique par le marché a des effets irrésistibles sur l'organisation tout entière de la société : elle signifie tout bonnement que la société est gérée en tant qu'auxiliaire du marché. Au lieu que l'économie soit encadrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encadrées dans le système économique. L'importance vitale du facteur économique pour l'existence de la société exclut tout autre résultat. Car, *une fois que le système économique s'organise en institutions séparées*, fondées sur des mobiles déterminés et conférant un statut spécial, la société doit prendre une forme telle qu'elle permette à ce système de fonctionner *suivant ses propres lois*. C'est là le sens de l'assertion bien connue qui veut qu'une économie de marché ne puisse fonctionner que dans une société de marché » (Polanyi 1944 : 88) ; c'est nous qui soulignons.

25. C'est nous qui soulignons.

26. Une autre citation de Polanyi (1944 : 69-70) illustre le même glissement de sens qui est perceptible dans ses propos : « Mais la particularité la plus frappante du système (le « système de marché », « par lequel nous désignons le modèle institutionnel que nous avons décrit ») réside dans ce qu'*une fois qu'il est établi*, il faut lui permettre de fonctionner sans intervention extérieure » ; c'est nous qui soulignons.

27. L'institutionnalisme des origines est fondamentalement différent des approches des deux générations d'économistes institutionnalistes qui lui ont succédé. Il s'agit de celle de la deuxième vague, représenté, notamment, par John Dunlop ou Clark Kerr, auteurs qui sont à l'origine des

théories des marchés internes et de la segmentation du marché du travail, lesquelles seront développées ensuite par les économistes « institutionnalistes » de la troisième vague : Peter B. Doeringer et Michael J. Piore (1971) ; sur la proximité des institutionnalistes de la deuxième vague avec le paradigme néo-classique, voir : Kerr (1994). Pour une autre lecture de la théorie de la segmentation, voir : Ramstad (1993).

28. Plusieurs économistes ne reconnaissent pas l'apport théorique de Commons, même s'il en va autrement de sa contribution à la compréhension de l'histoire de la société industrielle américaine ; J. R. Commons, and associates (1910) *A Documentary History of American Industrial Society*, The Arthur H. Clark Company, 10 vols. ; J. R. Commons, and associates (1918, 1935), *History of Labour in the United States*, The Macmillan Company, 4 vols. (1918 : vol. I, II ; 1935 : vol. III, IV). En général, on reconnaît aussi que l'économie du travail a été profondément influencée par le mouvement institutionnaliste durant l'entre-deux-guerres, mais on n'en retient que les études appliquées.

29. « La rareté, en tant que fait immédiat des affaires et comme sujet d'intérêt de l'économie, est la rareté de ceux qui disposent du contrôle légal, non la rareté des biens. C'est seulement pour les besoins des animaux sauvages que la rareté est une rareté de nourriture. Pour les besoins de l'humanité, la rareté est la rareté des propriétaires de nourriture effectifs et potentiels, prêts à donner des ordres aux agents pour le transfert de propriété et aux travailleurs pour la production de valeurs d'usage » (Commons 1934a : 169).

30. Commons établit une correspondance entre, d'une part, les options que l'action collective offre à l'action individuelle et le type de règles opérantes qui les traduisent, et, d'autre part, les statuts économiques et les relations sociales de droit et de devoir s'établissant entre les individus dans les transactions. Il appelle cette relation la *Formule des relations économiques et sociales* (1934a : 78). Il l'a construite en s'appuyant, précise-t-il, sur les travaux du Professeur Hohfeld, de la Faculté de Droit de l'Université Yale (Commons 1934a : 77).

31. Le *going plant* renvoie à l'« organisation productive » de l'entreprise (Commons 1924 : 182), à l'infrastructure physique en tant qu'« instrument productif opérant » (1924 :199), tandis que le *going business* concerne l'activité de l'entreprise orientée vers le marchandage (« a bargaining organization » (1924 :182)), dont rend compte « l'économie propriétaire des transactions de marchandage » (Commons 1934 : 297) menées par l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

32. N. W. Chamberlain, 1964, cité dans : Ramstad (1986).

33. Outre cette configuration d'interaction entre groupes actifs, est apparue celle de l'emboîtement, comme pour le groupe actif de la société qui englobe les autres, ou, à une moindre échelle, celui de la protection sociale et de l'assurance sociale, et celle de la « mise en comparaison », comme le montrait l'assurance sociale avec son effet de miroir sur l'assistance sociale. Enfin, la délimitation des frontières entre groupes actifs pouvait aussi être floue, comme dans les cas de l'assistance et des services publics de l'emploi (Morel 1996 ; 2000).

RÉSUMÉS

La théorie institutionnaliste de John R. Commons est un cadre d'analyse économique permettant de conceptualiser de façon inédite l'économie du travail. Cet article présente une réflexion exploratoire sur les pistes de recherche qu'une telle conceptualisation pourrait suivre. Notre analyse se déroule en deux temps. Nous expliquons, tout d'abord, la prééminence que revêt, dans

le cadre d'analyse commonsien, le concept d'institution en tant que théorie de l'action instituée. Nous identifions ensuite quelques éléments fondamentaux d'une « économie du travail commonsienne » qui forment une « analyse transactionnelle de la relation salariale ».

J. R. Commons's institutionalist theory provides an analytical economic framework as a new way of conceptualizing labor economics. This paper presents exploratory reflections on research avenues that such a conceptualization could follow. Our analysis proceeds in two stages. First, we explain the centrality of the concept of institution in the commonsian theoretical framework which amounts to a theory of instituted action. Second, we present the basic features of « commonsian labor economics » which offer a « transactional analysis of the employment relationship. »

INDEX

Keywords : Commons, employment relationship, institutionalism, John R. Commons, labor economics, transactional analysis

Mots-clés : analyse transactionnelle, Commons, économie du travail, institutionnalisme, John R. Commons, relation salariale

L'action collective territoriale face aux risques du travail : quelles 'futurités communes' ?

Territorial Collective Action on the Risks of Work: What "Common Futures"?

Eric Verdier

Introduction. Vers des actions territoriales préventives ?

- 1 Qu'elles soient d'origine étatique ou conventionnelle, des règles collectives se sont efforcées, dès la fin du 19^e siècle, de protéger les salariés des aléas inhérents à la relation de travail, qu'ils aient trait aux risques professionnels mettant directement en jeu la santé des personnes – voir Ewald, 1986 ; Buzzi et coll., 2006 – ou aux risques de l'emploi (chômage, précarisation, obsolescence des qualifications et des compétences – voir Supiot, 1994, Salais et coll., 1986 -). La capacité de ces dispositifs de l'État social à préserver l'intégrité physique et morale des travailleurs, ainsi qu'à contrebattre leur insécurité économique en cas de perte de capacité de travail, a été bousculée par une dissociation croissante des fonctions d'entrepreneur et d'employeur (Dupuy, Larré, 1998). Celle-ci résulte du recours de plus en plus fréquent à diverses formes de triangulation de la relation de travail ; les figures emblématiques en sont la banalisation du recours à l'intérim (Appay et Jeffreys, 2009) et le développement de réseaux d'organisations productives économiquement subordonnées, mais juridiquement indépendantes (Rorive, 2003) : non seulement, l'instabilité de l'emploi s'est ainsi accrue, mais en outre, l'efficacité des dispositifs de prévention des atteintes à la santé au travail s'en est trouvée affaiblie (Mias, 2010), les risques en matière de santé au travail se concentrant sur les catégories les plus fragiles (Santin et coll., 2007).
- 2 Du fait de l'érosion de la relation salariale héritée des « Trente Glorieuses », en France et plus largement en Europe, la problématique des risques du travail¹ s'est affirmée depuis dix ans par l'entremise de différents forums où s'élaborent les référents de l'action

publique. Avec la rhétorique de la flexicurité, elle interroge la possibilité d'une conciliation entre une recherche accrue de flexibilité du marché du travail et un renforcement de la sécurité économique, sociale et sanitaire des personnes, qu'il s'agisse des scènes européenne (Holm et coll., 2010), nationale (Lavialle, 2008) ou régionale (Amnyos, 2008).

- 3 Confrontés à l'affaiblissement de protections sociales héritées de « l'État Providence », des acteurs locaux et/ou sectoriels tentent de construire de nouvelles formes de prévention collective des risques du travail ; elles ont été étudiées dans le contexte français lors de deux recherches successives (Mériaux et Verdier, 2006, et Verdier et coll., 2008). Elles relèvent souvent de modalités institutionnelles qui certes, ne sont encore qu'émergentes, mais qui préfigurent, peut-être, des recompositions plus larges. En effet elles visent, plus ou moins explicitement, à répondre à l'incapacité de telle ou telle régulation antérieure à sécuriser les perspectives économiques et sociales des acteurs individuels et collectifs sur les territoires concernés.
- 4 Novateurs ces projets collectifs ne s'appuient pas sur des institutions ancrées dans un sentier historiquement bien établi d'autant que les collectivités territoriales bénéficient en France d'une clause de compétence générale qui les autorise à intervenir en toute matière en y affectant des ressources, dès lors qu'elles respectent la loi. Dans ces conditions, il n'est guère étonnant que ces initiatives collectives s'élaborent dans le cadre de contrats publics plutôt qu'en réponse à des prescriptions réglementaires ; en outre, cette instrumentation de l'action collective favorise d'autant plus l'expérimentation (Catla, 2007) qu'en règle générale, sa mise en œuvre n'expose pas ses protagonistes à des sanctions (Gaudin, 1999) : les engagements souscrits sont réversibles en tout ou partie et cette souplesse favorise l'ouverture du jeu à des acteurs privés et publics diversifiés. Dans un tel cadre, la légitimité sociale ne dépend pas, principalement du moins, de règles de représentativité a priori, mais de la capacité à s'engager efficacement dans le projet collectif. Aussi le territoire est-il indissociable d'acteurs qu'il contribue à socialiser et qui eux-mêmes, en font une construction sociale, dans le cours d'interactions répétées. Dès lors, l'avantage comparatif de l'action territoriale vis-à-vis des régulations nationales tiendrait *a priori* à sa plus grande faculté à produire deux processus cruciaux pour la pertinence de l'action collective inscrite dans un cadre public : d'une part, un traitement transversal des problèmes par delà le cloisonnement sectoriel habituel des politiques publiques, d'autre part, une coopération favorisée par la proximité des parties prenantes, qu'elle prenne la forme d'une inter-connaissance entre les acteurs politiques ou celle d'interactions répétées avec les usagers et les bénéficiaires de l'action publique². En fait, comme on le verra, les situations réelles sont sensiblement plus complexes parce qu'elles mettent en jeu des acteurs de différents niveaux, du territorial à l'échelle européenne.
- 5 Se mettent ainsi en place des configurations d'acteurs que l'on qualifie d'« innovantes » dans la mesure où elles cherchent à surmonter les limites ou les impasses des routines installées dans les dispositifs existants, publics et privés. Dès lors, les parties prenantes échafaudent de nouveaux cadres d'action qui favorisent la construction de projets communs par delà la diversité des évaluations de l'avenir (Bazzoli, 2000). Mais il serait bien aventureux d'y voir l'émergence d'un modèle unifié de régulation, qui s'imposerait ainsi à l'ensemble des configurations locales.
- 6 Toutefois, des traits communs à ces actions territoriales ressortent, qu'elles concernent leurs dimensions cognitives, les interactions qui les construisent ou encore les modes d'évolution qui sont les leurs : elles appellent la mobilisation d'une lecture

institutionnaliste qui « considère une société dont le futur est franchement reconnu comme imprévisible et peut être dans une certaine mesure contrôlé par la vision pénétrante de l'action collective » (Chavance, 2007, 37). Plus précisément, on s'efforce de montrer que les travaux de Commons, prolongés par la théorie de la régulation sociale de Reynaud, sont particulièrement précieux pour cerner les principes fondateurs ainsi que la diversité de la mise en œuvre de ces dispositifs territoriaux d'action collective.

Transactions et projets : une socio-économie de l'action collective territoriale.

- 7 D'une manière générale, l'action publique, qui associe autorités politiques et acteurs privés, forme une action collective (Duran, 1999). Bien évidemment, elle n'est pas donnée a priori ; elle résulte d'un processus qui se donne comme perspective d'endogénéiser, au moins partiellement, les incertitudes auxquelles sont confrontées les parties prenantes. Il s'agit de parvenir à « faire société » au sens de Commons (« *going concern* »), soit une construction sociale dont les règles et l'organisation forment un réseau de forces et de pouvoirs (Bazzoli, Dutraive, 1998) au prix d'une conversion de l'anticipation collective de l'avenir en actions communes présentes (Commons, 1934, p. 640). Pour sa part, Jean-Daniel Reynaud (2003a, 108) s'inscrit très explicitement dans cette perspective : « une organisation et plus généralement tout système social stable est, selon l'expression de John Commons, un *going concern* ». Ainsi les approches de J.R. Commons, en terme de transaction³, et de J-D Reynaud (1997), en terme de régulation sociale, se complètent utilement pour rendre compte de ces processus sociaux, ici des initiatives collectives d'origine territoriale, qui cherchent à prévenir les risques du travail. Comme le souligne (Morel, 2003, 132), fournir la sécurité économique aux salariés nécessite de recourir à ce que Commons appelle, d'une manière fort suggestive, la « méthode de prévention » ; dans ce contexte, l'action collective (au sens de Commons) a comme but principal de renchérir pour l'acteur les « pratiques dommageables à la société » (Morel, 2003, 135) en favorisant l'élaboration d'une futurité commune.

Encadré 1 : les terrains

Le principe général ayant présidé à la sélection des terrains d'investigation consistait à retenir des espaces de régulation dans lesquels étaient susceptibles d'apparaître de nouvelles formes de prise en charge des risques du travail. Ainsi, six « chantiers », eux-mêmes constitués de plusieurs études de cas, ont été retenus :

1. Les accords-cadres tripartites de branches en région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) dans le BTP et l'Hôtellerie-Restauration signés par l'État, les organisations professionnelles et le conseil régional. À l'initiative de ce dernier, la régulation recherchée par cette action publique ne se limite plus aux enjeux de la formation comme le voulait la loi de 1987, mais s'étend aux « conditions d'emploi et de travail », voire à l'ensemble du rapport salarial. Ces accords visent la cohérence territoriale de l'action publique en intégrant des dispositifs conçus aux différents niveaux d'intervention par des acteurs publics et privés diversifiés.

2. Les Programmes Intégrés Territoriaux de l'AGEFOS-PME (organisme paritaire de financement de la formation dans les petites entreprises) au Lioran (station de ski) et à Sablé-sur-Sarthe (industrie de la viande). Ils relèvent clairement d'initiatives territoriales, mais s'inscrivent dans une dynamique « multi-niveaux ». S'appuyant sur la territorialisation croissante des politiques publiques d'emploi, de formation et de cohésion sociale ainsi que sur le développement de l'intercommunalité, l'Agefos PME, appuyée par un cabinet d'expertise propose une formule standard de « Programme intégré territorial de développement de l'emploi, de la formation et des compétences », déclinée en fonction des spécificités locales. Cette démarche promeut des partenariats public-privé, dans lesquels le dialogue social, la gestion paritaire et l'initiative économique sont mobilisés simultanément.

3. La Maison du Travail Saisonnier du Cap d'Agde a été créée en 2003. Elle vise à apporter aux employeurs et aux travailleurs des services favorisant la formation de meilleures relations salariales ; elle traite d'une question majeure pour le développement de la région Languedoc-Roussillon puisque le travail saisonnier concerne des activités économiques de premier plan pour celle-ci : le tourisme et l'agriculture. L'initiative trouve son origine dans initiative des services déconcentrés du Ministère du Travail. Cette approche est fondée sur un « dialogue social » indépendant des scènes classiques des relations professionnelles. Le forum régional qui encadre cette démarche (« La Conférence Régionale du Travail ») a vocation à déboucher sur l'identification de problèmes d'intérêt collectif, constitutifs d'un intérêt général local. L'amélioration du travail saisonnier dans le tourisme et l'agriculture s'est ainsi imposée comme un enjeu majeur pour la « société régionale ».

4. Les Groupements d'employeurs en Rhône-Alpes (GE). Un GE est une association loi 1901 à but non lucratif qui a pour objet de mettre ses salariés à la disposition des entreprises qui en sont membres. Les salariés sont liés au GE par un contrat de travail écrit, inscrit dans une même convention collective. Ils sont ensuite mis à disposition d'une ou plusieurs entreprises adhérentes. Le groupement est donc l'employeur de droit et détenteur du pouvoir disciplinaire vis-à-vis de ses salariés. Les entreprises utilisatrices sont par contre responsables des conditions d'exécution du travail.

5. La Ciotat, territoire en reconversion. La « ville-usine » spécialisée historiquement dans la construction navale a laissé place à un nouvel espace constitué de plusieurs zones productives (le site du DIAM sur l'ancien chantier naval, ATHELIA - zone d'entreprises -, le parc d'activités de Gemenos et la zone commerciale d'Aubagne) qui bénéficient de dégrèvements fiscaux et d'exonérations de cotisations sociales. Ces projets de reconversion et de ré-industrialisation se conçoivent et se « négocient » à des niveaux régionaux et locaux, notamment, au niveau de l'agglomération urbaine.

6. Les Réseaux de Veille et de Prévention des risques professionnels en PACA ont été mis en place à la fin des années 1990 et contractualisés dans le cadre du Contrat de Plan État-Région 2000-2006. Ces réseaux émanent d'une initiative régionale, sous la forme d'un accord entre les services déconcentrés du ministère du Travail et la Région sur la prévention des risques du travail. Ces partenaires ont élaboré un appel à projets qui a permis de sélectionner 23 projets traitant de 7 thèmes différents : informations et formations sur les risques, cancers professionnels, facteurs psychosociaux, évaluation des risques et système d'information, agir en entreprise... Ces projets associent des universitaires, chercheurs, médecins généralistes, médecins du travail, inspecteurs du travail, ergonomes, employeurs, CHSCT, syndicats, préventeurs, consultants.

Anticipations et action collective territoriale

- 8 À bien des égards, le concept de « *futurité* » de Commons s'avère particulièrement pertinent pour analyser l'action collective préventive dans le champ du travail. En premier lieu, il mobilise une approche résolument cognitive de la rationalité des acteurs ; celle-ci repose sur des croyances provisoires qui permettent aux protagonistes d'affronter ensemble des problèmes de prédiction (Gislain, 2002, 50), c'est-à-dire une représentation partagée des enjeux à affronter. Ces derniers sont convertis ensuite en des projets, qui ne sauraient être assimilés systématiquement et d'emblée à la poursuite d'objectifs clairement définis dans le cadre d'un programme d'action qu'il suffirait de décliner. En fait, l'ensemble – problèmes et projets – constitue peu à peu une « *futurité* significative commune » qui s'élabore dans le cours de l'action. Cette conception évolutionniste permet d'appréhender la fabrique de l'action collective tendue vers « un devenir en commun plus ou moins sécurisé pour chacun » (Gislain, 2004, p. 211).
- 9 Tout en s'appuyant sur des croyances établies et des habitudes comportementales héritées d'expériences antérieures et de cadres institutionnels préexistants, les acteurs construisent une société de destins partagés (*going concern*) (ibid. p. 212). L'élaboration de ces anticipations communes illustre clairement l'approche commonsienne : dans le champ social et économique, « la causalité se situe (...) plutôt dans le futur que dans le passé » (Commons, 1934, 7) et l'exigence méthodologique est alors de « mettre l'accent sur l'étude des buts et des projets des acteurs économiques », autrement dit sur la manière « dont se forment leurs anticipations » (Gislain, 2002, 62) à partir desquelles ils élaborent, par expérimentations et tâtonnements, les « règles opérantes » (*working rules*), cette terminologie « exprimant leur caractère changeant et temporaire » (Bazzoli et Dutraive, 1998, p. 108). Cette élaboration permet de passer d'une « aventure sociale dont l'horizon reste vague » (Reynaud, 2003a, p. 112) à l'organisation de la vie en société (« *going concern* ») par le truchement de conventions qui règlent la mise en œuvre du projet résultant de cette « *futurité* commune ».
- 10 Il reste que chez Commons comme d'ailleurs chez Reynaud, le territoire, en tant qu'espace où se déploie l'action collective, n'est pas explicitement présent ; il prône d'ailleurs une démocratie « basée sur une représentation des groupes d'intérêt » plutôt que d'obédience territoriale (Bellemare et coll., 1996, 469). Opportunément à notre sens, Gislain (2004, p. 214) introduit cette dimension territoriale⁴ dans la démarche « à la Commons ». Par homologie avec la « *futurité* significative commune », il avance en effet la notion de « toposité significative commune », « appréhendée comme un ensemble de topos dont chacun correspond, pour l'acteur, à une situation localisée d'expériences de trans-action (...) située » (ibid.), dont il faut maintenant préciser l'économie.

Négociations et régulations conjointes de l'action territoriale

- 11 Par delà la diversité des initiatives territoriales, une tendance générale se dégage : c'est souvent en s'affranchissant des formalismes de la négociation collective classique, de ses espaces balisés et de ses routines, que les acteurs sont en mesure d'avancer vers la prévention des risques sociaux, c'est-à-dire dans des processus visant à contrer préventivement l'insécurité économique des salariés (Morel, 2003). Dès lors, ce sont les paramètres « classiques » des relations professionnelles qui tendent à se déformer : au

face-à-face classique des salariés et des employeurs, se substituent des tours de table incluant les administrations de l'État, les collectivités locales, les experts en ingénierie de projets, des associations locales d'entreprises, etc. ; là où la négociation sociale vise une production normative dans le cadre défini par la loi, ces formes diversifiées de dialogue territorial instrumentent une action collective orientée vers la production d'un bien commun « situé » (assurer le développement économique de tel espace territorial) ou le traitement d'un problème localisé (remédier aux difficultés de recrutement en personnel qualifié durant la saison touristique) ; en outre, le champ de la régulation ne se limite pas à l'échange salarial *stricto sensu*, mais prend en compte les conditions d'emploi et de travail au sens très large (conditions de logement et de transports par exemple) et de plus en plus, les nouveaux paramètres qui affectent la compétitivité d'un territoire : attractivité (d'un métier, d'un bassin d'emploi), qualité des formations professionnelles, etc.

12 **Dès lors on avance l'idée que ces dispositifs collectifs émergents sont le fruit d'une dynamique originale de compromis qui s'appuie sur des modalités variées de négociation dont permet de rendre compte l'analyse fondatrice de Commons en identifiant plusieurs dimensions (voir Bazzoli, 2000, p. 168 et suivantes) :**

- L'accord collectif n'est pas un échange de marchandises, mais la construction de règles qui visent à gouverner toutes les relations individuelles, ici dans l'espace circonscrit socialement par l'initiative collective.
- L'accord ne peut être dissocié de son application qui s'inscrit dans une dynamique d'interprétation et d'ajustement des règles. S'élabore ainsi une capacité à concevoir une démarche commune afin de faire face collectivement aux situations nouvelles grâce à une interprétation partagée des règles établies.
- Ce processus faillible d'élaboration de compromis tente de définir des règles raisonnables et des valeurs communes prenant en compte les différents points de vue. En des termes inspirés de la théorie de la régulation sociale, Lichtenberger (2003, 53-54) établit l'ambition de ce processus : « *une règle est une obligation que se créent les acteurs en vue de résoudre (régler) des problèmes sur lesquels ils se reconnaissent le pouvoir d'agir en commun. ... elle n'est suivie d'effets que si elle est inscrite dans un système d'échange et accompagnée de contreparties qui lui donnent sa légitimité* ».

13 *In fine* la capacité à construire des arrangements « raisonnables », compte tenu de la diversité des intérêts et des anticipations initiales, est attachée à la qualité des « transactions de répartition » (Morel, 2003) qui visent à définir les modalités d'affectation « des bénéfices et charges de l'action conjointe » (Commons 1934, 67)

Interactions entre règles, instruments et acteurs

14 Dans cette perspective processuelle et cognitive, le rôle du conflit est central dans l'adaptation des règles puisqu'il est au principe de la négociation et de la recherche pour l'un, de règles raisonnables instaurant la sécurité économique et pour l'autre, d'une régulation conjointe qui donne son efficacité au compromis social. Mais le conflit s'articule à deux autres dimensions de l'action collective : d'une part, l'interdépendance des intérêts qui constitue chez Commons une incitation permanente à la recherche de coopération entre les acteurs, d'autre part, des « relations d'ordre » qui stabilisent les comportements des individus et des parties pour asseoir au final les règles de l'échange social. Aussi en regard de l'élaboration de cette futurité commune, on avance que

l'identité des acteurs n'existe pas a priori, mais qu'elle est créée par l'action collective, laquelle engendre des normes communes pour l'action (voir Reynaud, 2003c) ; c'est d'ailleurs pour cette raison que les valeurs de l'action ne sont pas déterminées a priori, mais s'élaborent dans le cours du processus, dans le même mouvement que les acteurs eux-mêmes ; ces derniers peuvent être en mesure d'accéder à une citoyenneté sociale reconnue ; pour Commons, cet accès dépend des règles opérantes de l'action collective qui garantissent une « sécurité d'anticipations » face à une vulnérabilité sociale rapidement croissante en période de crise.

- 15 **Dans le cadre de cette conception évolutionniste des règles et des acteurs, il faut prendre explicitement en compte l'instrumentation dont se dotent ces derniers pour assurer l'effectivité des règles du jeu et la conduite de leurs initiatives. L'« instrumentation » renvoie au choix et à l'usage des outils (des techniques, des moyens d'opérer, des dispositifs) (...) afin de matérialiser et d'opérationnaliser l'action (Lascoumes et Le Galès, 2005, p.12). Cette institutionnalisation des instruments de l'action collective « est indissociable des agents qui en déploient les usages » (ibid., p.14), les font évoluer et composent des communautés (territoriales) de pratiques au travers des apprentissages qu'ils développent.**
- 16 En effet si les conflits et les désaccords tiennent un rôle crucial dans l'adaptation des règles, la dimension cognitive du processus est centrale puisque la construction des capacités des acteurs et des compétences des organisations est un enjeu clé d'une action collective⁵ qui vise à prévenir des risques économiques et sociaux. À ce titre, elle mobilise intensément la connaissance, sous la forme notamment d'enquêtes sociales ad hoc en vue d'étayer la définition et la résolution des problèmes : ainsi l'incertitude – accrue par la mouvance des configurations d'acteurs – est à la fois une contrainte pour l'action et la source majeure de la création de nouveaux savoirs rendant opérantes les règles dont se dotent les acteurs. Plus l'incertitude est forte, plus les acteurs devront lier à leur travail organisationnel et « volitionnel », une « fonction de production de savoirs » (Midler, 1992) qui étayera leur futurité commune. En mettant l'accent sur l'importance du travail de prévention dans la fabrique du « *going concern* », Commons anticipait sur les approches contemporaines de l'action collective en « futur incertain » (Barthe et coll., 2002), même s'il n'allait pas jusqu'à envisager la mise en œuvre d'un principe de précaution, particulièrement exigeant en « procédures d'expertise (...) permettant de cerner au mieux les dangers, de les maîtriser et, autant que possible, d'en éviter la réalisation » (Rychen et Pivot, 2002, 34) ; cette exigence cognitive est particulièrement forte pour l'action collective territoriale qui est structurellement confrontée au nomadisme des entreprises, pointe extrême de l'opportunisme entrepreneurial qui met à mal la recherche de sécurité économique pour les salariés. En outre, la complexification institutionnelle qui, en France, résulte de la concomitance de la contractualisation et de la décentralisation de l'action publique (Verdier, Vion, 2005) accroît les risques de défaillance de la gouvernance territoriale.

Les dimensions constitutives d'un régime d'action collective

- 17 Les logiques d'action portées par les initiatives territoriales étudiées sont analysées en terme de régimes idéal-typiques d'action collective. Ils constituent autant de manières de

construire la futurité commune que l'on peut déployer en différentes dimensions constitutives :

- Du point de vue cognitif, il s'agit (voir les lignes 1 et 5 du tableau 1 ci-dessous)
 - Des problèmes économiques, sociaux et politiques qui engendrent un intérêt collectif à agir, lequel inspire un projet partagé ;
 - Des connaissances qui, définissant et évaluant les risques du travail, contribuent à former les anticipations des acteurs ; elles reposent sur des degrés très variables d'expertise (Setbon, 2004)⁶ ; leur mobilisation est d'autant plus cruciale que « *si le principal abdique et qu'un gouvernement d'experts prend sa place, le résultat n'est pas moins arbitraire et coercitif que dans toute autre forme d'autocratie* » (Commons, 1919, p. 176-177, cité par Bazzoli, 2000 p. 171).
 - Du point de vue des jeux d'acteurs sont en cause (lignes 3, 4 et 5 du tableau 1) :
 - Les configurations d'acteurs publics et privés qui définissent et mettent en œuvre ces projets collectifs, en vue d'arrêter des règles de procédure, mais aussi parfois des prestations de service⁷ ;
 - Les places respectives de la négociation collective, du dialogue social et de l'intervention publique unilatérale dans la définition des règles du jeu.
 - L'espace politique dans lequel se déploie le projet, sachant qu'en articulant le plus souvent plusieurs échelles, l'action collective distribue les rôles entre personnes publiques et privées, entre pouvoirs de différents niveaux, depuis le territoire circonscrit à une zone d'emploi jusqu'au Fonds social européen (Massardier, 2004) ;
 - Le lien à cet égard avec la dimension cognitive est ici central : comme le dit très justement (Reynaud, 2003a, p. 108), « la distribution du pouvoir d'initiative ne se confond pas avec la hiérarchie des rangs et des autorités », mais dépend aussi du degré d'expertise technique sur l'objet en jeu dont est doté chaque acteur.
 - Du point de vue des valeurs et des instruments sont en jeu (lignes 6 à 10 du tableau 1) :
 - Les principes qui soutiennent la prise en charge des risques du travail ainsi que les instruments et les techniques mobilisés pour y faire face ;
 - Il en ressort des règles qui identifient les responsabilités, cadrent les modes opératoires et organisent le suivi et l'évaluation ;
 - Une fois adoptées, les techniques de prévention, de couverture et de gestion des risques introduisent une certaine irréversibilité institutionnelle dans la distribution des responsabilités (Rychen, 2002). On est là dans un « travail d'organisation » qui recouvre « la manière dont les acteurs, dans un contexte particulier, se mobilisent pour inventer des solutions singulières face à un problème particulier et pour mettre en place des dispositifs pour régler leurs échanges » (de Terssac, 2003, p. 122).
- 18 De l'ensemble de ces interactions ressortent des finalités de l'action collective que l'on peut caractériser autour de la définition d'un « bien commun » (voir Thévenot, 2006). Progressivement, se dégage un principe d'action partagé qui renvoie à ce qu'il conviendrait de faire, aux yeux des parties prenantes, pour développer une action collective efficace et légitime destinée à sécuriser les personnes en matière d'emploi et de travail (colonnes 1 à 5 du tableau 1) : protéger (soit ci-dessous le régime d'action collective – RAC – qualifié de tuteur), favoriser des « transactions honnêtes » (RAC régulateur), construire des capacités endogènes de développement économique (RAC entrepreneurial), faciliter des projets de développement (RAC facilitateur) ou encore offrir un cadre pertinent pour des opportunités individuelles (RAC opportuniste)... Cette futurité en action est ainsi productrice d'une normativité ordinaire (Reynaud et Richebé, 2007).

Prévenir les risques du travail : une pluralité de régimes d'action collective

- 19 Les idéaux types proposés ici forment autant de modalités différentes de la futurité commune, les unes et les autres étant fondées sur des anticipations collectives converties, moyennant négociations et confrontations, dans des projets partagés. Leur formation et leur développement sont en l'occurrence directement liés au délitement des protections antérieures dont bénéficiaient les personnes. Dans la pratique sociale induite par le déploiement de tels ou tels dispositifs d'action concrète, les différents régimes types ne sont pas strictement exclusifs les uns des autres. Certes, chaque dispositif concret d'action collective repose prioritairement, mais pas exclusivement, sur l'un d'entre eux ; il est en réalité porteur d'un agencement entre deux ou plusieurs régimes types. En outre, ce compromis est susceptible d'évoluer au cours du temps en fonction tant des transformations du contexte que des dynamiques endogènes – au regard des apprentissages et des défaillances de l'action collective –, mais aussi en fonction des interprétations développées en situation par les protagonistes des projets en cause.
- 20 À certains égards, cette typologie de régimes présente des parentés avec le triptyque à partir duquel Reynaud (1995, p. 101 et suivantes) définit les modes d'intervention de l'État en relation avec l'action des partenaires sociaux : « substitution, stimulation, encadrement » des négociations menées à différents niveaux de régulation. Néanmoins, les différences sont sensibles : non seulement les pouvoirs publics ne se limitent pas au seul État puisque des collectivités territoriales de divers ordres peuvent être les « pilotes » de la régulation conjointe – communauté de communes, conseil régional par exemple –, mais en outre, certains représentants locaux des administrations centrales deviennent des « entrepreneurs d'action publique » (Jeannot, 2005) en utilisant le droit à l'initiative et à l'expérimentation que leur ménage l'approfondissement de la déconcentration⁸. De plus, le jeu ne se limite pas au tripartisme classique (État, patronat et syndicats) puisque s'invitent d'autres acteurs privés tels que, par exemple, un club d'employeurs qui affirme son autonomie vis-à-vis de la représentation patronale classique ou encore un organisme paritaire de formation qui va se saisir de la représentation institutionnelle d'une branche. Il y a bien ici un « décentrement » vis-à-vis de la figure de l'État puisque, dans bien des cas, l'action collective procède d'une démarche volontaire – non imposée par les figures classiques de l'intervention publique et de la négociation sociale⁹ – en vue d'établir des régulations intermédiaires « raisonnables » qui échapperaient ainsi aux apories du tout marché et du tout administré. Une telle perspective s'inscrit clairement dans l'approche de Commons lorsqu'il s'attache à définir des statuts économiques produits par les relations sociales, à savoir la « sécurité », la « conformité », la « liberté » et la « vulnérabilité ».

Une action collective tutélaire : protéger l'intégrité des personnes

- 21 Cette modalité d'action répond à un double constat liminaire : l'incapacité de la réglementation à assurer la protection des biens et des individus ; la nécessité d'intervenir sans délai. La sécurité et l'intégrité des personnes, physiques au premier chef (certaines catégories de salariés), mais aussi morales (des entreprises), sont concernées. Dans les situations les plus préoccupantes, les risques de l'emploi et les risques

professionnels se conjuguent pour construire une vulnérabilité individuelle et collective qui met en cause la sécurité physique et psychique de salariés « insérés » sur des segments particulièrement exposés du marché du travail, par exemple, les saisonniers de la restauration d'une très importante station balnéaire qui en sont réduits à dormir sur les plages à l'issue de journées d'une excessive longueur, parfois sans bénéficier d'un contrat de travail en bonne et due forme ; ou encore l'importance du travail dissimulé dans l'hôtellerie-restauration des Alpes Maritimes. En outre, ces pratiques mettent en cause la viabilité des entreprises respectueuses de la législation parce qu'elles subissent ainsi une concurrence déloyale, la liberté d'entreprendre étant ainsi dévoyée.

- 22 Compte tenu de l'urgence et de la gravité des enjeux, les acteurs collectifs mettent en place des dispositifs d'actions qui entremêlent des instruments d'intervention classique – contrôles et sanctions en cas de manquements à la réglementation publique – et d'autres qui sont issus d'engagements volontaires sous la forme de chartes, telles que celle du travail saisonnier (Cap d'Agde) ou celle de « lutte contre le travail illégal dans l'hôtellerie » (Alpes Maritimes). A priori, la portée juridique de ces engagements volontaires est réduite puisque pour l'essentiel, ces chartes se contentent de rappeler les obligations légales préexistantes. Mais précisément, l'ampleur et la récurrence de leur contournement témoignent d'une effectivité relative et au-delà, d'une crise de légitimité des règles fondatrices de la relation salariale. Dès lors la reformulation de ces normes juridiques et leur mise en œuvre dans des dispositifs d'action spécifiques et partenariaux associant employeurs et pouvoirs publics soutient un processus de re-légitimation des règles de droit afin d'en réactiver l'effectivité sur un territoire délimité par les acteurs en capacité d'agir : dans cette double reconquête de la sécurité et de la conformité à la règle de droit, s'articulent ainsi une double transaction, de « direction » d'une part, en vue de réinstaller un droit effectif à une sécurité élémentaire, de « répartition » d'autre part, en modifiant les attributions statutaires et monétaires de la relation salariale au profit des plus vulnérables. Dans une sorte de paradoxe, cette charte, à valeur infralégale, devient la super-règle du « *going concern* », que s'efforce d'être une maison du travail saisonnier puisqu'elle vise à placer les acteurs les plus faibles en position de recouvrer leur dignité individuelle et collective.
- 23 Il reste que la crédibilité du dispositif est suspendue à au moins deux conditions : d'une part, à la mobilisation d'un nombre significatif de chefs d'entreprise respectueux des engagements souscrits par leurs représentants : d'autre part, au déploiement d'une « police économique et sociale », à même de sanctionner régulièrement et d'une manière tangible pour tous, dans le territoire d'action, les manquements à la loi les plus flagrants, soit restaurer la possibilité d'une transaction de marchandage au sens de Commons. Cette « police » s'appuie à titre principal sur l'intervention de l'inspection du travail, rendue d'autant plus légitime qu'elle est fortement soutenue par une collectivité territoriale, par exemple une communauté de communes, garante du bien commun territorial (cas de la maison du travail saisonnier d'Agde). Mais elle relève aussi d'une capacité de signalement des employeurs les plus récalcitrants de la part des parties prenantes : non seulement des salariés et de leurs représentants pour qu'ils puissent saisir les autorités publiques sans s'exposer à la mésaventure assez répandue du classement sans suite ; mais aussi des représentants des employeurs pour qu'ils contribuent à discipliner les comportements de leurs mandants en faisant ressortir les risques judiciaires d'une mise en cause de leur responsabilité pénale. Il s'agit en quelque sorte de publiciser les problèmes pour en diminuer l'incidence. D'ailleurs, l'un des principaux indicateurs de l'efficacité de l'action

publique tient à la baisse des actions devant les prud'hommes du ressort territorial concerné.

- 24 Au total, de telles initiatives territoriales reposent sur l'engagement volontaire des acteurs de telle sorte que la configuration des acteurs légitimes n'est pas donnée a priori. C'est ainsi que dans le cas de la maison du travail saisonnier, la CGT n'a pas participé à la phase fondatrice parce qu'elle y voyait le risque d'une mise en cause du bien fondé des règles de droit. Elle n'a rejoint le dispositif qu'après avoir constaté l'intérêt qu'il revêtait pour les travailleurs saisonniers et mesuré le risque d'être exclue des négociations à venir. Aussi il importe de dépasser la distinction entre légitimité et légalité, en l'occurrence, « la différence entre acteurs institués et acteurs émergents » (Paradeise, 2003, p. 44), lesquels tentent de s'insérer dans l'élaboration de la futurité commune, dont la charte est ici l'emblème.
- 25 Il reste que ce type de dispositif est confronté à des sources de défaillance multiples. En effet, toutes les parties prenantes n'ont pas intérêt à le soutenir. C'est le cas évidemment de petits employeurs opportunistes dont les entreprises peuvent avoir une existence limitée à une seule saison, quitte à réapparaître ailleurs et/ou sous une autre identité commerciale l'année suivante. C'est le cas aussi de saisonniers étudiants peu regardants sur le respect des règles (déclaration à la sécurité sociale), pour autant que la situation leur permette de gagner plus que le net standard. C'est le cas enfin avec une représentation des employeurs qui dans les faits, ne s'emploie pas à faire respecter les engagements souscrits politiquement dans une charte comme celle visant à lutter contre le travail dissimulé dans les Alpes Maritimes

Tableau 1 : Les différents régimes d'action collective en matière de formation, d'emploi et de travail

<i>Types d'action collective</i>	<i>1. Tutélaire</i>	<i>2. Régulateur</i>	<i>3. Entrepreneurial</i>	<i>4. Facilitateur</i>	<i>5. Opportuniste</i>
1. Construction des problèmes et nature des risques	Atteinte à la santé Absence de couverture sociale Concurrence déloyale	Mauvaise qualité de la relation salariale	Indisponibilité immédiate des qualifications	Risques catégoriels (travailleurs âgés, jeunes non qualifiés...)	Déficit quantitatif d'emplois et d'activités
2. Configuration d'acteurs	Tripartisme volontaire (pouvoirs publics, syndicats, patronat)	Tripartisme et Rôle clé des élus locaux	Partenaires privés vs Agences publiques de développement	Réseaux d'acteurs diversifiés	Lobbying
3. Place des relations professionnelles	Faible institutionnalisation <i>Re-légitimer la loi par la « soft law »</i>	Dialogue social et production de services effectifs	Rôle supplétif ou mineur	Détermination de règles procédurales	Absence au niveau collectif

4. Niveau d'action privilégié	Application locale de principes généraux du droit social	Local et/ou Sectoriel (subsidiarité)	Définition d'un espace d'action circonscrit	Sectoriel et/ou Multiniveaux	Local (privilèges de zone)
5. Connaissances et identification des risques	Constats empiriques Plaintes Mise en danger flagrante	Experts publics Enquêtes statistiques ad hoc	Consultants Enquêtes ad hoc Prospective	Observatoires permanents Populations à risque Prospective	Constats empiriques
6. Instruments de prévention	Adhésion à une charte de bonnes pratiques Information sur le(s) droit(s) et les devoirs	Guide méthodologique Formalisé Construire un marché	Dégager de nouvelles opportunités Attractivité	Construire des marchés du travail adaptés Équiper les trajectoires	Diminuer les coûts
7. Modalités de couverture des risques	Application du droit du travail	Activation de la négociation salariale	Incitations publiques	Mutualisation des ressources Transférabilité des droits	Équipements collectifs de base et logistiques
8. Instruments de gestion des risques	« Police du travail » Responsabilité pénale et civile de l'employeur	Retours d'expériences	Cercles décisionnels et forums de débats	Délibération collective régulière	Soutenir l'implantation rapide de nouvelles entreprises
9. Indicateurs de succès	Diminution des conflits en justice	Usage précautionneux de la main d'œuvre	Création d'emplois qualifiés	Attractivité Compétitivité Développement des compétences	Densité des emplois et des activités
10. Principes d'action	Protection de l'intégrité des personnes physiques et morales	Favoriser des relations de travail équilibrées	Soutenir la création de valeur et l'attractivité	Facilité la construction de projets locaux et individuels	Offrir des opportunités aux employeurs

L'action collective régulatoire : réduire les asymétries sur le marché du travail

- 26 Dans le cadre de ce régime, il s'agit de remédier aux effets négatifs, pour les individus, mais aussi pour les collectivités territoriales ou professionnelles des asymétries excessives de ressources, de pouvoirs et de connaissances ou pour le dire autrement,

d'apporter un cadre qui favorisent des transactions honnêtes et transparentes entre protagonistes de la relation salariale, ce qui revient à rendre possibles les engagements réciproques entre employeurs et salariés de telle sorte que la 'transaction de marchandage' puisse être totalement exécutée : le but est alors de limiter les externalités négatives liées à la mauvaise qualité des prestations et des conditions de travail, en terme d'atteinte à la santé ou de perte d'emplois liée à une compétitivité insuffisante d'entreprises, prisonnières d'un positionnement sur des services de bas de gamme.

- 27 C'est ainsi qu'après avoir assis sa visibilité et sa légitimité, une maison du travail saisonnier s'est efforcée d'assurer, bien en amont de la saison, une rencontre en offre et demande de travail, de telle sorte que les transactions puissent se faire dans la clarté et dans la recherche de qualité des prestations de service, par exemple par l'entremise d'un recours préalable à une formation destinée à améliorer les qualifications et l'attractivité des emplois.
- 28 Tout en étant placée sous l'égide d'une charte régionale, cette action régulatoire évoque le jeu classique des relations professionnelles, en ce sens qu'employeurs et représentation des salariés confrontent régulièrement leurs points de vue sur les objets en discussion – travail saisonnier, logement des salariés, santé au travail – ; en affrontant des problèmes très concrets, ils tentent ainsi de (re)construire leur légitimité à l'égard de leurs mandants potentiels. Mais dans le même mouvement, elle s'en distingue de plusieurs points de vue. Plutôt que de conclure des accords formels juridiquement opposables, il s'agit de mettre à disposition des employeurs et des salariés des ressources opérationnelles (des services et des conseils aux saisonniers et à leurs employeurs sous la forme, par exemple, d'une bourse des emplois à la fin de l'hiver) ou susceptibles de cadrer l'action à venir (guide méthodologique de prévention des risques professionnels dans l'hôtellerie et la réparation automobile des Alpes Maritimes). En outre, l'implication des élus comme garants politiques du bien commun local ou territorial (forte dans le cas de la maison du travail saisonnier, plus modeste dans celui de la station de ski du Lioran) s'avère être le pivot du dispositif
- 29 Pour avoir une chance d'être opérationnelle dans la durée, cette recherche d'une relation salariale de meilleure qualité appelle des diagnostics plus précis des situations professionnelles individuelles et des pratiques patronales que cela n'était le cas dans l'urgence de l'action tutélaire : elle conduit à la réalisation d'enquêtes ad hoc dans le but d'apprécier les caractéristiques socio-démographiques des personnels (saisonniers, salariés de la restauration touchés par le travail dissimulé), d'apprécier la récurrence des passages par ces formes d'activité, des stratégies d'usage des employeurs (cf. enquête ad hoc sur les ruptures des contrats d'apprentissage)... Face à une compétitivité déclinante de l'offre de services (touristiques), stopper la dégradation des conditions de travail et d'emploi puis les améliorer s'imposent comme des conditions incontournables pour établir une relation salariale qui soit portée par des transactions de direction – le management des entreprises de la restauration – et de répartition (des coûts collectifs notamment) moins « déraisonnables ».

L'action collective facilitatrice : favoriser l'ouverture d'un jeu négocié

- 30 Ce régime d'action publique est typique de la gouvernance multiniveaux qui prédomine aujourd'hui. En l'occurrence, elle consiste à mettre sur pied des régulations intermédiaires destinées à faciliter la construction d'actions tutélaires, réglementaires ou en

entrepreneuriales sur des territoires de projets. Elle est susceptible de se déployer sur plusieurs registres au travers de procédures d'accès à des ressources ou d'accords de méthodes entre acteurs privés et/ou publics. Plus concrètement, il peut

31 s'agir :

- De contrats d'action publique qui, au niveau d'une région et d'un secteur d'activité, vont décider de la mise en commun de financements de formations initiales et continues et d'aides à l'emploi afin de favoriser leur mobilisation en appui à des projets de développement économique propres à tel ou tel territoires ; en PACA, les accords-cadres tripartites de branches (État, conseil régional et partenaires sociaux), élaborés en vertu d'une loi de 1987, relevaient d'une telle perspective.
- De dispositifs de connaissances venant appuyer la production de diagnostics territoriaux et/ou sectoriels afin d'aider à la définition des problèmes et des enjeux d'actions collectives située : par exemple, les contrats d'études prospectives (CEP) destinés à éclairer la réflexion de partenaires sociaux économiques régionaux propres à une branche ou un territoire.

32 Ces démarches de « dialogue social territorial » sont destinées, par voie d'accords plus ou moins formels, à légitimer des initiatives plus ciblées et circonscrites et/ou à favoriser leur accès à des ressources matérielles (européennes par exemple) et/ou cognitives. On citera la conférence régionale du travail (Languedoc-Roussillon), sorte de forum co-organisé par l'État et les partenaires sociaux et qui, depuis dix ans, se charge d'identifier et de documenter des problèmes d'intérêt régional, à charge pour des configurations d'acteurs territoriaux de s'en saisir ; tel a été le point de départ de la maison du travail saisonnier du Cap d'Agde. De même les réseaux de veille et de prévention des risques professionnels ont-ils été soutenus par le contrat de plan État-Région en vue de susciter la production de données épidémiologiques originales ainsi que l'élaboration d'actions de prévention des risques professionnels dans telle ou telle composante de l'espace régional. Cette action collective « facilitatrice » témoigne de la procéduralisation des négociations et transactions : les accords conclus « en haut », au niveau de la région ou de l'État, ne traitent pas directement des problèmes en jeu, mais définissent des cadres d'action dont l'activation revient à des acteurs en situation sur un territoire donné. C'est certainement le type d'action collective qui s'apparente le plus aux protocoles de la négociation sociale institutionnalisée par la loi et les conventions collectives.

33 Ces règles procédurales ne sont pas à l'abri de pertes de crédibilité engendrées par des défaillances de coordination entre niveaux d'action, faute d'une volonté d'agir au concret et/ou de connaissances suffisantes pour dépasser une sémantique de la mobilisation faute d'apporter des informations pertinentes aux porteurs de projets sur les territoires d'action.

L'action collective entrepreneuriale : construire des actifs spécifiques dans un espace circonscrit

34 Cette forme d'action collective concerne des enjeux et des risques plus étroitement définis que dans les autres configurations. Par exemple, ils peuvent être relatifs à une activité professionnelle dans un espace territorial précis (un « pays » ou une communauté de communes). La construction du projet de développement mobilise et engage des configurations d'acteurs nettement plus proches de la décision économique que dans les cas précédents : ainsi dans le cas étudié de la construction et de la réparation de navires de plaisance à La Ciotat, il s'agit de faire de l'association de développement local « une

entreprise virtuelle avec une gestion par projets » afin de cibler au mieux les aides publiques mobilisées (Garnier, Mercier, 2006). Le programme intégré territorial (PIT) du « pays » de Sablé-sur-Sarthe est un autre exemple, encore inachevé, d'une telle approche entrepreneuriale, en l'occurrence portée par deux acteurs majeurs, la communauté de communes et un club d'employeurs.

- 35 Dans tous les cas, le recours à l'expertise s'avère d'autant plus crucial que les acteurs locaux ne disposent pas en propre d'une expérience probante, ni d'opérateurs reconnus. D'où la nécessité de s'adosser à des ressources externes préalablement constituées : par exemple, des observatoires régionaux emploi formation ou des cabinets de consultants spécialisés sur le développement territorial.
- 36 La focalisation des projets sur des objectifs économiques et la création de valeur entraîne ou même légitime aux yeux de certains acteurs – tant publics que privés d'ailleurs – l'éviction de la représentation des salariés : une démarche paternaliste d'origine privée, tel un club local d'employeurs¹⁰, ou encore tutélaire et d'obédience publique (par exemple une administration représentant « par nature » l'intérêt général et prétendant, dès lors, porter aussi l'intérêt des salariés) – tend à se substituer à la négociation avec les représentants des salariés en vue de la conclusion d'accords collectifs. Cette dérive exprime le primat de l'initiative des acteurs économiques (soit la « transaction de direction » de Commons) sur le principe d'une négociation entre parties d'égale grandeur : lui est substitué au mieux un dialogue social souvent rabattu sur une simple information de la représentation des salariés (voir Brochier, Verdier, 1998). Pourtant, dans bien des cas étudiés, l'ampleur des enjeux pour la main d'œuvre est souvent telle qu'elle légitimerait qu'à tout le moins, la représentation des salariés soit consultée : par exemple, l'exposition à la disqualification d'une main d'œuvre vieillissante susceptible d'être déclarée inapte en raison de conditions de travail trop longtemps dégradées ; tel a été manifestement le cas pour la main-d'œuvre ouvrière d'un bassin d'emploi de l'ouest de la France, employée par une industrie de la viande si largement prédominante sur le territoire concerné que ses élus voulaient diversifier les activités afin de diminuer les risques d'une dépendance économique excessive à l'égard d'une mono-industrie, en ces temps d'incertitude et de crises sanitaires à répétition (voir antérieurement crise de la « vache folle » puis la grippe aviaire).

L'action collective à visée opportuniste : juxtaposer les intérêts individuels

- 37 À première vue, cette configuration est paradoxale, puisqu'elle revient à dé-institutionnaliser les relations entre agents. Les autorités politiques, quel que soit leur niveau d'intervention – local, national, européen –, organisent leur retrait pour laisser une plus large place au marché.
- 38 Par des mesures exorbitantes du droit commun, ce type de dispositif vise à compenser, en principe temporairement, les effets dé-structurants d'un risque territorial avéré, c'est-à-dire la crise majeure des industries locales. La zone d'entreprises défiscalisée constitue la figure emblématique de ce retrait des pouvoirs publics. La création quasi officielle d'effets d'aubaine répond à la dévalorisation brutale de spécialisations productives héritées des formes antérieures de l'industrie – telle la construction navale à La Ciotat – en perte brutale de compétitivité. Il s'agit de substituer à une mono-industrie des collections d'entreprises aptes à embaucher, à distribuer des revenus et ainsi à (re) constituer de

l'activité économique et un lien social minimal, là où un chômage de masse durable mettrait en cause la cohésion territoriale. À ce titre, l'attribution généreuse de subventions publiques et d'exonérations de charges sociales rend moins coûteuse la transaction salariale qui tient lieu de levier essentiel de l'action collective.

- 39 Ces dispositifs sont triplement transitoires : ils favorisent le passage de systèmes intégrés d'emploi et de socialisation antérieurs, porteurs de fortes identités professionnelles – la navale –, à des rassemblements de circonstances d'intérêts très hétérogènes et donc sans projet collectif partagé ; les avantages fiscaux et autres consentis par l'État et les collectivités territoriales en vue d'attirer de nouvelles activités ne sont pas pérennes ; le retour inéluctable dans le droit commun appelle, en principe, la constitution progressive de capacités endogènes de développement.
- 40 Cette tentative de reconstruction d'une société locale autour d'opportunités marchandes peut néanmoins faire émerger progressivement des intérêts collectifs (Garnier, Mercier, *ibid.*). Ceci dit, leur formulation ne témoigne pas de la constitution d'une identité de projet, mais simplement d'attentes communes vis-à-vis de la mise à disposition par les autorités locales d'infrastructures de base et de services : viabilisation de terrains, gestion des déchets, moyens de transport collectifs, aides à la conciliation vie de travail – vie familiale, etc... Cette qualité des services constitue un complément, de plus en plus important au fil du temps, de l'attractivité fiscale originelle. Dès lors peuvent émerger des acteurs collectifs qui auraient vocation à représenter les « collections d'entreprises » vis-à-vis des collectivités publiques, dans une sorte de lobbying. Tournée initialement et prioritairement vers la promotion externe de l'attractivité fiscale par l'entremise d'agences publiques, l'action collective cherche à traiter préventivement différentes questions relatives à la main d'œuvre, en partant de questions périphériques à la relation salariale proprement dite – moyens de transport – pour concerner progressivement des éléments centraux, telles la formation et la prévention des risques professionnels. Mais fondamentalement, la gestion des risques sociaux reste fondée sur la capacité à attirer rapidement de nouvelles activités qui en cas de départ ou de fermeture d'établissements, préserveraient la cohésion d'ensemble du territoire. L'action collective ignore donc largement les enjeux organisationnels de la relation salariale alors qu'elle sollicite lourdement les finances publiques. Il est ainsi difficile de parler de trans-actions à la Commons.

Conclusion. Les limites de l'action collective territoriale

- 41 Tout dispositif de protection à l'égard des risques du travail est peu ou prou fondé sur la délimitation d'un espace d'action légitime en vue de prévenir le plus efficacement possible l'incidence de ces risques. Plus les enjeux sont substantiels, plus la clôture sera stricte et le projet piloté d'une manière directive par des regroupements d'employeurs, souvent avec l'appui réitéré des élus territoriaux ; à l'inverse, plus la dimension procédurale prévaut dans le cadre d'une action facilitatrice, plus le jeu tend à s'ouvrir à des acteurs intervenant à différents niveaux, sachant que la définition et l'identification des problèmes sont renvoyées aux territoires d'action.
- 42 Au total, la mise en place de ces diverses formes de « *going concern* » est assez dépendante de soutiens publics – aides financières, mise à disposition d'expertises, procédures de

mise en débat... — qui ne visent pas à prescrire ou imposer, mais à favoriser l'élaboration de dispositifs spécifiques adaptés à la prise en charge de risques du travail diversifiés ; elle s'accompagne fréquemment d'un affaiblissement des acteurs traditionnels des relations professionnelles. Néanmoins, ce dernier n'est pas inéluctable si « plus haut » dans la régulation sociale, s'échafaudent des dispositifs « facilitateurs » de nature à légitimer le dialogue social territorial comme condition nécessaire de l'action collective multiniveaux.

- 43 Plus précisément, les parties prenantes sont amenées à formuler et à traiter des problèmes collectifs différents dans leurs manifestations et leurs traductions institutionnelles — protéger, réguler, faciliter, entreprendre et inciter —, sachant qu'à l'exception (provisoire) du dernier cas de figure, il s'agit de « faire société » autour de projets diversifiés. Dans la réalité, un même dispositif agence deux ou plusieurs idéaux types. La qualité et la durabilité de telles articulations dépendent de la portée des futurités communes, c'est-à-dire de la pertinence des instruments mobilisés et de la fiabilité des compétences techniques et politiques des protagonistes. Dans les faits, leur élaboration et leur mise en œuvre peuvent répondre dans un premier temps à une urgence sociale et économique – lutter contre le travail illégal par exemple –, avant de s'attacher à améliorer la qualité des échanges sur le marché du travail pour *in fine* former un projet collectif de nature entrepreneurial visant, par exemple, à sortir un territoire du cercle vicieux d'un « équilibre de bas niveau de qualification » (Soskice 1994).
- 44 **Ainsi la réussite durable de ces organisations-institutions s'avère liée à la qualité des ressources et des instruments mobilisés dans l'action ainsi qu'à celle des compétences techniques et politiques des protagonistes. Compte tenu de la complexe imbrication des différents niveaux d'intervention, que n'avait pas explicitement envisagée Commons mais que son dispositif analytique permet de prendre en compte, l'action collective est fatalement exposée à de sérieux risques d'enlisement si les apprentissages réalisés dans le cours des projets s'avèrent incapables de soutenir efficacement une coopération appelée en outre à faire face à des enjeux qui n'ont pas nécessairement tous été envisagés initialement. La menace de telles crises est explicitement envisagée par Reynaud lorsqu'il propose de parler de « pléistocratie, si l'on entend bien par là non seulement le trop plein de pouvoirs, mais la difficulté de leur composition » (2003d, p. 413). L'action territoriale, complexe nœud de contrats, mais démunie des ressources qu'apporte l'exercice d'une réelle transaction de direction, peut-elle encore espérer être à la hauteur des multiples enjeux de la prévention des risques du travail ?**

Remerciements

L'auteur remercie vivement les deux rapporteurs de la première version pour l'intérêt de leurs critiques.

BIBLIOGRAPHIE

- Amnyos, Groupe, 2008, « Étude relative à la sécurisation des parcours professionnels », Contribution au groupe de travail du Conseil National de la Formation Professionnelle Tout au Long de la Vie (CNFPTLV), Rapport final.
- Appay B. et Jefferys S. (dir.), 2009, *Restructuration, précarisation et valeurs*, Octarès, Toulouse.
- Brochier D, Verdier E., 1998, « De l'expérimentation à la gestion : la politique contractuelle de la Délégation à la Formation Professionnelle » (avec D. Brochier), Auvergnon Ph., Kerschen N., Martin Ph., Rozenblatt P., Tallard M., Uri D. (ESP.) « *L'État à l'épreuve du Social* », Syllepse. 292-308.
- Callon M., Lascoumes P., Barthe Y., 2001, *Agir dans un monde incertain : essai sur la démocratie technique*, Coll. La Couleur des idées, Seuil, Paris.
- Bazzoli, L., 2000, *L'économie politique de John R. Commons*. L'Harmattan, Paris.
- Bazzoli L., Dutraive V., 1998, « Les dimensions cognitives et sociales du comportement économique : l'apport institutionnaliste de J.R. Commons », *Cahiers du Gratice*, n° 14, 1er semestre.
- Bellemare D., Dussault G., Poulin Simon L., Tremblay D-G., 1996, « L'emploi, le travail et les relations professionnelles : la vision des économistes nord-américains » in Murray G., Morin M-L., Da Costa I., *L'état des relations professionnelles. Traditions et perspectives de recherche*, Les presses de l'Université Laval, Octarès, Toulouse, 466-485.
- Brochier D, Verdier E., 1998, « De l'expérimentation à la gestion : la politique contractuelle de la Délégation à la Formation Professionnelle » (avec D. Brochier), Auvergnon Ph., Kerschen N., Martin Ph., Rozenblatt P., Tallard M., Uri D. (ESP.) « *L'État à l'épreuve du Social* », Syllepse. 292-308.
- Buzzi S., J-C Devinck et P-A. Rosental, 2006, *La santé au travail 1880-2006*, Coll. Repères, La Découverte, Paris.
- Catla M., 2007, *Le travail public régional*, Octarès, Coll. Travail et activité humaine, Toulouse.
- Chavance B., 2007, *L'économie institutionnelle*, Coll. Repères, La Découverte, 2007.
- Commons J. R., 1919 [1964], *Labor and Administration*, New York, Augustus M. Kelley, reprints of Economic Classic.
- Commons J. R., 1934, *Institutional Economics*, Macmillan, New York.
- Dupuy Y., Larré F., 1998, « Entre salariat et travail indépendant : les formes hybrides de mobilisation du travail », *Travail et emploi*, n° 77, pp. 1-13.
- Duran P., 1999, *Penser l'action publique*, Paris, LGDJ, Droit et société.
- Ewald F., 1986, *Histoire de l'État-Providence*, Paris, Éd. Grasset.
- Garnier J., Mercier D., 2006, Transitions territoriales et risques : la reconversion de La Ciotat in Mériaux O., Verdier E., *Les relations professionnelles et l'action publique face aux risques de l'emploi et du travail*, rapport pour le Commissariat général du plan, Paris, 141-158.
- Gaudin J-P., 1999, *Gouverner par contrat*, Paris, Presses de Science-Po. Voir la nouvelle édition 2008.
- Gislain J-P., 2002, « Causalité institutionnelle : la futurité chez J.R. Commons », *Économie et Institutions* n° 1, 47-66.

- Gislain J-J., 2004, « Futurité et toposité : sitologie des perspectives de l'action », *Géographie Économie Société* n° 2, vol. 6, 203 – 219.
- Holm J., Lorenz E., Lundvall B-A., Valeyre A., 2010, « Organizational learning and systems of labor market regulation in Europe », *Industrial and Corporate Change*, vol. 19, n° 4, 1141-1173.
- Lascoumes P., Le Galès P. (ESP.), 2005, *Gouverner par les instruments*, Sciences Po, Les Presses, Paris.
- Jeannot, G. 2005. *Les métiers flous : travail et action publique*. Toulouse. Octarès.
- Jobert A., 2000, *Les espaces de la négociation collective : branches et territoires*, Octarès, éditions.
- Lavialle C., 2008, « Les projets de 'flexi-sécurité' : capitalisme 'idéal' vs 'capitalisme raisonnable' ? », Communication au colloque 'vers un capitalisme raisonnable ?', Québec, 16-17 octobre 2008.
- Lichtenberger Y., 2003, « Régulation(s) et constitution des acteurs sociaux » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 51-60.
- Massardier G., 2004, *Politiques et actions publiques*, Coll. Science Politique U, Armand Colin, Paris.
- Mériaux O., Verdier E. (ESP.), 2006, *Les relations professionnelles et l'action publique face aux risques de l'emploi et du travail*, rapport pour le Commissariat général du plan, Paris.
- Mias A., 2010, *Les risques professionnels. Peut-on soigner le travail ?*, Ellipses, Paris.
- Midler C., 1988, « De l'automatisation à la modernisation. Les transformations de l'intelligence artificielle. 1^{er} épisode : une expérience chez Renault », *Gérer et Comprendre*, Annales des Mines, décembre.
- Morel S., 2003, « Institutionnalisme commonsien, citoyenneté et 'sécurité économique' », *Économie et Institutions* vol. 1, n° 2, 111-140.
- Morin M-L., 2000, « Le risque de l'emploi », *La revue de la CFDT*, n° 30, 18-26
- Paradeise C., 2003, « La théorie de la régulation sociale à l'épreuve de la pratique » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris.
- Reynaud J-D., 1995, *Le conflit, la négociation et la règle*, Coll. Travail, Octarès, Toulouse.
- Reynaud J-D., 1997, *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, coll. Sociologie, Armand Colin, 2^{ème} édition, Paris.
- Reynaud J-D., 2003a, « Réflexion : Régulation de contrôle, régulation autonome, régulation conjointe » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 103-116.
- Reynaud J-D., 2003b, « Réflexion : La négociation, l'accord, le dispositif » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 179-192.
- Reynaud J-D., 2003c, « Réflexion : Régulation de contrôle, régulation autonome, régulation conjointe » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 241-252.
- Reynaud J-D., 2003d, « Une théorie pour quoi faire ? » in Terssac (de) – éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 399-446.
- Reynaud J-D., Richebé N., 2007, « Règles, conventions, et valeurs. Plaidoyer pour la normativité ordinaire », *Revue Française de Sociologie* 48-1, 3-36.

Rorive B., 2003, « Qui porte la responsabilité sociale dans l'entreprise réseau ? », Communication du LENTIC (Université de Liège) pour le Projet RELIER à la 5^{ème} Université de Printemps de l'Audit Social IAE de Corse 22- 23 mai

Rychen F., 2002, « Risques économiques territoriaux : éléments de définition », in Rychen F., Pivot A., 2002, *Gérer les risques collectifs* (sous la direction de), éditions de l'Aube.

Rychen F., Pivot A., 2002, *Gérer les risques collectifs* (sous la direction de), éditions de l'Aube.

Salais R., Reynaud B., Baverez N., 1986, *L'invention du chômage*, Paris, PUF.

Salais R. et Storper M., 1993, *Les mondes de production, enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions de l'EHESS, Paris.

Salais R., 1998, « Action publique et conventions : état des lieux » in Commaille J. et Jobert B. (ESP.) *Les métamorphoses de la régulation politique*, LGDJ.

Santin G, Cohidon C., Imbernon E., 2007, « Précarité de l'emploi et symptômes dépressifs en France dans l'Enquête décennale santé 2003 de l'Insee », Document de travail InVS, [http://www.invs.sante.fr/publications/2007/jvs_2007/sante %20mentale/3.pdf](http://www.invs.sante.fr/publications/2007/jvs_2007/sante%20mentale/3.pdf)

Setbon M., 2004, *Risques, sécurité sanitaire et processus de décision*, Coll. Médecine des risques, Elsevier, Paris.

Soskice D., 1994, " Reconciling Markets and Institution : The German Apprenticeship System " in Lynch L. (ed.) " *Training and the Private Sector ; International Comparisons* ". The University of Chicago Press. Chicago, 25-60.

Supiot A., 1994, *Critique du droit du travail*, Paris, PUF.

Terssac (de), 2003, « Travail d'organisation et travail de régulation » in Terssac (de) - éd. —, *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud*, La Découverte, Paris, 121-134.

Thévenot L., 1986, « Les investissements de forme, leurs usages pour la main d'œuvre », in *Les conventions économiques*. Cahiers du CEE, PUF.

Thévenot L., 2006, *L'action au pluriel, sociologie des régimes d'engagement*, La Découverte, 2006.

Verdier E. (coord.), 2008, *Entre plan national et initiative locale, l'émergence d'une gouvernance territoriale des risques professionnels ? Rapport ANR, Appel d'offres « Santé-Environnement » et « Santé-Travail »*.

Verdier E., Vion A., 'Mix of contracts or contractual mix-up ? The coordination of public intervention on access to work in France' (avec Antoine Vion), *International Journal of Public Policy* n° 1-2, 2005, 161-183.

NOTES

1. Les risques du travail recouvrent les risques professionnels et les risques de l'emploi (notamment l'exposition au chômage et à l'obsolescence des qualifications et des compétences)
2. À ce niveau d'action, la référence récurrente à la figure de la "maison" (de l'emploi, du travail saisonnier, des associations, etc.), qui s'oppose à celle classique guichet, est symptomatique.
3. Rappelons très succinctement que le concept de transaction vise à rendre compte des négociations et des relations des personnes les unes avec les autres : la transaction de marchandage met aux prises des égaux du point de vue juridique, la transaction de direction a trait à des relations hiérarchiques tandis que la transaction de répartition met en scène une autorité qui détient le pouvoir de (re)distribuer des ressources.

4. Tout comme Annette Jobert (2000) le fait vis-à-vis de la théorie de la régulation sociale.
 5. “Du point de vue cognitif comme du point de vue de l’accommodation des préférences, cette phase de la négociation est bien un apprentissage” (Reynaud 2003b, p. 183).
 6. Elles vont de l’échange d’expériences subjectives entre représentants des intérêts organisés à une estimation formalisée des risques au moyen de modélisations plus ou moins sophistiquées, en passant par des diagnostics reposant sur diverses formes d’objectivation (traitement ad hoc de statistiques publiques, enquêtes spécifiques).
 7. En tout état de cause, ce n’est pas seulement l’articulation négociation-conflit qui socialise les acteurs, mais une interaction entre le travail d’élaboration du projet qui sous-tend l’action collective et la négociation sur son contenu (Paradeise, 2003, p. 47).
 8. C’est ainsi que l’origine de l’un des cas étudiés – la Maison du travail saisonnier du Cap d’Agde – tient au lancement préalable d’une “conférence régionale du travail” à l’initiative d’un directeur départemental qui avait forgé cette idée à l’issue d’un voyage d’études en Suède.
 9. et telle que prônée en son temps par Commons.
 10. Il justifie cette emprise par son implication dans des projets d’insertion par l’économique de publics en difficulté.
-

RÉSUMÉS

Au niveau territorial, de nouvelles formes d’action collective tentent de surmonter les limites des mécanismes « classiques » de protection des salariés vis-à-vis des risques du travail. Les problématiques institutionnalistes de John R. Commons s’avèrent particulièrement précieuses pour en cerner les principes fondateurs et rendre compte de la diversité des processus sociaux qu’elles recouvrent. On identifie ainsi plusieurs régimes types de prévention des risques du travail. Ces organisations-institutions (« *going concern* ») s’appuient fortement sur l’intervention publique. Pour autant, elles ne visent pas à prescrire ou à imposer, mais plutôt à favoriser l’élaboration de dispositifs adaptés à la diversité des futurités communes. Il reste que les acteurs « classiques » des relations professionnelles semblent souvent singulièrement affaiblis au sein de configurations protéiformes. L’action collective territoriale serait-elle, au final, plus un problème qu’une solution pour la prévention des risques du travail ?

At the local level, new forms of collective action are trying to overcome the limitations of "classic" mechanisms for protecting the employees against the risks of work. Institutional issues of John R. Commons are particularly valuable to identify their basic principles and reflect the diversity of social processes they cover. We identify several regimes and types of prevention of risks. These institutional organizations ("going concern") rely heavily on public interventions. However, the latter are not intended to prescribe or impose the solutions but to encourage the development of devices which fit with the diversity of futurities. Nevertheless, the usual actors of industrial relations often seem remarkably weakened inside complex social configurations. Collective action at local level would be, in the end, more a problem than a solution for the prevention of employment and occupational hazards?

INDEX

Keywords : bargaining, decentralization, industrial relations, policy making, unemployment

Mots-clés : action publique, chômage, décentralisation, négociation, relations professionnelles

AUTEUR

ERIC VERDIER

Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, Aix en Provence

Financiarisation et lien social : une analyse de l'exclusion bancaire à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons

Financialization and Social Inclusion: An Analysis of Financial Exclusion Based on the Institutionalism of J. R. Commons

Véronique Dutraive et Georges Gloukoviezoff

- 1 Le concept de financiarisation est souvent mobilisé pour expliquer les contraintes nouvelles qui pèsent sur l'activité des entreprises. Le développement des marchés financiers influence en effet fortement leur activité et modifie la nature et les finalités de leur gouvernance. Toutefois, ce n'est là qu'un aspect de ce phénomène. La financiarisation croissante de la société, c'est-à-dire le recours contraint aux instruments monétaires et financiers – depuis la monnaie jusqu'aux marchés financiers en passant par les établissements de crédit – exerce également son influence sur les ménages [Gloukoviezoff, 2004 ; Servet, 2004].
- 2 Bien que cette dimension soit généralement laissée dans l'ombre, les ménages sont pourtant directement affectés par les contraintes de la financiarisation des rapports sociaux pour mener une vie sociale normale. Au cœur de ces contraintes se trouve la nécessité de recourir aux intermédiaires bancaires. Alors même que l'accès à la banque est socialement incontournable, les règles et normes d'accès et d'usage fixés par ces établissements se traduisent par des difficultés alimentant l'insécurité économique d'une partie de la population. En effet, parce qu'elles ne présentent pas un profil jugé suffisamment rentable ou suffisamment sûr, certaines personnes se verront soit refuser l'accès à « l'univers bancaire » soit proposer des produits inadaptés à leurs besoins entraînant l'aggravation de leur situation. Ces difficultés peuvent alors faire basculer ces personnes vers l'exclusion sociale ou les empêcher d'en sortir.

- 3 La question se pose alors des modalités possibles de la mise en cohérence du rôle social des produits bancaires et des caractéristiques de la prestation bancaire élaborée par des établissements largement soumis aux contraintes de la régulation marchande.
- 4 Cet article, propose d'utiliser une grille de lecture inspirée des concepts élaborés par l'économiste institutionnaliste J.R. Commons pour traiter la question du rôle sociétal des établissements de crédit en France. Si J. R. Commons écrivait à une époque où, comme aujourd'hui, la finance exerçait un poids considérable sur l'économie au point de la qualifier (ainsi que d'autres auteurs) de « banker capitalism », il n'a cependant pas traité explicitement du thème qui nous concerne ici. Son analyse « microéconomique » est notamment beaucoup plus tournée vers l'entreprise que vers les ménages. Cependant, ses catégories d'analyse peuvent apporter un éclairage particulièrement bienvenu sur le phénomène de l'exclusion bancaire et des solutions à lui apporter : 1) à partir de sa conception anthropologique des comportements économiques et sociaux (inspirée notamment du pragmatisme) qui souligne le rôle de la *sécurité* et de la projection dans l'avenir (*futurity*), 2) parce qu'il a souligné l'importance des *but publics* dans toute organisation (ici les firmes bancaires) et la nécessaire articulation de la liberté et de la sécurité comme fondement de la transformation des règles institutionnelles ; 3) parce qu'il a réfléchi aux modalités pour transformer le capitalisme financier en *capitalisme raisonnable* de telle manière que les réformes apportent des incitations pour que les hommes d'affaires améliorent (dans leur propre intérêt) les conditions économiques des personnes les plus fragiles.
- 5 Nous proposons ainsi d'éclairer le phénomène de l'exclusion bancaire avec les catégories d'analyse de Commons et notamment en considérant que la monnaie comme institution fondamentale pour l'appartenance sociale des individus ne peut être considérée du seul point de vue des règles du marché. Nous traiterons ensuite des mécanismes à l'origine du processus d'exclusion bancaire en nous intéressant plus particulièrement à l'articulation des règles publiques et privées dans la perspective d'un cheminement vers un « capitalisme raisonnable ».

Comprendre l'exclusion bancaire avec l'institutionnalisme de J.R. Commons

- 6 Il a souvent été associé exclusivement à la sociologie économique l'idée que la monnaie constitue un rapport social fondamental et qui précède le rapport d'échange [Orléan, 2008, p. 1]. Cependant, il ne faudrait pas considérer que seule la sociologie économique étudie la monnaie comme une institution. Il existe aussi une lignée d'économistes qui met la monnaie et le crédit au cœur de l'analyse économique, notamment celle de Mac Leod, Knapp et Hawtrey, qui exclue une conception neutraliste et fonctionnaliste et dans laquelle Commons s'inscrit [Commons, 1934, Chapitre IX, pp. 390-648]. Selon Commons, le fait anthropologique fondamental à la base des questions économiques n'est pas la liberté mais la dette. Ce point de départ rompt avec la vision smithienne de l'économie selon laquelle les biens sont produits librement puis échangés – l'accent étant mis sur la *liberté*. Un point de vue différent – repris à Hawtrey – est que l'activité économique répond à une *obligation sociale* de produire des biens pour d'autres agents, pour se procurer de quoi s'acquitter de ses dettes [*ibid.*, p. 474]. La liberté n'est acquise qu'au cours de l'évolution qui a rendu les dettes et les crédits négociables. « L'économie est devenue, non une

science de liberté individuelle, mais une science de la création, de la négociabilité, du remboursement et de la rareté de la dette » [*ibid.*, p. 390]. Ainsi pour Commons, « la monnaie, dans son sens moderne, est l'institution sociale de la création, de la négociabilité et de la libération des dettes qui émanent des transactions » et « n'est que secondairement un instrument d'échange ; c'est d'abord un moyen social de création, de transfert et d'extinction des dettes » [*ibid.*, p. 513].

- 7 À partir de ce point, nous montrerons dans cette partie que les produits bancaires offrent aujourd'hui une version renouvelée et particulière du rôle social de la monnaie. La conception institutionnaliste de la monnaie dans les termes de Commons permettant de considérer que les services bancaires ne peuvent être réduits à de simples *produits* (marchandises) mais comme *produisant* des effets extrêmement importants sur l'insertion sociale (lien social) et la capacité des individus à se *projeter* dans la société.

Monnaie et appartenance sociale

- 8 Cette section a pour objectif de justifier le fait que la monnaie ne puisse être considérée comme une marchandise mais comme une institution qui conditionne l'inscription des individus dans la durée de la vie sociale (insertion et participation). Il peut être montré que la définition générale que donne Commons de l'institution rapprochée de celle de J. Searle¹, convient particulièrement à la monnaie et au crédit. La perspective d'une approche institutionnaliste de la monnaie nous permettra de mettre en avant l'importance de la sécurité associée à l'incertitude en matière de liens monétaires.

La monnaie comme institution

- 9 Pour Commons, la monnaie est une institution parmi les plus fondamentales des sociétés humaines et non pas un simple instrument facilitant les échanges, ni une marchandise. On connaît sa définition générale d'une institution comme « l'action collective opérant le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle » [*ibid.*, p. 73]. Il s'agit alors de comprendre comment la monnaie peut être conçue comme « une action collective » au lieu d'être considéré comme une marchandise. On peut, dans ce but, se référer aussi à la conception de J. Searle sur la structure logique des faits institutionnels – lequel utilise d'ailleurs l'exemple de la monnaie pour en illustrer les caractéristiques [Ganbman, 2001].
- 10 On peut résumer la conception de Searle (1995, 2005) des faits institutionnels (par opposition aux faits naturels) par les trois principaux traits suivants : 1) *L'assignation collective de fonctions statutaires*. « Il s'agit d'un type particulier d'assignation de fonction où l'objet ou la personne à laquelle est assignée la fonction ne peut réaliser cette fonction du simple fait de sa structure physique, mais ne peut réaliser cette fonction qu'en vertu du fait qu'il y a une assignation collective d'un certain statut et l'objet ou la personne réalise ses fonctions uniquement en vertu du fait qu'il y a une acceptation collective par la communauté que l'objet ou la personne possède le statut requis » [Searle, 2005, pp. 7-8]². 2) Lorsque cette assignation collective de fonction statutaire est *régulière*, elle est alors à proprement parler une règle. Les structures institutionnelles sont alors caractérisées non seulement par des *règles régulatrices*³ mais surtout par des *règles constitutives* qui, certes, ordonnent mais plus encore créent véritablement les comportements qu'elles régulent comme dans le cas des règles du jeu d'échec (de ce point de vue, les institutions diffèrent des conventions). Enfin, 3) comme la définition de Commons le stipule également, les

institutions ne peuvent pas être conçues du point de vue unique des contraintes qu'elles font peser sur les comportements. Elles créent simultanément de nouvelles relations de pouvoir, et des possibilités d'action et de nouvelles pratiques en créant ces pouvoirs. Ce *pouvoir déontique* consiste en droit et devoirs/obligations, responsabilités, habilitations, sanctions, privilèges, autorisations, permissions [Searle, 2005, p. 10].

- 11 Ces trois traits permettent de préciser l'implication d'une conception institutionnaliste de la monnaie. La monnaie est une construction sociale qui ne peut en aucun cas être analysée de la même manière qu'un fait naturel. L'institution de la monnaie implique un ensemble de règles constitutives des comportements économiques et ne règle pas des comportements d'échange préexistants (anti-neutralisme). Ces règles définissent des fonctions statutaires qui sont reconnues et acceptées et mises en œuvre collectivement. Comme le dit Searle, « un couteau peut couper en vertu de sa structure physique mais un billet ne peut acheter seulement en vertu de ses caractéristiques physiques : il ne peut réaliser sa fonction monétaire que si il est reconnu, accepté comme monnaie » [Searle, 2005, p. 12]. Nul besoin d'insister ici sur le rôle de la confiance dans la monnaie et les institutions monétaires, c'est-à-dire dans la reconnaissance collective de leurs attributs. Les fonctions statutaires de la monnaie, moyen d'échange, instrument de mesure, réserve de valeur, mais aussi incarnation de la valeur-richesse sont aussi associées à des pouvoirs déontiques, des droits et des devoirs, des responsabilités et des obligations, ainsi qu'à des possibilités d'action. Comme le dit Commons : « L'ajustement de comportements aux anticipations sociales est historiquement connu sous le terme de statut. Un statut est une anticipation de règles opérantes avec lesquelles l'individu ajuste son comportement présent. Le statut de créateur est la sécurité des anticipations. Le statut du débiteur est la conformité à la sécurité du créateur. Du point de vue juridique, ce statut du débiteur est la conformité à la sécurité du créateur. Du point de vue juridique, ce sont des droits et des devoirs ; du point de vue économique, ce sont des actifs et des passifs ; du point de vue comportemental (des règles qui gouvernent le comportement), ce sont la sécurité et la conformité » [Commons, 1934, p. 412].
- 12 La monnaie comme fait institutionnel est associée à la notion de *futurité* développée par Commons.

La monnaie, *futurité* et gestion de l'incertitude

- 13 La *futurité* est un concept auquel Commons consacre un chapitre de près de trois cents pages de son *Institutional Economics* (1934). Il s'agit donc d'un concept multidimensionnel dont on retiendra seulement les aspects directement liés à la monnaie comme institution pour éclairer ensuite le problème de l'exclusion bancaire⁴. Dans le monde social, on peut considérer que la causalité va du futur au présent car ce sont les projets et les croyances sur les effets futurs des actions qui orientent les actions présentes. Plus exactement, Commons utilise le terme de *futurité* et non du futur qui n'est pas connaissable à cause de l'importance de l'incertitude non probabilisable. La *futurité* n'est donc pas le futur mais la projection dans l'avenir des effets d'une action rendue objectivement possible par les règles présentes de conduite. La sécurité des anticipations est une condition nécessaire qui prévaut sur (et conditionne) la recherche de l'intérêt personnel dans les activités humaines. Pour agir, les individus ont besoin de sécurité c'est-à-dire d'avoir une idée des effets futurs de leur action et c'est pourquoi ils décident à partir de règles (des institutions). La théorie économique doit se fonder sur cette notion de *futurité* notamment en raison du rôle que joue la propriété dans le

capitalisme moderne car « le transfert présent du contrôle légal [...] prend effet dans la production ou consommation futures ou le procès de travail. La production et la consommation ne peuvent pas être conduites sans obtenir d'abord un contrôle légal (qui doit précéder le contrôle physique). Cela change l'idée de causalité et la place définitivement dans le futur au lieu du passé » [Commons, 1934, p. 7]. Cet intervalle entre le temps du contrôle légal et le temps de la réalisation physique des transactions économiques est à l'origine de nombreuses institutions économiques qui ont pour fonction d'assurer la sécurité des anticipations et rendre possible la décision, c'est-à-dire la confiance dans le fait que les engagements seront tenus, le travail effectué, les dettes payées⁵... Parmi ces institutions, celles de la propriété et de la monnaie sont fondamentales pour le fonctionnement de l'économie moderne. L'institution de la propriété est justement liée à celle de la monnaie par plusieurs aspects et notamment par la *futurité*. Commons voit le système socio-économique comme un tissu de dettes réglé par l'institution de la monnaie, celle-ci étant constituée par l'ensemble des dispositifs légaux et coutumiers réglant les modalités des transactions relatives au transfert des droits de propriété et permettant l'estimation de leur valeur [Maucourant, 2001].

- 14 Commons reprend alors à son compte l'idée empruntée à MacLeod et à Knapp que le crédit et la banque – qui est un acteur capital dans les relations de crédit et de dettes – jouent un rôle central dans le capitalisme ce qui est souvent négligé par la théorie économique. « La banque est l'intermédiaire qui tient la comptabilité de l'endettement de la communauté, met en relation les dettes des uns et celles des autres et payes le solde par le biais de sa propre dette » [Commons, 1934, p. 472]. De plus, « le cœur de la monnaie ne réside pas dans la matérialité des espèces mais dans la régulation de leur usage par décret » [Knapp, cité par Commons, 1934, p. 457]. Ces usages et ces décrets sont définis par les autorités monétaires et les acteurs centraux que sont les banques. Knapp pense que l'ensemble constitué par les banques, leurs clients et les institutions monétaires est une communauté de paiement.
- 15 Ces règles monétaires, crédits et dettes inscrivent les activités économiques dans le temps et les conditionnent ce qui fait dire à Commons que « nous pouvons analyser les considérations économiques prises en compte dans toutes les transactions comme l'attente, le risque, la prévision et la planification » [Commons, 1934, p. 503].

Une lecture commonsienne de l'exclusion bancaire

- 16 L'exclusion bancaire correspond au processus par lequel une personne ne peut plus mener une vie sociale normale en raison des difficultés bancaires d'accès ou d'usage qu'elle rencontre. Cette définition repose sur le lien entre les difficultés bancaires et leurs conséquences. Les outils conceptuels développés par Commons pour analyser la monnaie éclairent ces conséquences en mettant au jour les qualités sociales progressivement acquises par les produits bancaires.

Produits bancaires et appartenance sociale

- 17 En raison du processus de financiarisation des rapports sociaux, les produits bancaires ont vu leurs qualités évoluer au point d'acquiescer celles qui sont prêtées à la monnaie par Commons et soulignées par la grille de lecture de Searle. Cependant, pour en donner précisément à voir la réalité, il est nécessaire de les aborder dans un ordre inverse.

- 18 Tout d'abord, les produits bancaires ont acquis à la suite de la monnaie un pouvoir déontique. Ils jouent un rôle aujourd'hui essentiel dans la possibilité pour chacun d'exercer ses droits et d'honorer ses obligations. L'exercice de ce pouvoir par les personnes est ainsi largement perturbé voire rendu impossible par les difficultés bancaires. En matière de politique sociale, l'absence de compte bancaire rend impossible la perception des prestations sociales. Il en va de même des droits et obligations économiques dans la mesure où les salaires supposent la détention d'un compte pour être perçus et que le fait de rencontrer des difficultés d'usage (comme le surendettement par exemple) peut compromettre l'établissement de relations commerciales de long terme (comme la location d'un appartement ou la souscription d'un abonnement de téléphonie mobile). Les droits et obligations affectés par les difficultés bancaires concernent également la sphère familiale. Le couple notamment est particulièrement mis à l'épreuve par apparition de ces difficultés en raison de la division sexuée des rôles en matière de gestion : ce sont ainsi en priorité les femmes qui ont la responsabilité du budget lorsque les revenus du couple sont faibles ou irréguliers bien que les hommes conservent *in fine* le pouvoir sur ces ressources [Pahl, 1989]. Les difficultés bancaires sont alors l'occasion d'une mise en question des liens conjugaux en mettant en tension les responsabilités supposées de chacun. Transversalement, ces difficultés affectent profondément l'estime de soi dans la mesure où elles sont vécues à la fois comme le symptôme d'un échec personnel, et où elles empêchent la recherche de solutions.
- 19 Ensuite, les produits bancaires sont également devenus le support de règles constitutives. Il est en effet nécessaire de se conformer aux règles et normes bancaires d'accès et d'usage pour mener une vie normale. La survenue de difficultés bancaires illustre parfaitement cela. Une personne interdite bancaire suite à des incidents de paiement avec son chéquier n'aura plus accès à ce type de moyen de paiement ni à une carte bancaire. Parce qu'elle n'a pas pu ou su se conformer aux règles et normes d'usage de ce produit, elle se retrouve dans l'impossibilité de réaliser tout un ensemble de paiement qui suppose le recours à une carte ou un chéquier. Ce sont par exemple les offres Internet qui lui sont inaccessibles. De même, l'obligation lui est faite de se rendre physiquement dans nombre d'institutions publiques ou privées pour régler ce qu'elle doit en espèces. Cela induit un coût en temps. Il peut également être très coûteux d'avoir recours aux mandats postaux ou aux chèques de banque.
- 20 Ces règles et normes bancaires conditionnent les pratiques budgétaires des personnes et sont, en retour, conditionnées par elles. Il y a donc une forme d'« appropriation bancaire » [Gloukoviezoff, 2008] qui voit les personnes « marquer » les produits bancaires en fonction de leur rôle dans les différentes sphères de leur vie sociale.
- 21 Les deux éléments précédents illustrent donc bien en quoi les produits bancaires, à l'instar de la monnaie, sont l'objet d'une assignation collective de fonctions statutaires. En étant au centre de la vie des personnes, les produits bancaires auxquels les personnes ont accès ainsi que leur fonctionnement, sont en partie le reflet de leur situation socioéconomique. Ainsi, l'accès à certains types de produits notamment pour effectuer des paiements (comme les cartes) opère tel un marqueur signifiant la place de chacun au sein de la hiérarchie sociale. À partir d'un certain montant, le fait de régler en espèces ou par carte bancaire est interprété et vécu comme révélant quelque chose du statut social de la personne, de même que le type de carte de paiement utilisé. Le fait d'utiliser une carte bancaire siglée « La Poste » peut ainsi être vécu comme dévalorisant par un chef d'entreprise qui lui préfère celle d'une autre banque à l'image plus sélective

[Gloukoviezoff, 2008]. D'autres préfèrent n'utiliser leur carte de paiement distinctive (comme la carte *gold* ou *platinum*) lorsque les personnes avec qui ils sont en font de même. Elle est alors le signe de leur appartenance à la même catégorie sociale [Pahl, 1999].

- 22 Les produits bancaires sont ainsi devenus des composantes essentielles de l'expression de l'appartenance sociale des particuliers. Dès lors, rencontrer des difficultés bancaires met à l'épreuve cette appartenance sociale et alimente le processus d'exclusion sociale. Cependant, cette dimension statique du lien entre produits bancaires et appartenance sociale, n'est pas la seule qui les caractérise : ils entretiennent également un lien dynamique mis en lumière par le concept de *futurité*.

Produits bancaires et *futurité* : le rôle social des crédits de trésorerie

- 23 Si Commons met en évidence l'importance des anticipations et de la capacité à se projeter dans le futur pour les entrepreneurs, ces éléments sont tout aussi importants pour les particuliers. De manière simplifiée, la projection dans l'avenir concerne à la fois la réalisation de projets (besoins de promotion) et l'anticipation de difficultés potentielles (besoins de protection).
- 24 Que ce soit les besoins de promotion ou de protection, leur satisfaction peut être assurée par différents moyens. Ceux-ci peuvent mettre en œuvre des mécanismes collectifs comme les solidarités de proximités (familiale, de voisinage, etc.) et la solidarité nationale (prestations sociales, les bourses, etc.) mais également d'autres plus individuels comme le système assurantiel ou le crédit et l'épargne.
- 25 Il apparaît de ce point de vue qu'épargne et crédit jouent un rôle croissant dans la satisfaction de ces besoins. En raison de la remise en cause des solidarités de proximité par l'évolution des modes de vie, et de la solidarité nationale par les politiques de redistributions, l'épargne accumulée ou les crédits de trésorerie rendent possible la mise en œuvre d'un projet indispensable à l'amélioration de la situation de la personne (ex. : faire des études, acheter un véhicule, etc.), ou, dans le cas du crédit, pallient l'insuffisance des ressources pour faire face à un aléa imprévu. Ce rôle de l'épargne et du crédit pour les particuliers s'illustre particulièrement en cas de difficultés bancaires.
- 26 Lorsque les imprévus s'accumulent ou que la situation ne cesse de se dégrader, les solutions apportées originellement pas les crédits se révèlent alors un piège dont le surendettement est l'aboutissement. À l'inverse, ceux pour qui les crédits de trésorerie sont inaccessibles, se trouvent parfois dans des situations ubuesques où ils ne peuvent saisir une opportunité qui s'offre à eux faute des ressources financières nécessaires. C'est par exemple le cas de personnes ayant besoin d'un véhicule pour pouvoir convertir les offres d'emploi auxquelles elles ont accès. Sans épargne suffisante, sans accès au crédit, sans aides publiques ou associatives possibles, ce sont alors parfois les expérimentations de microcrédits personnels qui leur offrent une solution et débloquent la situation [Gloukoviezoff et Palier, 2008].
- 27 Dans des sociétés hautement financiarisées, le crédit apparaît comme un moyen de se protéger de l'incertitude marchande. Il permet en partie de satisfaire les besoins de promotion et de protection, cependant il faut pour cela satisfaire les règles et normes d'accès et d'usage fixées par les établissements de crédit. Il en découle alors que ceux présentant la solvabilité la plus faible et le niveau de risque le plus élevé auront alors le plus de difficultés à les satisfaire alors même qu'ils en ont le plus besoin. En ce sens, on retrouve là le constat de Commons sur le rôle de la propriété : c'est l'absence de capital et

la faible probabilité qu'ils en accumulent qui condamne ces clients potentiels à échouer à satisfaire les règles et normes bancaires.

- 28 Ainsi, alors que Commons soulignait le rôle capital joué par les banques dans les relations de dettes et créances et donc dans la dynamique du système économique en s'intéressant essentiellement aux entreprises, son constat peut être étendu sans hésitation aux ménages et au fonctionnement de la société dans son ensemble.
- 29 Se pose alors la question de la place accordée à ces établissements au sein de la société pensée comme une communauté de paiement, et du rôle des autorités politiques et monétaires sur la fixation des règles générales dont découlent celles qu'imposent les banques à leurs clients.

Capitalisme financier et capitalisme raisonnable

- 30 La crise actuelle illustre de manière éclatante l'importance des institutions monétaires et leur rôle sur la capacité de la société à permettre à ses membres (entreprises – et dans le cas présent des banques elles-mêmes – et ménages) de se projeter dans l'avenir. Cette crise fait apparaître un discours – celui qui est infusé dans ce texte à travers Commons – assez marginal jusqu'ici. La dérégulation des institutions financières est une forme de régulation (et non un retour au supposé fonctionnement naturel du marché) qui a montré ses limites et ses dangers. Dans cette partie, nous suivront Commons sur l'idée que les règles sont produites par une interaction entre les pratiques des organisations et l'activité régulatrice des autorités publiques dont il résulte un plaidoyer pour un capitalisme raisonnable en l'appliquant à la question de l'exclusion bancaire.

La banque comme *going concern*

- 31 Dans cette section, nous revenons sur la notion polysémique de *going concern* qui semble pour voir être appliquée à cette organisation économique particulièrement importante du point de vue de l'intégration sociale qu'est la banque.

La nature des institutions sociales organisées : le *going concern*

- 32 L'institutionnalisme méthodologique se distingue des analyses des phénomènes sociaux et économiques qui partent soit de l'individu rationnel (comme l'économie classique) soit de la société contraignante (comme la sociologie classique) pour mettre en avant des catégories médiates : les règles, les institutions. On sait que l'unité d'activité de base est, pour Commons, la transaction et non l'action individuelle. Cependant, il considère que le capitalisme moderne (celui de son temps) se caractérise par la place de plus en plus importante prise par ce qu'il appelle « l'action collective » et qui désigne notamment les organisations. En particulier, dans le domaine économique, la petite entreprise artisanale qui avait servi d'archétype à la théorie micro-économique du choix du producteur a fait place à de vastes corporations. Dans le même ordre d'idée, les relations professionnelles ne se règlent pas par la loi de l'offre et de la demande mais par la négociation collective entre les organisations syndicales. Ces formes d'action collective organisées, Commons les désigne par le terme plus général de *going concern*. « Un » *going concern* « est une anticipation conjointe du bénéfice attendu des transactions marchandes, de direction et de répartition, réunies par des règles opérantes et par le contrôle des facteurs

changeants, stratégiques ou limitant [...]. Lorsque les anticipations cessent, alors le *concern* cesse « d'aller » et la production cesse. » [Commons, 1934, p. 58]. Cette définition signifie qu'une organisation n'est pas une structure rigide mais un processus « vivant » de transactions répétées et organisées par des règles. Mais si un *going concern* est une organisation vivante, c'est en un sens très différent par rapport aux visions qui assimilent le fonctionnement des processus sociaux à celui des processus naturels en des termes soit mécanistes soit organicistes [Commons, 1934, pp. 619-620]. D'un point de vue institutionnaliste, les réalités sociales ne résultent pas de processus gravitationnels qui « équilibrent » des interactions intervenant entre les multiples agents du système – les parties – qui cherchent leur intérêt particulier. Les réalités sociales ne proviennent pas plus de processus constructivistes, résultat de la décision de ce qui incarne « la totalité », l'État pour une économie nationale par exemple. Les réalités sociales proviennent de « volontés » médiatisées par les règles sociales, une « relation entre le tout et les parties », ce que Commons appelle les transactions, le *going concern* étant une répétition « attendue » des transactions [Commons, 1934, p. 619].

- 33 Selon Commons, en réalité, une organisation présente trois dimensions. Elle est un *going plant*, une organisation productive qui consiste en un ensemble de « transactions managériales », dont l'objectif est l'efficacité productive. L'archétype de relation sociale de ce type de transaction est « la coopération » entre des agents qui sont en situation de « dépendance mutuelle » car, produire efficacement des biens et services requiert une division du travail et une contribution conjointe. C'est la dimension industrielle ou productive et l'univers des relations professionnelles de l'organisation. Une organisation est aussi un *going business*, « une affaire » qui est constituée de l'ensemble des « transactions marchandes » et dont l'objectif est de produire un bénéfice. Le principe à l'origine du type des relations sociales que sont les relations commerciales est « la rareté » des ressources qui occasionne le « conflit d'intérêt », car le jeu « est à somme nulle », une partie obtenant plus au détriment d'une autre. C'est l'univers du marché, celui des relations avec la clientèle, les fournisseurs et des négociations salariales entre les employeurs et les salariés.
- 34 La dichotomie entre l'industrie et « les affaires » est évoquée, notamment par Veblen, pour souligner les divergences entre le *going plant* (efficacité productive) et le *going business* (rentabilité économique) (Veblen, 1924). Mais Commons ajoute une troisième dimension qui est le *going concern*. En réalité il s'agit à la fois d'une troisième dimension et aussi de la dimension englobante (Bazzoli et Dutraive, 2002 ; Théret, 2001). Le *going concern* est caractérisé par les « transactions de répartition » des bénéfices et des pertes liés à l'activité collective. Le principe associé à ces transactions est « l'ordre » dont l'objectif est de définir les droits et les devoirs des membres de l'organisation. C'est l'univers de la régulation de l'organisation, des rapports entre ses membres et entre ses dimensions (productives et commerciales) ainsi qu'entre l'organisation et la société dans son ensemble. Toute organisation produit des règles de fonctionnement qui organisent son activité. Ces règles sont privées, mais elles doivent cependant être « autorisées », comme le dit Commons. Les règles de l'organisation ont en effet une dimension sociétale, elles doivent être conformes au corpus législatif du domaine d'activité auquel l'organisation appartient et à celui de la société dans son ensemble.
- 35 Ainsi un *going concern* produit des règles et est à ce titre une institution sociale – une action collective, etc. Pour Commons, il existe des ordres privés et des ordres publics, et les règles produites par ces ordres s'articulent de manière dynamique. D'une part, les

« législations privées » sont autorisées par la législation publique. D'un autre côté, des ordres privés développent des « pratiques » qui, si elles se généralisent, deviennent « des usages » et des coutumes sanctionnées ou sélectionnées par les autorités publiques pour être généralisées en législations lorsqu'elles sont cohérentes avec les buts publics. Ainsi les *going concern* sont dans la société dont elles suivent les règles et pour laquelle elles produisent des règles.

- 36 Une entreprise (ou société économique) est typiquement un *going concern*. Les banques sont des entreprises particulières et peuvent être ainsi vues comme des *going concern*.

Pratiques bancaires et *going concern*

- 37 Le rôle des établissements de crédit quant au financement de l'économie en fait des acteurs à part du système économique. C'est ce que souligne l'analyse de Commons. Mais ce statut à part se vérifie également lorsque l'on considère les particuliers. Les produits bancaires étant nécessaires à la fois en termes d'appartenance sociale des personnes et de gestion de l'incertitude à laquelle elles sont confrontées, ils exercent une influence décisive non seulement au niveau individuel mais également collectif au travers de la cohésion sociale et les modalités de reproduction de la société.
- 38 La question est alors de savoir dans quelle mesure les *going plant*, *business* et *concern* parviennent à s'accorder. Le *going plant* des établissements bancaires étant assujéti aux impératifs du *going business*, les régulations internes aux banques ne sont pas favorables à la finalité sociale qu'est l'inclusion bancaire.
- 39 De manière simplifiée, l'activité productive des établissements de crédit est organisée pour permettre de réduire l'incertitude liée à la prestation proposée à leurs clients (*going plant*) sous contrainte de rentabilité (*going business*). Réduire cette incertitude peut se faire de deux manières :
- La première le *jugement* c'est-à-dire à l'expertise des banquiers. Une telle méthode personnalisée permet également de considérer les besoins singuliers du client et donc de favoriser la satisfaction de celui-ci et potentiellement sa fidélité.
 - La seconde méthode suppose de recourir à la *consolidation* (procédure automatisée et informatisée de *scoring*), c'est-à-dire aux outils de *scoring* qui analysent les bases de données dont dispose l'établissement de crédit. À partir d'informations concernant le client, il est possible d'évaluer la probabilité qu'il rencontre des difficultés bancaires. L'intérêt d'un tel système est qu'il est relativement précis lorsque le nombre de client dans la base de données est important et surtout qu'il est peu coûteux en comparaison du *jugement*. Il présente en revanche le défaut de ces qualités puisque, supposant peu d'interactions entre client et banquier, il ne peut prendre en compte la satisfaction véritable du client lorsque celui-ci a besoin des conseils d'un expert. La singularité disparaît par l'assimilation à un profil préétabli. Dès lors, structurer la prestation de services bancaires autour de la seule consolidation présente le risque majeur de négliger la satisfaction des clients aux situations les plus complexes et de les voir quitter leur établissement pour un autre. Les exigences de rentabilité propres au *going business* orientent alors la structuration de la prestation.
- 40 Plus les clients représentent un intérêt commercial pour l'établissement plus le jugement occupe une place importante à côté de la consolidation. À l'inverse pour les clients jugés sans potentiel commercial et dont la fidélité n'est pas un enjeu, c'est la consolidation qui caractérise la prestation proposée. Cette structuration conduit à élaborer des règles d'accès et d'usage dont la nature et l'application sont intimement liées aux outils

informatiques de suivi de la relation et d'analyse des bases de données. Ainsi, les procédures de sanction en cas d'impayé ou de retard de remboursement sont-elles en large partie automatisées. Les règles d'octroi des produits tiennent principalement à un verdict rendu par la machine. Cette standardisation de la définition des règles et de leur application explique en grande partie les difficultés bancaires rencontrées par une partie de la clientèle. Les personnes confrontées à la précarité sont celles pour lesquelles la singularité de leur besoin doit faire l'objet de l'attention d'un expert en raison de leur complexité et du manque de connaissance ou du contexte adapté pour que ces personnes puissent s'en sortir par elles-mêmes.

- 41 Une telle structuration de la prestation de services bancaires guidés par les contraintes techniques et de rentabilité (*going plant* soumis au *going business*) est donc en inadéquation profonde avec le rôle social des produits bancaires et de la nécessité pour l'ensemble de la population d'y recourir. L'analyse de Commons est alors féconde pour souligner et analyser les tenants et aboutissants des difficultés posées par la responsabilité sociétale que doivent assumer de fait des établissements guidés par des principes principalement marchands.
- 42 Toutefois, l'analyse de Commons fait jouer un rôle essentiel aux régulations globales quant à la création et mise en œuvre de règles par les acteurs économiques. C'est donc à ces contours d'un capitalisme raisonnable qu'il faut s'intéresser tout d'abord pour comprendre en quoi les pratiques des établissements pourraient se révéler plus adaptées au but public qu'est l'inclusion financière des particuliers.

La régulation du capitalisme financiarisé

- 43 Dans cette section, nous abordons la question des excès de la finance et de la nécessité de sa régulation. Pour cela nous revenons sur la justification commonsienne de la régulation du capitalisme pour montrer que les pratiques actuelles qui régissent les services bancaires peuvent tout à fait évoluer dans une direction progressiste.

Qu'est ce que le capitalisme raisonnable ?

- 44 La notion de capitalisme raisonnable peut être abordée d'un point de vue analytique et comme une forme historique de l'organisation économique. D'un point de vue analytique, le capitalisme raisonnable constitue une forme normative d'organisation qui correspond au point de vue de l'analyse institutionnaliste, selon lequel la société ne peut être conçue ni comme un ensemble d'individus ni comme un « tout » mais comme un flux de transactions organisées par des règles. La notion d'organisation fait référence à deux niveaux de réalité sociale et deux niveaux de règles, celui des groupes d'actions (les organisations) et celui de l'ensemble des groupes – la société et sa régulation globale (l'organisation). Les deux niveaux sont articulés par une dynamique des règles, les règles « publiques » autorisant, orientant et sélectionnant les règles « privées » et les règles des organisations, tout à la fois s'adaptant et faisant évoluer les règles publiques.
- 45 Si on reprend la façon de raisonner « en triptyque » qui est celle de Commons, on peut considérer que selon lui trois « idéaux types d'organisation » peuvent être conçus selon la « philosophie sociale » que l'on adopte. La première est celle de la philosophie libérale. Elle adopte d'un point de vue positif, la vision mécaniste selon laquelle la société fonctionne comme une machine et dont les unités constituantes sont les individus. Elle

préconise d'un point de vue normatif, une organisation sociale qui favorise la liberté, en laissant jouer « naturellement » les mécanismes d'ajustement automatiques qui harmonisent spontanément les intérêts en conflit et les pouvoirs individuels (Commons l'associe à l'anarchie). La seconde est fondée sur la philosophie « hégélienne ». Elle soutient d'un point de vue positif, la vision organiciste selon laquelle la société fonctionne comme un organisme vivant qui doit être considéré comme un « tout » prédominant sur ses parties constituantes. Elle préconise d'un point de vue normatif le principe de contrainte, une harmonisation « descendante » des pratiques et qui passe par une organisation sociale qui favorise l'assujettissement des individus aux objectifs de la totalité qui monopolise le pouvoir et « incarne » l'harmonie des intérêts (Commons l'associe aux totalitarismes et au communisme). Cette présentation extrêmement schématique et caricaturale a pour objectif de souligner l'originalité du point de vue « institutionnaliste » et de sa vision positive qui transcende les conceptions individualistes et holistes du monde social trop inspirées par les analogies naturalistes. Les composants sociaux sont intermédiaires, ce sont les individus organisés dans des *going concern*, liés par la nécessité de coopérer mais dont les conflits pour l'appropriation des bénéfices de leur action collective sont une donnée fondamentale. Le principe normatif de régulation associé à cette vision est inspiré par le processus de jurisprudence à l'œuvre dans le système juridique anglo-américain, celui de la régulation permanente des conflits, de la recherche de compromis entre des intérêts divergents, celui des organisations, et en tenant compte des buts publics. Ce principe de régulation reconnaît l'existence de l'inégalité des pouvoirs entre les groupes et cherche à la compenser notamment par la protection des catégories les moins organisées qui sont le plus dépourvues de pouvoir de négociation. Pour Commons, « le progrès n'existe pas lorsque une organisation en détruit une autre mais seulement lorsqu'une organisation détruit les excès de l'autre » [Commons, 1913, p.104]. Il s'agit aussi de trouver un équilibre entre la liberté des individus et la cohésion de la société qui leur impose des contraintes. C'est le principe du capitalisme raisonnable. Ce principe est conçu comme reposant sur un processus démocratique – non limité au suffrage universel – pour faire émerger le compromis et la diffusion des pratiques progressives (et non majoritaires) en matière économique et que Commons appelle le gouvernement économique.

- 46 Mais Commons envisage surtout le capitalisme raisonnable comme un mode d'organisation économique « réel » et qu'il préconise, basé sur le rôle des corps intermédiaires et des organisations professionnelles dans l'élaboration des règles de fonctionnement des institutions économiques. J. R. Commons qui a vécu entre 1862 et 1945 a connu la période décisive de la « grande transformation du capitalisme », les crises du « mode de régulation marchande » de la fin du XIX^e siècle, la grande crise financière internationale des années trente et le début de la mise en œuvre du « mode de régulation fordien-keynesien ». Le capitalisme raisonnable constitue un modèle pour la régulation économique, qui vise à corriger les excès du capitalisme « libéral » tant en termes d'efficacité économique qu'en termes de justice sociale, tout en préservant les principes de liberté et de propriété. Commons pense en effet que le capitalisme est un système en évolution susceptible d'amélioration et de contrôle social. Il considère que trois formes de capitalisme se seraient succédées au cours de l'histoire : le capitalisme marchand, le capitalisme d'employeurs et le capitalisme banquier. « Le dernier cité est aujourd'hui dominant, fondé sur la prédominance du système de crédit, alors que le premier était fondé sur l'extension des marchés et le second sur la technologie » [Commons, 1934, p. 766].

47 L'analyse de Commons conduit à noter deux inconvénients du capitalisme bancaire, l'un au niveau microéconomique (des organisations) sur les entreprises et l'autre au niveau macro-économique (l'organisation) sur le fonctionnement global de l'économie. Commons souligne le poids croissant du pouvoir de la finance et de sa conception de la valeur sur l'activité des entreprises. Le poids du *going business* dans l'évaluation de la performance de l'entreprise devient dominant sur le *going plant*. « Le capitaliste marchand en fait appel à la banque commerciale et son « capital » n'est plus « le capital technologique » des économistes classiques mais principalement le capital de crédit de court terme avancé aux détaillants et financé par les banques. Pour cette raison, nous nommons cette émergence, la phase spéculative de l'industrie » [Commons, 1934, p. 769]. Cette hypertrophie du *going business* est associée au développement de la monnaie bancaire « autoréférentielle », de la négociabilité des dettes et de la propriété intangible (l'évaluation des activités fondées sur le *goodwill*, la valeur anticipée des actifs intangibles). Au plan macroéconomique, cette hypertrophie de la *futurité* (du rôle des anticipations) introduit un risque de déconnection temporelle, entre les décisions et leurs réalisations qui peut induire des déséquilibres entre sphères monétaire et réelle, excès ou insuffisance du crédit, inflation ou déflation... C'est pourquoi, le capitalisme raisonnable de Commons préconise un rééquilibrage des pouvoirs dans les processus de décision des firmes, notamment des agents producteurs et des valeurs du *going plant* (les parties prenantes dirait-on aujourd'hui) et sur le plan macro-économique, d'une régulation monétaire permettant d'éviter les déséquilibres et la cyclicité dommageables⁶.

Vers une régulation raisonnable de l'activité bancaire ?

- 48 La conception de Commons du capitalisme raisonnable interroge la régulation du secteur bancaire au regard de la problématique d'exclusion bancaire. Comme souligné précédemment, l'exclusion bancaire résulte d'une tension entre la nécessité sociale pour chacun de recourir aux produits bancaires alors mêmes qu'ils sont distribués selon des règles et normes d'accès et d'usage modelées par la contrainte de rentabilité. Dès lors, ceux qui ne présentent pas les caractéristiques nécessaires pour jouer le jeu marchand se voient soit dans l'impossibilité d'accéder aux produits nécessaires, soit proposer une prestation de mauvaise qualité. Difficultés bancaires d'accès ou d'usage viennent alors réduire d'autant leur autonomie (appartenance sociale et gestion de l'incertitude).
- 49 Cependant, ce que l'analyse de Commons montre également, c'est que les règles prévalant au sein des organisations que sont les établissements de crédit ne sont pas de leur seul fait. Elles découlent pour partie des règles publiques qui les autorisent, orientent et sélectionnent puis en subissent l'influence en retour. Il est alors possible de faire l'hypothèse que l'exclusion bancaire résulte d'une incohérence entre ces deux niveaux de règles ou plus précisément, que les règles publiques ont délaissé le but public qu'est l'inclusion bancaire des particuliers. Un détour historique met en lumière cette rupture [Gloukoviezoff, 2008].
- 50 En France, les produits bancaires (comptes, moyens de paiement scripturaux et crédits de trésorerie) sont véritablement devenus socialement incontournables à partir du milieu des années 1960 avec le vote de loi sur la mensualisation et la domiciliation des salaires puis l'obligation de percevoir les prestations sociales sur un compte à partir de 1978. Ces règles publiques ont contraint les particuliers à recourir aux produits bancaires et ont fait progressivement de cet usage une norme. Mais dans le même temps, d'autres règles

publiques intervenaient pour assurer que cette bancarisation de la population française se fasse avec le moins de difficultés possibles. Dans un premier temps, les caractéristiques du Livret A ont été adaptées pour rapprocher son fonctionnement de celui d'un compte courant (sans pour autant être équivalent). C'est ensuite un droit au compte qui a été voté dès 1984. De même, pour éviter certains excès de cette bancarisation (et donc financiarisation), des commissions départementales de surendettement ont été mises en place en 1990 pour venir en aide aux ménages ne pouvant plus faire face à leurs engagements financiers. Mais, au-delà de ces mesures législatives extrêmement visibles, le cœur de l'action publique en matière d'inclusion bancaire passe par les liens entre l'État et les établissements de crédit coopératifs et l'établissement postal. À l'instar des corps intermédiaires décrits par Commons, ces établissements ont trouvé localement les moyens de servir de manière relativement adéquate des clients que les banques dites commerciales ignorent car jugés insuffisamment rentables. Si les banques coopératives s'y intéressent, c'est en raison des incitations fiscales dont elles bénéficient⁷. On peut également citer le rôle du Livret A pour les Caisses d'épargne et La Poste qui est la contrepartie de leur mission d'inclusion bancaire⁸.

- 51 Ainsi, jusqu'au milieu des années 1980, il existe un ensemble de régulations plus ou moins formel qui favorisent l'inclusion bancaire de la population. Cet équilibre est remis en cause par la crise économique et l'avènement des remèdes néolibéraux : la dérégulation en est le maître-mot et le retrait de l'État, la ligne directrice. L'effet de cette transformation est double. D'une part, l'ensemble des réseaux bancaires se voit progressivement soumis aux mêmes règles marchandes de concurrence et donc à la même contrainte de rentabilité. Le dernier avatar en date est la banalisation du Livret A afin de supprimer toute distorsion de concurrence supposée. D'autre part, certains produits bancaires comme le crédit deviennent d'autant plus nécessaires que les prestations sociales et autres aides publiques deviennent d'un accès plus restrictif et d'un montant moins généreux⁹. C'est la domination d'une régulation marchande, et donc la soumission des règles publiques à l'idéologie néolibérale, qui expliquent le développement des règles privées à l'origine en grande partie des difficultés d'accès et d'usage qui composent le processus d'exclusion bancaire.
- 52 La recherche de solutions ne peut donc que passer par l'élaboration de règles publiques en mesure de limiter les effets négatifs de la contrainte de rentabilité, c'est-à-dire du *going business*, sur l'inclusion bancaire. Une telle régulation doit permettre de redonner un pouvoir de négociation à ceux qui en sont privés en raison de leurs caractéristiques socioéconomiques. À défaut de dresser un inventaire détaillé des caractéristiques des règles publiques favorables à l'inclusion bancaire, il est possible d'en donner à voir les grandes lignes en s'appuyant sur deux exemples existants aux États-Unis avec le *Community reinvestment act* (CRA) et en Belgique avec la loi sur le traitement du surendettement.
- 53 Ces deux lois abordent des aspects distincts des difficultés bancaires sources d'exclusion bancaire : l'accès au crédit de manière adéquate pour le CRA, le traitement du surendettement dans le cas belge. Le CRA a pour mission de favoriser l'accès au crédit sans discrimination des minorités alors que la loi belge propose un système de traitement du surendettement qui doit également en permettre la prévention. Dans les deux cas, les principes de base tiennent à l'évaluation et à la sanction. Le CRA évalue les banques quant à leur politique de prêt et sanctionne celles dont les pratiques sont jugées discriminatoires. La loi belge évalue le nombre de dossiers de surendettement originaires

de chaque réseau bancaire et fait financer le traitement du surendettement par ces établissements au prorata de leur alimentation. Dans les deux cas, l'évaluation des pratiques des établissements induit leur sanction financière. En faisant supporter un coût aux établissements, les règles publiques doivent conduire ces derniers à élaborer des règles privées qui tiennent compte de la finalité d'inclusion bancaire. Ce n'est donc pas l'État qui se substitue aux acteurs mais, à l'instar de ce que préconise Commons, les corps intermédiaires qui élaborent des règles privées raisonnables sous l'influence de l'État.

- 54 En ce sens, la régulation d'un capitalisme raisonnable suppose que les pouvoirs publics orientent les pratiques des acteurs en fixant les règles du jeu et en les faisant respecter. Il n'est donc pas question ici de responsabilité sociale des entreprises qui n'en propose qu'un succédané voyant au mieux les entreprises assumer *in fine* que ce qui est compatible avec les règles du jeu marchand, c'est-à-dire la contrainte de rentabilité. Ici, les règles publiques viennent subordonner la contrainte de rentabilité à la prise en compte des buts publics, tout en laissant aux acteurs privés la liberté de définir des règles compatibles avec leurs propres contraintes techniques et locales pour atteindre cet objectif.
- 55 Dans cet article, nous sommes parti du fait que les établissements bancaires, pris dans le processus d'extension de la financiarisation, assurent de moins en moins leurs fonctions économiques et sociales traditionnelles alors même que l'extension de la financiarisation rend leurs services de plus en plus nécessaires aux particuliers. En effet, on assiste au déclin des activités classiques des banques – crédit et dépôts – ainsi qu'aux revenus qui leur sont associés, au profit de nouvelles activités comme les investissements en titre et les services financiers. Cette évolution va dans le sens d'une disparition progressive de la distinction entre banque et marchés financiers et réduit de plus en plus la relation avec les particuliers en simple « produit ». Cette évolution est responsable d'une partie des difficultés qui touchent de plus en plus de ménages et contribue ainsi au développement du phénomène de l'exclusion bancaire puis sociale. Cependant, nous avons voulu montrer que cette évolution n'a rien d'inéluctable, et qu'une conception inspirée par le modèle de la régulation selon les principes du « capitalisme raisonnable » de J.R. Commons peut permettre d'imaginer restaurer « une communauté de paiement » et les fonctions sociales si essentielles que devraient assurer les établissements bancaires.

Remerciements

Les auteurs remercient B. Théret pour ses remarques sur une version antérieure du texte, ainsi que les rapporteurs de la revue.

BIBLIOGRAPHIE

ACCARDO J., CHEVALIER P., FORGEOT G., FRIEZ A., GUÉDÈS D., LENGART F., PASSERON V., (2007), « La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages », in INSEE, *L'économie française. Comptes et dossiers 2007*, INSEE, Paris, pp. 59-88.

- BAZZOLI L. et DUTRAIVE V., (2002), "L'entreprise comme organisation et comme institution. Un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons", *Economie et Institutions*, n° 1, 2e semestre, pp. 5-46
- COMMONS J. R. (1934), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, MacMillan, réédition : New Jersey Transactions Publishers, 1990.
- COMMONS J. R. (1950), *The Economics of Collective Action*, Madison, The University of Wisconsin Press.
- GANBMANN H. (2001), « La monnaie comme fait social », *Sciences de la société*, n° 52, février.
- GISLAIN, J.-J. (2002) « Causalité institutionnelle : la futurité chez J.-R. Commons », *Économie et Institutions*, 1(1), pp. 47-66.
- GLOUKOVIEZOFF G. (2004), « De la bancarisation de masse, à l'exclusion bancaire puis sociale », *Revue Française des Affaires Sociales*, n° 3-2004, La Documentation française, Paris, pp. 11-38.
- GLOUKOVIEZOFF G. (2008), *De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France : entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.
- GLOUKOVIEZOFF G. et Palier J. (2008), *Évaluation d'impacts des Crédits Projet Personnel du Secours Catholique*, Rapport Final, Lyon : LEFI.
- MAUCOURANT J. (2001), « L'institutionnalisme de Commons et la monnaie », *Cahiers d'économie politique*, n° 40-41, pp. 353-284.
- ORLÉAN A (2008), « L'approche institutionnaliste de la monnaie : une introduction », in : Monvoisin V. Ponsot , J.-F. et Rochon L.-P. (éds.), *What about the nature of money ? A pluridisciplinary approach*, Cheltenham United Kingdom, Edward Elgar.
- PAHL J. (1989), *Money and Marriage*, St Martin Press, New-York.
- PAHL J. (1999), *Invisible Money. Family finances in the electronic economy*, The Policy Press, Bristol.
- SEARLE J (1995), *La construction de la réalité sociale, nrf, essais*, Gallimard, Paris.
- SEARLE J. (2005), « What is an institution ? », *Journal Of Institutional Economics*, vol. 1, n° 1, p. 1-22.
- SERVET J.-M. (2004), « Introduction générale », in : I. Guérin, J.-M. Servet (éds.), *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2004*, Economica, Paris, pp. 4-20.
- THABET S., (2009), « L'économie politique du capitalisme raisonnable-Essai sur les fondements institutionnalistes de la pensée de J.M. Keynes » Thèse de doctorat, soutenue le 30/11/2009 à L'Université de Picardi Jules Verne.
- THÉRET B., « Saisir les faits économiques : la méthode Commons », *Cahiers d'économie politique*, 2/2001, n° 40-41, pp. 79-137
- THÉRET B. (2007), « John R. Commons et les logiques d'autorisation dans la production des institutions », Ecole Thématique CNRS « Les méthodes de l'analyse institutionnelle », La Rochelle, 17 au 21 septembre 2007.
- VEBLEN T. (1904), *The Theory of Business Enterprise*, New York, August M. Kelley Publishers.

NOTES

1. Le philosophe s'est intéressé à la construction de la réalité sociale et aux institutions, ce qui justifie le rapprochement avec l'institutionnalisme en économie dont une des thèses est de considérer les réalités économiques, comme les marchés, comme des constructions sociales historiques ne relevant pas de lois naturelles.
2. Searle donne un exemple limpide d'assignation statutaire collective : une tribu primitive marque son territoire par un mur de pierre. La fonction de ce mur est d'empêcher le passage en vertu de ses caractéristiques physiques. Supposons qu'avec le temps le mur se dégrade, si de part et d'autre on continue de respecter cependant la limite marquée maintenant symboliquement par quelques pierres restantes, « la rangée de pierres remplit la même fonction qu'une barrière physique mais si elle le fait, ce n'est pas en vertu de sa construction physique, c'est parce que qu'on lui a assigné collectivement un statut, le statut de marqueur de frontières » [*Ibid.* pp. 59-60].
3. Les règles régulatrices ordonnent des activités qui existent indépendamment de la règle comme les règles de circulation à droite ou à gauche.
4. Pour un développement plus général de la notion de *futurité* chez Commons, on peut se rapporter à Gislain (2002).
5. Pour des développements, on peut lire Théret (2007).
6. L'approche de Commons n'est pas sans points communs avec celle de Keynes, lequel a d'ailleurs été inspiré par l'institutionnalisme du premier (Thabet, 2009).
7. Les banques coopératives se sont vues accordées à partir du début du XXe siècle des avantages tels que l'exemption de l'impôt sur les bénéfices, de la patente, de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, etc.
8. Le Livret A est un compte d'épargne réglementé et défiscalisé très populaire au sein de la population française. Le monopole de sa distribution par les Caisses d'épargne et La Poste leur assurait un flux de clientèle avec laquelle il était possible d'établir une relation bancaire plus poussée.
9. Les statistiques de l'INSEE montrent ainsi que la part des dépenses préengagées (dépenses qui ne sont pas renégociables d'un mois sur l'autre comme les dépenses courantes liées au logement, les assurances, les impôts, les crédits, etc.) dans le budget des 20 % des ménages les moins fortunés est passée de 52,1 % de leur revenu courant en 2001 à 73,8 % en 2006 (dernière date disponible) alors que leur part restait stable pour le deuxième quintile et diminuaient pour les trois suivants (pour les 20 % des ménages les plus aisés, ce taux passe de 36 % à 2001 à 32,6 % en 2006) (Accardo *et al.*, 2007).

RÉSUMÉS

La financiarisation de l'économie affecte les entreprises mais aussi largement les ménages. Les règles et normes d'accès et d'usage bancaires se traduisent notamment par des difficultés pouvant faire basculer les personnes vers l'exclusion sociale. La mobilisation des concepts empruntés à l'un des fondateurs de l'institutionnalisme américain, J.R. Commons (institution, *futurité*, *going concern*, capitalisme raisonnable) permet d'envisager la mise en cohérence du rôle

social des produits bancaires et de la prestation bancaire avec les contraintes de la régulation marchande des établissements bancaires.

Financialisation impacts firms but also households. Banking norms and rules of access and use involve difficulties which could lead people to poverty and social exclusion. A framework based on concepts elaborated by one of the pioneer of American Institutionalism, J.R. Commons (institution, futurity, going concern, reasonable capitalism) help to think how to articulate the social role of financial products and services and financial firms with the constraint of the free market regulation of financial firms.

INDEX

Mots-clés : capitalisme raisonnable, Commons, exclusion bancaire, institutionnalisme, John R. Commons, régulation bancaire

Keywords : Commons, financial exclusion and banking regulation, institutionalism, John R. Commons, reasonable capitalism

AUTEURS

VÉRONIQUE DUTRAIVE

Université Lumière Lyon 2 -Triangle

GEORGES GLOUKOVIEZOFF

Observatoire National de la Pauvreté et de l'Exclusion

Hors thème

Varia

Les dépenses militaires : la fin des cycles ?

Military Spendings: The End of Cycles?

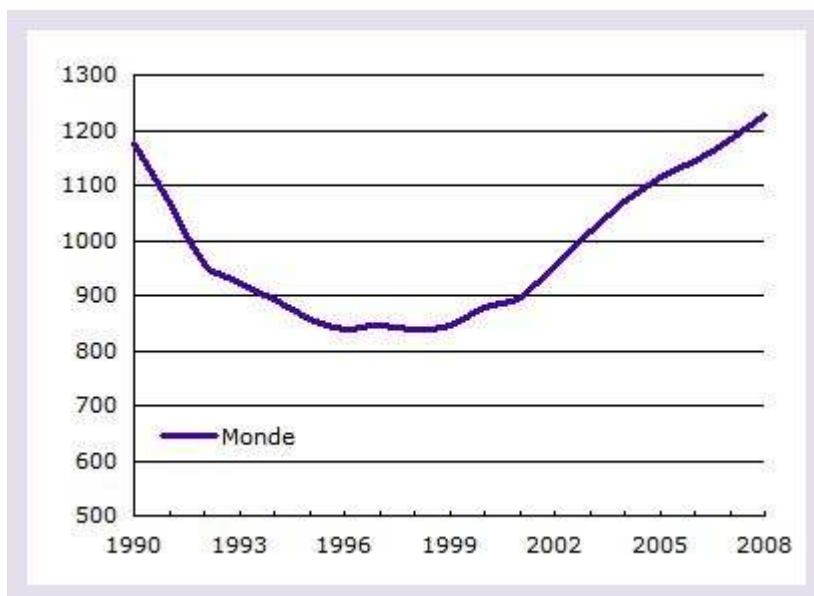
Yves Bélanger et Aude Fleurant

- 1 La question de l'influence des dépenses militaires sur le cycle économique a fait couler beaucoup d'encre au fil des années et nombreux sont ceux qui ont estimé que l'injection de ressources dans le champ de la défense pouvait alimenter positivement le fonctionnement du marché, surtout en période de guerre et de sous-emploi¹. Autrefois partisan de cette thèse, John K. Galbraith concluait vers la fin de sa vie qu'il en allait tout autrement et, qu'au contraire, la production militaire était le fait de firmes faisant obstacle à l'action régulatrice et fraudant littéralement le système en servant des intérêts particuliers². Galbraith venait de faire sienne la théorie du complexe militaro industriel comme force manipulatrice des États et obstacle au développement des sociétés. Il faut dire que plusieurs chercheurs, comme lui, ont critiqué l'incidence positive des dépenses militaires au cours des années 1960-1990³.
- 2 On s'est également intéressé à l'impact des dépenses militaires sur l'influence des nations dominantes. On se souviendra des travaux de Paul Kennedy concluant que les dépenses militaires des États hégémoniques finissent par saper leur influence économique⁴. Cette thèse a été beaucoup critiquée entre autres pour les parallèles établis entre des sociétés dispersées sur plusieurs millénaires. L'incidence des phénomènes de court terme est apparue beaucoup plus déterminante aux yeux de plusieurs, notamment en regard du coût des guerres, des politiques étrangères, de la capacité de mobilisation au plan économique ou du mode de gouvernance des États⁵. Il faut bien reconnaître que, pour paraphraser Jacques Fontanel, l'économie de l'armement n'a de sens qu'au regard des menaces militaires et que l'évolution « des dépenses militaires des ennemis potentiels est un facteur explicatif de la course aux armements »⁶.
- 3 Cette relation entre dépenses militaires et performance économique avait plus d'importance il y a 30 ou 40 ans lorsque les budgets de la défense captaient une portion significative du PIB (8 à 10 %) et constituaient souvent la principale dépense des gouvernements. Cela est peut-être moins pertinent aujourd'hui alors que les dépenses

militaires se situent plus rarement au-dessus de la barre du 5 % du PIB. Aux États-Unis par exemple, aujourd'hui arsenal du monde, elles totalisent 4 % du PIB⁷. La Chine que plusieurs voient comme la puissance militaire montante y consacre moins de 2 % de sa valeur de production nationale. L'impact des dépenses militaires sur l'économie globale est sans doute encore une réalité, mais leur capacité à en bouleverser la trajectoire n'est certainement plus ce qu'elle était.

- 4 Par contre il n'est pas rare de voir un pays ponctionner son budget de la défense en vue de contribuer à la solution de problèmes économiques. C'est souvent là que campe aujourd'hui la problématique du « Guns and Butter » ou du beurre et des canons⁸. D'ailleurs les analystes sont nombreux à annoncer ces jours-ci une diminution des dépenses militaires (aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France...) en vue de soulager un déficit gouvernemental record⁹. Mais même dans ces analyses il y a rarement concordance entre ce qui se passe dans l'économie et la ligne suivie en défense¹⁰.
- 5 Pour nombre de chercheurs l'économie de défense fonctionne selon sa propre logique et son propre cycle¹¹. Chaque année diverses publications diffusent des chiffres qui semblent bien démontrer que les dépenses mondiales en défense traversent tantôt de longues phases de croissance, tantôt de longues périodes de décroissance. La plus célèbre de ces publications est sans doute l'annuaire du *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI)¹². Renaud Bellais rappelais récemment la dynamique du cycle en défense et affirmait que les entreprises militaires échappent aux difficultés économiques actuelles parce qu'elles bénéficient « de cycles longs de production » qui s'inscrivent dans une logique autonome des dépenses publiques¹³. Le phénomène semble sans appel et c'est ce caractère apparemment inéluctable qui nous amène à analyser le sujet d'un peu plus près, question d'en saisir la logique et la dynamique. D'autres analystes, généralement européens¹⁴, ont étudié le sujet avant nous mais leur voix s'est un peu perdue dans le bruit assourdissant des grandes études américaines.
- 6 Premier constat, on observe une relation généralement directe entre l'allocation de fonds aux forces de défense et les conflits d'envergure. Les guerres en Irak et en Afghanistan semblent avoir eu cet effet. Le graphique 1 montre qu'entre 2001 (moment du déclenchement de la guerre contre la terreur) et 2008 les dépenses mondiales se sont accrues de 36 % en dollars constants alors qu'au cours des années 1990 elles avaient chuté de 28 %. En reculant plus loin dans le temps on constaterait l'existence de mouvements à la hausse pendant la guerre du Vietnam, la guerre de Corée et aussi, bien entendu, pendant les deux grands conflits mondiaux qui ont ponctué le XXI^{ème} siècle. Mais en analysant le sujet d'un peu plus près on découvrirait aussi que ce sont surtout les crises et l'insécurité qui en a résulté qui ont alimenté ce cycle. En effet la guerre de Corée n'explique pas la hausse des investissements en défense de la fin des années 1950 et du début des années 1960, pas plus que la guerre du Vietnam ne permet de comprendre le réinvestissement massif de la première moitié des années 1980. La rhétorique anti-soviétique de ces périodes propose une interprétation plus éclairante.

Graphique 1 : Évolution des dépenses militaires mondiales, 1990-2008, en milliards de dollars US de 2008

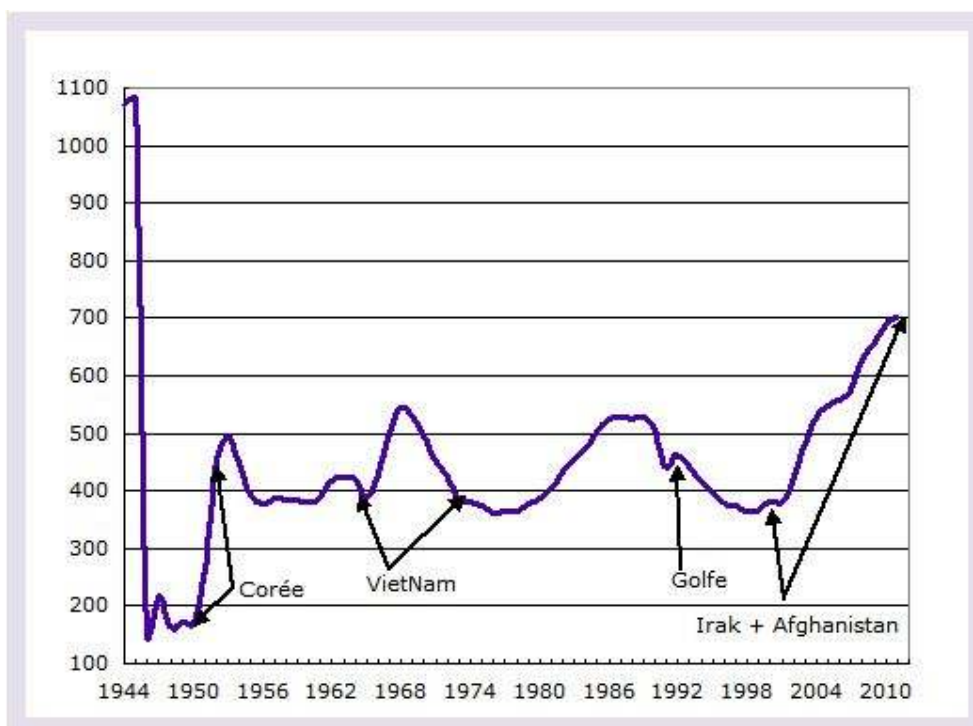


Sources : SIPRI Yearbooks

- 7 En isolant les dépenses effectuées sur différents continents (cf. graphique 3), on constate que le profil budgétaire des trois principales sources d'alimentation du marché mondial (88 % des dépenses militaires en 2008) que sont l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie est fort différent. Alors que le tracé nord-américain semble correspondre à l'évolution du marché mondial, il en va tout autrement en Europe et en Asie. En fait, il apparaît qu'une fois sortie de la logique de guerre froide, l'Europe a plutôt stabilisé ses dépenses. En Asie la croissance semble avoir été continue. Elle se serait même légèrement accélérée depuis le début des années 2000. Les fluctuations internationales seraient donc essentiellement le fait de l'Amérique du Nord, un constat qui n'a rien d'étonnant étant donné que la superpuissance américaine est à l'origine, bon an mal an, de 40 % à 50 % des dépenses militaires planétaires et que son industrie de défense alimente près des 2/3 du marché mondial.
- 8 Précisons sur le champ que les variations budgétaires dont il est ici question ne sont pas la résultante d'un phénomène exclusif aux États-Unis (voir graphique 2). Le Canada en est partie prenante depuis trente ans déjà. Son économie de défense ne correspond qu'à trois pour cent de celle des États-Unis et son impact sur le marché mondial est évidemment beaucoup plus limité, mais ce pays contribue néanmoins à donner une dimension quasi continentale¹⁵ aux fluctuations budgétaires en défense. Il s'agirait donc d'un phénomène nord-américain même si c'est d'abord et avant tout l'impulsion états-unienne qui donne à l'économie de défense mondiale le profil qu'on lui connaît (voir graphique 4)¹⁶.
- 9 Mais sommes-nous pour autant devant un cycle périodique où s'agit-il d'un phénomène limité dans le temps ? L'analyse de l'évolution des dépenses américaines (graphique 2) permet de constater que l'écart entre le premier sommet de 1945 et le suivant (1953) est de 8 ans, que celui du deuxième (1969) est de 16 ans, du troisième (1987) de 18 ans et finalement il semble bien que le plus récent atteindra 24 ans. À moins de faire des exceptions et d'établir ou de déterminer une marge d'erreur plutôt généreuse entre les

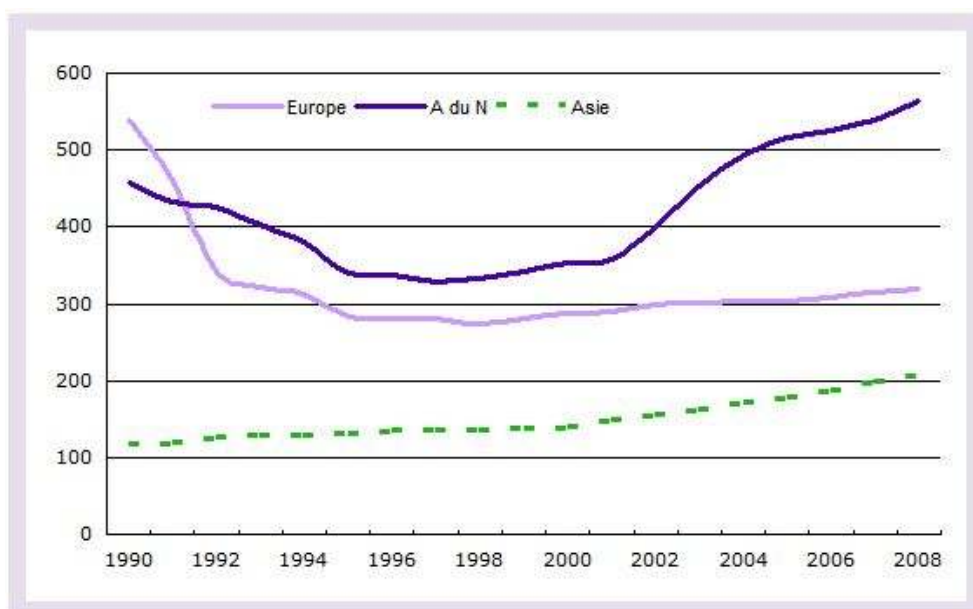
sommets de la courbe, il faut reconnaître qu'il ne s'agit pas d'un cycle très régulier, mais plutôt d'une fluctuation dont il reste à déterminer le profil.

Graphique 2 : Fluctuation des dépenses en défense aux États-Unis, 1945-2011, en milliards de dollars constants de 2010



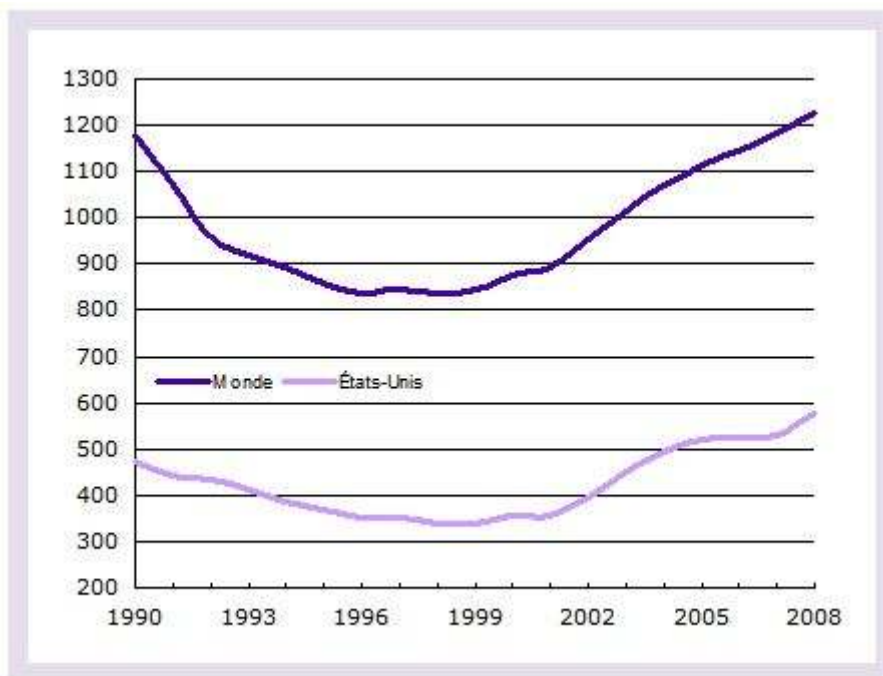
Sources : DoD, *Budgets*.

Graphique 3 : Évolution des dépenses militaires sur trois continents, 1990-2008, en milliards de dollars US constants de 2008



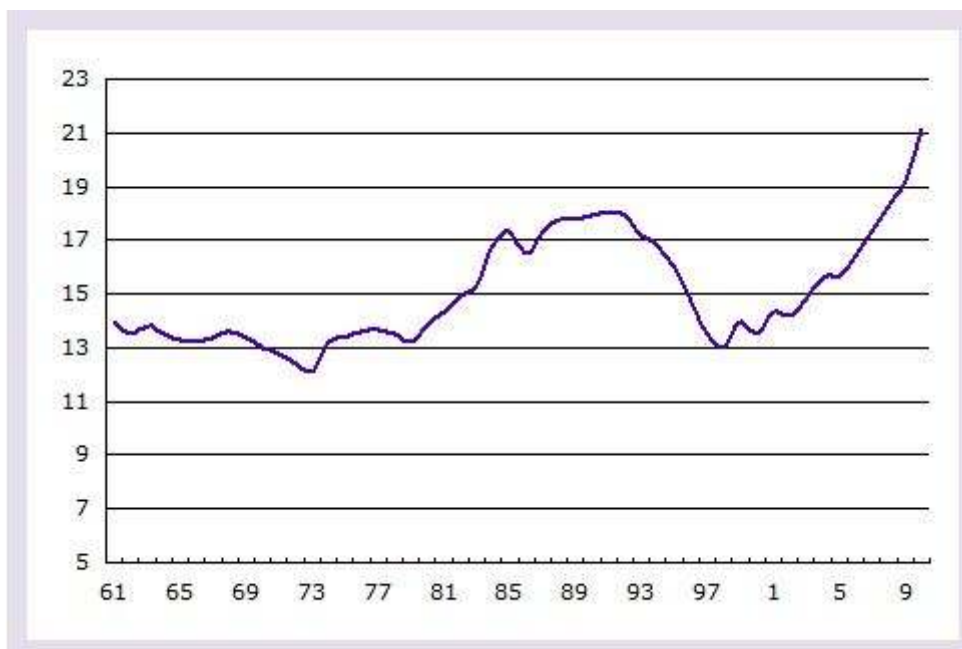
Sources : SIPRI Yearbooks.

Graphique 4 : Évolution synchronique des dépenses militaires américaines et mondiales, 1990-2008, en milliards de dollars US constants de 2008



Sources : SIPRI Yearbooks

Graphique 5 : Évolution du budget canadien de la défense, 1961-2010, en milliards de dollars CA constants de 2008



Sources : Comptes publics, Budgets et annonces gouvernementales.

- 10 Ces années-ci, les États-Unis et le Canada semblent être sur le point de compléter leur plus forte période de croissance en matière de dépenses militaires depuis la Seconde

Guerre mondiale. Le récent cycle mis en route à la fin de la guerre froide aura donné lieu à une période de décroissance entre 1989 et 1997, à une reprise lente entre 1997 et 2001 et à une phase de progression plus consistante entre 2001 et 2010. Le présent texte vise à mieux comprendre la dynamique de ce cycle dans l'optique d'identifier les phénomènes qui l'ont alimenté et les transformations qui l'ont caractérisé.

- 11 Notre intention est de démontrer que le phénomène n'est pas mécanique. Depuis la fin de la guerre froide il s'inscrit dans une dynamique complexe. Pour l'amorcer, il aura fallu la convergence de plusieurs éléments incluant un facteur déclencheur, la présence d'une volonté politique de l'exploiter, la disponibilité de nouvelles technologies et un état de préparation adéquat de la base industrielle de défense. S'agit-il de dénominateurs communs à toutes les phases de fluctuation observées depuis 60 ans ? Ici la prudence s'impose mais nous estimons néanmoins que le cheminement suivi après la fin de la guerre froide mérite toute notre attention car on pourrait y trouver plusieurs éléments susceptibles de nous permettre de mieux prédire l'avenir, un sujet que nous aborderons dans la dernière partie du texte.

Les années 1990 et la dynamique post-guerre froide : le déclin

- 12 Les années 1990 ont été le théâtre de plusieurs phénomènes ayant contribué à redéfinir la trajectoire de l'économie de défense nord-américaine. Cette décennie a engendré un processus de transition intense qui a remodelé le marché de défense et l'appareil militaro-industriel qui le soutient.

La disparition du « peer competitor »

- 13 À la fin de la guerre froide la pertinence des grands principes directeurs (endiguement, dissuasion et équilibre des forces) sur lesquels la défense des États-Unis s'est articulée pendant quarante ans, s'est fragilisée alors que la Russie amorçait une transition vers l'économie de marché et le libéralisme. En l'espace de quelques mois, le monde s'est ainsi retrouvé dans un environnement en pleine effervescence marqué par de nombreuses crises¹⁷ et au sein duquel les menaces semblaient indéfinissables. Ce contexte fluide a provoqué une réaction de grande prudence de la part de la Maison-Blanche et du Pentagone, une approche qui ressort distinctement dans les documents officiels publiés entre 1989 et 1991¹⁸. En dépeignant un monde où l'éventail des risques pour la sécurité nationale est vaste et varié, la *National Security Strategy* (NSS) de 1991 conduit à un élargissement des missions confiées aux forces armées américaines. Dans la foulée de la guerre du Golfe, le point focal de l'attention y est incarné par la notion de conflit régional majeur conventionnel.
- 14 Cette lecture de l'environnement géostratégique empreinte de pessimisme ne soustrait toutefois pas l'administration à la nécessité d'ajuster le colossal dispositif de défense hérité de la confrontation Est-Ouest. En effet, il devient difficile de justifier le maintien de forces militaires de cette envergure au regard des transformations à l'œuvre en Europe et face à une opinion publique qui réclame les dividendes de la paix.
- 15 L'administration de George Bush père opte ainsi pour un ajustement mesuré de la taille des forces armées (réduction de 25 %)¹⁹ et une diminution relativement pondérée (-10 %)

des crédits alloués au ministère de la Défense (Department of Defense - DoD). La démarche proposée vise d'abord et avant tout à réduire l'éventail des capacités dont les forces militaires disposent, notamment celles qui sont déployées en Europe. Elle insiste toutefois sur la nécessité d'être en mesure de reconstituer celles qui sont visées par les compressions si la situation l'exige. Cette approche freine, de facto, le processus de restructuration en lui imposant des limites au moment même où il démarre.

- 16 De son côté, le Canada fait partie de ces pays qui n'ont pas vu venir les bouleversements de 1989. En effet, au moment où se produit l'ouverture à l'Est, le gouvernement canadien vient à peine de s'engager dans la mise en œuvre de la politique de défense la plus militariste et antisoviétique de son histoire²⁰. Née dans la controverse, cette politique propose une ligne de conduite très proche de celle de l'administration américaine de Ronald Reagan. Le gouvernement conservateur de Brian Mulroney souhaite d'ailleurs intensifier sa collaboration avec le gouvernement des États-Unis. Sa nouvelle politique deviendra rapidement un sujet d'embarras, notamment à cause du caractère déphasé de son analyse et de ses projets d'acquisition d'armements devenus difficiles à justifier.
- 17 Ce n'est qu'après sa participation à la guerre du Golfe de 1991 qu'Ottawa prend acte des bouleversements survenus sur la scène internationale et s'engage dans un processus de révision de sa politique de défense²¹. Il en résulte un nouvel énoncé politique²² plutôt timide invitant le pays à faire une pause dans sa politique de réarmement, à fermer ses bases européennes et à miser sur une démarche sécuritaire moins exclusivement tournée vers les États-Unis.
- 18 L'administration républicaine à Washington et le gouvernement conservateur à Ottawa, qui n'étaient en rien préparés pour un tel bouleversement, ont donc pris acte du changement de cap rendu possible à la suite de l'effondrement de l'URSS et amorcé une réflexion politique ouvrant la porte à une révision de la stratégie à long terme de leur gouvernement respectif. Le processus de croissance du budget de la défense s'interrompra dans les deux pays pour initier un mouvement baissier aux États-Unis et provoquer un plafonnement des dépenses au Canada.

Le passage à un nouveau plan économique, industriel et technologique

- 19 En 1993 les républicains de George Bush perdent la Maison Blanche au profit des démocrates. Pendant la campagne présidentielle, on observe un certain effacement du dossier de la défense, qui cède l'avant-scène à l'enjeu de la croissance économique alors que le pays est aux prises avec une récession. Bill Clinton met à profit le recentrage palpable de l'intérêt de l'électorat sur ce sujet en promouvant un ordre du jour essentiellement axé sur la revitalisation de l'économie américaine et sur la dynamisation de l'emploi, des thèmes qui conditionneront en bonne partie la politique de son premier mandat.
- 20 Cette mise au second plan du dossier de la défense ne signifie toutefois pas que les démocrates n'ont pas de projets pour le Pentagone. Au contraire, ceux-ci sont ambitieux : (1) faire passer le DoD et les forces américaines dans l'ère post-guerre froide en les dotant d'une politique de défense renouvelée ; (2) réduire les dépenses militaires ; (3) rationaliser le lourd appareil militaro-industriel ; (4) promouvoir un programme de reconversion pour les entreprises et les infrastructures (bases militaires) touchées par les

compressions et (5) accroître la synergie entre les bases industrielles militaires et civiles par le biais de la promotion de technologies à double-application (dual-use).

- 21 Le coup d'envoi de ce vaste ordre du jour est donné par la Revue de « bas en haut » (*Bottom-Up Review* ou BUR) dont l'objectif déclaré est de restructurer l'appareil militaire américain en fonction d'une identification plus réaliste des dangers auxquels les États-Unis font face²³. La BUR constitue le premier document à formuler de manière explicite la nécessité, pour les États-Unis, d'être apte à faire face à deux guerres régionales conventionnelles quasi simultanées sans l'aide des alliés. Le document ouvre la voie à un processus de restructuration moins timide que celui déclenché par les républicains, mais son scénario reconduit plus ou moins explicitement l'impératif de supériorité technologique qui était un des fondements du plan mis de l'avant pendant les années 1980.
- 22 La stratégie nationale de sécurité (NSS)²⁴ publiée en 1995 tente de fonder le processus de restructuration décrit dans la BUR sur une politique qui cherche à solidifier l'arrimage entre les volets économique et militaire de la sécurité du pays. La NSS fait ainsi de la vitalité économique des États-Unis et de sa compétitivité sur les marchés mondiaux un enjeu central de sa sécurité nationale. Du point de vue de l'administration, l'intérêt de cette approche est de deux grands ordres : premièrement, justifier les importantes compressions prévues dans le budget du DoD (le double de celles planifiées par l'équipe précédente) en les inscrivant dans le cadre plus large de la sécurité nationale ; deuxièmement, fournir un argumentaire en soutien à la stratégie de consolidation de la base industrielle de défense (BID). Très contestée, la démarche proposée par Clinton ne chemine pas vers un consensus qui aurait permis de mener à terme l'ambitieux projet. De surcroît, la perte de la majorité du parti présidentiel au Congrès à l'élection législative de 1994 vient jeter du sable dans l'engrenage du processus de réforme.
- 23 Les congressistes, peu convaincus par l'ensemble du programme de l'exécutif, en questionnent à la fois les choix politiques et budgétaires. Ils mettent de l'avant un argument simple et efficace : l'existence d'un fossé entre, d'un côté, la diversité et l'importance des missions qui sont confiées aux forces armées et, de l'autre, les moyens, tant sur le plan des effectifs que des équipements, dont elles disposent pour s'en acquitter²⁵. Un des signaux les plus clairs du désaccord des législateurs est incarné par le tarissement du financement alloué au programme d'intégration technologique civil-militaire, le *Technology Reinvestment Project* (TRP), qui connaît à ce moment un important succès auprès de l'industrie²⁶, ainsi que par l'arrêt de la cotisation du DoD à l'initiative de reconversion et de réinvestissement, mieux connue aux États-Unis sous le nom de Programme Clinton²⁷.
- 24 Néanmoins, au cours de la première moitié des années 1990, la rationalisation de la base industrielle de défense (BID) est voulue et encouragée par les autorités à Washington qui estiment que les capacités héritées de la guerre froide sont excessives au regard des besoins anticipés. En 1993, le secrétaire à la Défense convoque ainsi les têtes dirigeantes des fournisseurs stratégiques du Pentagone à une rencontre qui est passée à l'histoire sous le nom de « La Cène » (*The Last Supper*). Il les prévient que les budgets militaires - et particulièrement les sommes allouées aux acquisitions - vont décroître significativement au cours des prochaines années et que dans cette perspective, ils devront soit se réorganiser, soit quitter le marché militaire.
- 25 La restructuration de l'industrie ne bénéficie pas que de la bienveillance de Washington, plusieurs gestes sont posés par les dirigeants pour la faciliter, de sorte qu'un vaste

mouvement de fusions et acquisitions industrielles s'engage. Il s'articulera autour des grands joueurs tels que Lockheed, Martin-Marietta et General Dynamics²⁸. L'objectif de ces groupes est essentiellement d'accroître leurs parts de marché ou de s'installer au sein de niches stratégiques afin de se positionner pour les projets futurs²⁹. Parallèlement, ils mettent en œuvre d'importants plans de dégraissage se traduisant par des vagues de licenciements, en vue de se rendre plus attrayants pour d'éventuels investisseurs. Une véritable métamorphose de la base industrielle de défense américaine résultera du processus³⁰.

- 26 De son côté, au moment de son accession au pouvoir en 1993, le gouvernement libéral de Jean Chrétien veut inscrire le Canada dans la suite des réformes américaines. Son programme politique annonce rien de moins que la réécriture de la politique canadienne et sert de point d'appui à la politique de défense rendue publique en 1994 où l'on propose une nouvelle vision du rôle des forces canadiennes dans un monde en changement³¹. Le document étant rédigé dans une conjoncture interne axée sur la réduction du déficit budgétaire, il pave la voie à une importante révision à la baisse des ressources affectées à la défense nationale. L'institution militaire canadienne tentera de s'adapter au nouveau cadre tout en faisant progresser sa capacité d'intervention. Cet effort s'exprimera notamment par l'idée de doter le pays de forces polyvalentes et plus aptes au combat³², le concept étant susceptible de contribuer aux économies tout en améliorant la capacité de se battre « aux côtés des meilleurs, contre les meilleurs »³³.
- 27 Quelques mois plus tard, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) publie à son tour un énoncé de politique étrangère qui suscite beaucoup de discussion. Fruit de la réflexion et des orientations du ministre de l'époque, Lloyd Axworthy³⁴, *Le Canada dans le monde*³⁵ prend une direction qui s'écarte des préoccupations traditionnelles et qui donne corps à la notion de « sécurité humaine » comme ligne directrice. Dans cette optique, la dimension militaire de la sécurité doit céder une partie de la place privilégiée qu'elle occupe au profit, notamment, des aspects économiques de l'activité internationale de l'État³⁶. La philosophie du Canada s'incarne désormais dans une approche de « puissance discrète »³⁷ (*soft power*), c'est-à-dire où priment la persuasion et la proposition de normes collectivement acceptées et respectées pour le règlement des problèmes³⁸.
- 28 Il n'y aura pas au Canada de grands projets de réforme de la base industrielle de défense notamment parce que le sujet est moins incontournable qu'aux États-Unis. Toutefois des interventions ponctuelles viendront soutenir quelques entreprises et communautés rendues vulnérables suite aux compressions budgétaires. Cependant, le gouvernement annonce son intention de ne plus investir dans le développement d'un savoir-faire technologique militaire canadien et de canaliser plutôt son argent dans l'achat d'équipement existant et donc essentiellement fabriqué par des entreprises étrangères³⁹.
- 29 D'une politique cherchant à appuyer Washington qui aura finalement été la marque de commerce du gouvernement conservateur, l'approche privilégiée à partir de l'élection de 1993 préconise une conception plus internationaliste de la contribution canadienne. Cette politique n'est pas en contradiction avec celle du gouvernement américain, car elle rejoint certaines des orientations favorisées par le président Clinton, à savoir que la sécurité sera désormais garantie tant, sinon plus, par des outils économiques que militaires⁴⁰. Néanmoins, elle cherche à appuyer une politique étrangère plus indépendante. La valse-hésitation qui prévaut aux États-Unis aura en cela contribué à créer un environnement que le Canada exploitera.

La volonté de consolider le leadership militaire des États-Unis

- 30 Mais le louvoiement du voisin du Sud tire à sa fin. L'exécutif propose, en 1997, une nouvelle stratégie de sécurité nationale (NSS) dans laquelle on note un glissement perceptible de l'approche en défense autour d'une notion « d'engagement » indiquant un apport plus soutenu de l'instrument militaire dans la gestion des affaires internationales⁴¹. La démarche annonce en fait un leadership plus affirmé des États-Unis.
- 31 Faisant une analyse plutôt sombre et pessimiste du contexte international, la Revue quadriennale de défense (*Quadrennial Defense Review* ou QDR) produite par le ministère de la Défense confirme cette orientation à saveur hégémonique. Le document déposé au Congrès en 1997 détaille de quelle manière le Pentagone prévoit contribuer à la mise en œuvre et au soutien de la NSS⁴². Arsenal nucléaire, présence des troupes à l'étranger, pré-déploiement d'équipement de combat à proximité des zones géographiques sensibles, renforcement des alliances et armements sophistiqués font ainsi partie des instruments soutenant à la fois l'effort de modelage et de réponse décrit dans la stratégie de sécurité nationale. La notion de menace est également élargie à pratiquement toute forme d'activités susceptibles de déstabiliser les États-Unis comme l'immigration illégale, le commerce de la drogue ou, bien entendu, les attaques terroristes.
- 32 Ce recentrage de l'approche sécuritaire annonce clairement la fin de l'ère des réductions dans les dépenses militaires. La QDR prédit que le Pentagone pourra s'appuyer sur des budgets plus stables et sur une reprise des investissements en équipements⁴³. Le document donne ainsi le feu vert au démarrage d'une phase de modernisation dont plusieurs volets chercheront à concrétiser de nouveaux concepts doctrinaires et de conduites d'opérations, notamment celui de la révolution dans les affaires militaires (RAM).
- 33 Alors qu'entre 1989 et 1997, le pouvoir d'achat du département de la Défense est réduit de 31 %, le processus de décroissance s'interrompt en 1998-1999 pour s'engager dans un mouvement de reprise au début du nouveau millénaire. Une étude minutieuse des réductions qui ont précédé permet de constater que les coupes les plus importantes sont réalisées au sein de la catégorie des acquisitions, dont les allocations décroissent de plus de 50 % entre 1989 et 1997, les compressions les plus significatives ayant lieu entre 1992 et 1994. La rubrique des effectifs arrive au second rang des catégories budgétaires les plus touchées avec des réductions de l'ordre de 31,3 % entre 1989 et 1997. C'est en fait la recherche et développement qui est la moins touchée par les coupes budgétaires⁴⁴. Globalement, les dépenses en R-D vont décliner de 18,7 % en termes réels entre 1989 et 1997. Voilà une information importante pour la suite des événements.
- 34 En effet, les priorités stratégiques énoncées dans les documents de politique de défense, en maintenant la nécessité de la supériorité technologique des équipements⁴⁵, imposent des limites aux réductions réalisables en R-D en forçant l'administration à préserver les entreprises et les laboratoires incarnant le cœur de l'innovation technologique militaire du pays. La « grâce » relative dont bénéficie le budget de R-D place donc l'administration Clinton dans une position délicate. Au milieu de la décennie 1990, plusieurs projets de recherche, dont on peut retracer l'origine avant la fin de la guerre froide⁴⁶, arrivent à maturité et font face à ce que les Américains nomment la « vallée de la mort », cette

période où les autorités doivent décider si elles acheminent le programme vers la production, ce qui implique nécessairement d'injecter de nouvelles ressources dans les acquisitions, ou si elles abandonnent carrément la capacité développée⁴⁷.

- 35 Le choix fait par l'équipe au pouvoir est de poursuivre les programmes de R-D en les menant jusqu'en phase de production. Cette décision donne le signal de départ d'un nouveau processus de modernisation dont deux des volets centraux sont incarnés par le bouclier antimissile et les technologies associées à la RAM. L'exemple sans doute le plus parlant de la RAM est le Future Combat Systems (FCS), la pièce maîtresse de la modernisation de l'armée de terre. Le programme repose sur une vision futuriste d'un théâtre d'opération où toutes les composantes - du fantassin au poste de commandement en passant par les drones, les équipages de véhicules et les opérateurs de missiles - sont mises en réseau grâce à des technologies de l'information leur permettant d'échanger en temps réel. Très coûteux et d'une grande complexité, le FCS donnera naissance à un nouveau mode de gestion des grands programmes⁴⁸.
- 36 Le nouveau cadre américain conceptualisé en 1997 produit son écho canadien en 1999 avec la publication du document connu sous le nom d'*Horizon 2020*⁴⁹, un texte désireux de « jette[r] un pont entre la politique actuelle et l'avenir »⁵⁰. Il s'agit d'un plan directeur centré sur l'état de préparation des armées et leur capacité opérationnelle de continuer de jouer un rôle significatif aux côtés de leur partenaire privilégié, les États-Unis⁵¹. On y reprend les concepts en vogue comme celui de RAM en donnant la nette impression de vouloir recentrer les Forces canadiennes sur un rôle plus militaire. Serions-nous en voie de renouer avec une logique d'harmonisation avec les États-Unis ? *Horizon 2020* fixe en cette matière des balises qui ne laissent guère de place à l'ambiguïté. Comme pour réaffirmer l'objectif de coordination de l'effort militaire avec Washington, le pouvoir d'achat du ministère canadien de la Défense s'engage dans un mouvement haussier à partir de l'an 2000⁵².
- 37 Même si le cheminement de la politique de défense canadienne donne encore un peu l'impression d'un slalom acrobatique entre le désir de se singulariser par rapport aux États-Unis et la volonté de maintenir la relation la plus harmonieuse possible avec cet incontournable partenaire⁵³, l'ordre du jour du Canada est toujours en phase avec celui de son voisin. Mais l'opportunité d'une relance des investissements ne s'est pas encore présentée et c'est au prix d'efforts considérables que les planificateurs militaires doivent vendre leur vision du monde et convaincre les autorités de leur consentir des ressources à la hauteur de leurs attentes.

La relance des investissements militaires : opportunité et volonté

- 38 Le cycle technologique, avons-nous écrit, atteint un certain niveau de maturité au cours de la seconde moitié des années 1990 et l'industrie tombe sous la coupe de nouveaux leaders centrés sur leur cœur de métier militaire. Encore fallait-il que la volonté politique soit au rendez-vous et que se présente une opportunité pour qu'un mouvement haussier du budget puisse véritablement prendre corps.
- 39 Une série d'évènements comme l'attentat raté contre le World Trade Center en 1993, l'agression contre la mission américaine à Ryad en 1995, celle menée contre la base de Khobar en Arabie saoudite en 1996 et enfin la charge terroriste contre des touristes sur le

site de Louxor en 1997 avaient inquiété les autorités américaines suffisamment pour les amener à dégager dans la *Quadrennial Defense Review* de 1997 une lecture axée sur les nouvelles menaces. Les attaques contre les ambassades américaines au Kenya et en Tanzanie de 1998 et celle dirigée contre le destroyer *USS Cole* au Yémen en 2000 feront passer le terrorisme au premier plan des préoccupations de Washington en matière de sécurité. Les attentats du 11 septembre 2001 contre les tours jumelles du World Trade Center et le Pentagone seront non seulement perçus comme une escalade dans les actions terroristes mais aussi comme un message de terreur adressé à l'Amérique et au monde occidental. Le gouvernement de George W. Bush y verra pour sa part une déclaration de guerre qui mènera à des ripostes multiples, incluant le déclenchement de conflits en Afghanistan et en Irak.

- 40 Une nouvelle volonté politique s'affirme dans ce contexte. Le premier énoncé politique structuré à voir le jour est sans doute la *Quadrennial Defense Review* de 2001 publié alors que New York était encore en train de dénombrer ses victimes⁵⁴. L'énoncé affirme que les États-Unis doivent disposer de la capacité d'agir de manière déterminante en vue de juguler les nouvelles menaces lancées contre ses institutions et son mode de vie. La planification basée sur les capacités impliquait ici bien plus qu'une simple amélioration des moyens militaires existants. Elle signifiait un changement qualitatif vers une force adaptée à un nouveau genre de conflit⁵⁵. L'intention gouvernementale était également de doter ses agences policières et de renseignement de pouvoirs d'exception codifiés dans le *Patriot Act* d'octobre 2001, loi controversée à laquelle les Américains doivent la création d'une nouvelle catégorie de crime dite de « terrorisme intérieur ».
- 41 Le discours sur l'« axe du mal » prononcé par le président Bush le 29 janvier 2002 lance quelques mois plus tard un message non équivoque introduisant le principe des frappes préventives⁵⁶ et le déploiement d'une nouvelle structure défensive pour l'Amérique du Nord⁵⁷. En cette matière, un nouveau ministère de la Sécurité intérieure est mis en place aux États-Unis (Department of Homeland Security - DHS) et une convention interaméricaine contre le terrorisme est signée en 2002. Non seulement la volonté politique d'entrer en guerre contre le terrorisme gagne-t-elle Washington mais les autorités américaines mènent une intense campagne en vue de leur assurer le soutien d'une coalition internationale.
- 42 Le Canada peine à gérer la pression⁵⁸. Critiqué pour la porosité de sa frontière, le manque de sécurité de ses aéroports, son rejet du bouclier de défense antimissile et son refus de participer à la guerre contre l'Irak, il n'a d'autre choix que d'investir massivement dans la modernisation de ses systèmes de contrôle de ses points de passage incluant au premier chef ses ports, aéroports et postes frontaliers⁵⁹. Il adopte sa propre loi antiterroriste en décembre 2001, devient membre à part entière de l'Organisation interaméricaine de défense (OID) en 2002 et s'y fait le promoteur d'une politique sécuritaire commune aux Amériques, participe à un groupe binational de planification en défense avec les États-Unis, s'engage dans la guerre en Afghanistan et crée, un peu à l'image du DHS américain, un nouveau ministère fédéral de la Sécurité publique. La mise en place du cadre politique sera complétée ultérieurement par un énoncé gouvernemental sur la sécurité en 2004, une politique redéfinissant ses priorités en matière de défense et de relations étrangères en 2005 et un énoncé de défense appelé « le Canada d'abord » en 2006 dont la formulation plus achevée sera diffusée en 2008.
- 43 Toutes ces actions visent à convaincre Washington du soutien du Canada tout en réaffirmant la volonté gouvernementale de soumettre ses décisions politiques à ses

propres règles, parmi lesquelles figurent l'objectif de ne pas laisser les autorités américaines intervenir directement en sol canadien et la volonté de lier tout engagement militaire sur la scène internationale à des institutions communautaires comme le sont l'ONU et l'OTAN. Après l'arrivée au pouvoir des conservateurs dirigés par Stephen Harper en 2006, cette dernière ligne de conduite sera assouplie sur le front afghan où le Canada se rapprochera des États-Unis tout en acceptant des responsabilités revues à la hausse. Les engagements budgétaires suivront.

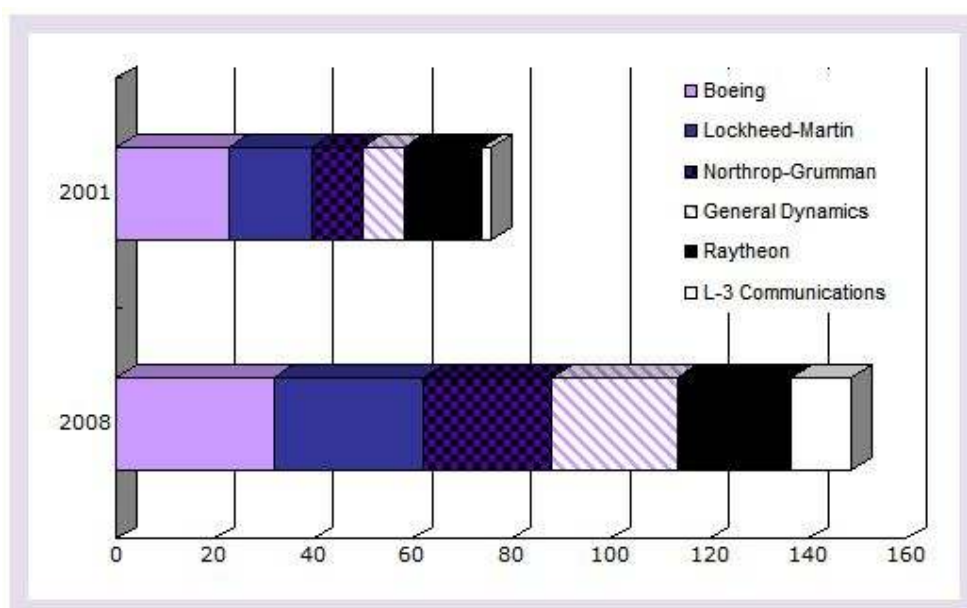
L'impact sur le marché de défense

- 44 L'économie de défense ressent avec puissance la nouvelle impulsion. En fait le budget de base du ministère américain de la défense renoue avec la croissance (voir les graphiques 3 et 4). Entre 2001 et 2010 le budget augmente de 78 %, passant de 297 milliards de dollars à 531 milliards de dollars⁶⁰. Toutefois une somme équivalant en gros au quart des dépenses régulières s'ajoute suite à l'octroi de 1 066 milliards de dollars affecté à la guerre contre le terrorisme⁶¹.
- 45 L'industrie est la première bénéficiaire du processus de réinvestissement. Les ressources affectées à l'achat de nouveaux équipements doublent, passant de 50 à plus de 100 milliards de dollars annuellement au cours de la décennie 2000. Le budget pour la R-D suit le même tracé pour atteindre 80 milliards de dollars. De surcroît, comme la dynamique des années 1990 amène de nombreuses firmes à se tourner vers la maintenance et l'entretien, une portion importante de cet autre volet du budget devient accessible. Il est toujours un peu difficile de cerner adéquatement le marché des entreprises militaires aux États-Unis. On peut néanmoins dire, en raison des conflits en cours, qu'il dépasse 250 milliards de dollars en 2010. Au début de la décennie, il se situait environ à 120 milliards de dollars.
- 46 Cette prospérité n'évolue cependant pas de façon linéaire. Budgets et contrats croissent à un rythme annuel moyen deux fois plus élevé sous l'administration Bush fils. Depuis l'arrivée au pouvoir de Barack Obama les dépenses ont tendance à se stabiliser, contraignant les entreprises à chercher de nouvelles sources d'activité. Nous revenons plus loin sur la dynamique propre à l'administration Obama.
- 47 L'apport monétaire des années 2000 a permis l'entrée en production d'une nouvelle génération d'armement dans tous les corps de métier militaire. Près d'une centaine de programmes majeurs dont la valeur globale était estimée à 1 650 milliards de dollars⁶² en 2008 émergent. On trouve dans cette liste des véhicules, des avions et des navires mais également quelques programmes qui incarnent les nouveaux concepts développés au cours des années 1990. Parmi ceux-ci figure le *Future Combat Systems* (160 milliards de dollars) dont l'approche intégrée du champ de bataille vise à donner corps au concept de la RAM et le bouclier de défense antimissile (103 milliards de dollars) qui rompt avec la notion de destruction mutuelle assurée pour lui substituer une approche centrée sur la sanctuarisation du territoire national américain.
- 48 Ces nouveaux programmes d'armement, requérant un plus haut niveau de coordination entre les différentes plates-formes⁶³, feront émerger une fonction d'intégration au sein de la chaîne de production des armements. La notion d'intégrateur industriel réfère à une catégorie d'entreprises chargées d'assurer cette tâche, de l'enrichir par le développement de nouvelles capacités et de gérer les programmes milliardaires qui incarneront le

renouveau technologique. De ce point de vue, les programmes les plus complexes seront confiés à six grands groupes américains, soit Boeing, Lockheed-Martin, Northrop-Grumman, Raytheon, General Dynamics et L-3 Communications, une élite qui se caractérise par la maîtrise simultanée de fonctions de gestion de programmes, de développement de systèmes de communication avancés et de fabrication de plates-formes majeures.

- 49 On devinera sans peine que ces six acteurs clés de la base industrielle de défense se verront confier des responsabilités qui se reflèteront dans l'attribution de contrats de premier plan et par une mainmise étendue sur l'industrie de défense. Tel qu'illustré au graphique 6, en 2001 les ventes militaires de ces six groupes se chiffraient à 76 milliards de dollars. En 2008 elles seront de 149 milliards de dollars (voir graphique 6). Leur carnet de commande atteindra le niveau record de 320 milliards de dollars en 2009 après avoir pourtant déjà livré pour 900 milliards de dollars en matériels et services au cours de la décennie⁶⁴. Le rôle clé de ces intégrateurs industriels est incontestable.

Graphique 6 : Valeur des ventes militaires des grands intégrateurs américains, 2001 et 2008, en milliards de dollars



- 50 L'apparition de ce club sélect suscite quelques inquiétudes au sein des institutions gouvernementales, notamment en regard des risques de le voir se constituer en cartel. Dans le but de préserver un peu de concurrence, les autorités introduisent donc quelques nouveautés. On généralise notamment le principe du maintien d'au moins deux sources d'approvisionnement pour tout type d'équipements. Mais suite aux achats et acquisitions des années 1990, la mise en application de ce principe se révèle difficile. On impose donc à certaines filiales de ces entreprises l'interdiction de communiquer entre elles pendant les phases de soumission. Par ailleurs on invite en plus grand nombre des entreprises étrangères à participer aux appels d'offres de manière à valider les budgets réclamés par les soumissionnaires américains. La plupart des programmes novateurs, estimés trop sensibles, ne seront toutefois pas soumis à cette dernière pratique.
- 51 Parallèlement à cette évolution inédite du pouvoir entrepreneurial sur les grands programmes militaires, nous assistons, au cours des années 2000, à une montée en

puissance de l'entreprise privée dans les opérations de gestion. En effet, des milliers d'entreprises de consultation sont invitées à participer au processus d'évaluation du besoin militaire et du suivi des dossiers, incluant la validation des résultats déclarés par les intégrateurs et autres producteurs d'armements.

- 52 Au Canada, au cours des années 1980, les analystes s'interrogeaient sur l'existence d'une base d'approvisionnement en défense nationale. La décroissance du marché au cours des années 1990 (graphique 2) et la recherche d'un plus haut niveau d'interopérabilité entre les forces armées canadiennes et américaines auront tôt fait d'apporter une réponse peu équivoque à la question. En fait tous s'entendent maintenant pour reconnaître que les fabricants canadiens se sont intégrés à une base industrielle de défense continentale⁶⁵, un euphémisme qui signifie en fait une absorption de grande envergure par l'industrie américaine. Au fil des années, tous les grands intégrateurs américains se sont implantés au nord de la frontière et certains, comme General Dynamics, y assument un leadership incontesté. Aujourd'hui les entreprises sous propriété canadienne actives dans le marché de la défense dépendent essentiellement de la sous-traitance auprès de donneurs d'ordres pour la plupart américains. Seules quelques entreprises importantes font exception à cette règle, il s'agit du fabricant de simulateurs CAE, du producteur de satellites MDA et de quelques chantiers⁶⁶ dédiés à la construction de navires. On peut donc affirmer que les grands intégrateurs américains ont la haute main sur l'ensemble du marché continental nord-américain.

Les moteurs de la croissance

- 53 Comme nous pouvons le constater, les gouvernements américain et canadien ont suivi depuis 1989 des cheminements très voisins dont l'incidence sur l'investissement en défense a été convergente (voir les graphiques 2 et 5). Premièrement les deux pays ont analysé de la même manière les événements clés qu'auront été la fin de la guerre froide et les attaques terroristes au tournant des années 2000. La chute du mur de Berlin a notamment été reçue comme un signal d'apaisement alors que la montée du terrorisme a été interprétée comme une menace dans un monde devenu instable. Le premier événement fournira l'occasion de réduire les dépenses en défense alors que le second servira de justification à un réinvestissement. Ces deux moments sont donc le point d'inflexion autour duquel le cycle budgétaire s'est structuré. Une fois la reprise amorcée, inutile de préciser que les guerres en Irak et en Afghanistan ont substantiellement contribué à son alimentation.
- 54 Deuxièmement, autant la fin de la guerre froide que la montée du terrorisme ont engendré des énoncés gouvernementaux qui ont mis en forme des politiques agressives dont les effets se sont manifestés dans la durée. On peut dire que le discours post-guerre froide a constitué le référent politique dominant jusqu'en 1997 à Washington et jusqu'en 1999 à Ottawa. Le thème des nouvelles menaces a par la suite pris corps dans les deux pays, pour converger vers des projets politiques favorables à la remilitarisation après le 11 septembre 2001. On reconnaîtra volontiers que le discours politique canadien fut sans doute moins belliciste que celui des États-Unis, il n'en demeurera pas moins favorable à un changement de paradigme.
- 55 Troisièmement, en appui sur de nouveaux concepts stratégiques, l'environnement technologique va évoluer. En cette matière, il faut principalement souligner l'effet de continuité lié notamment à la décision de l'administration Clinton en 1993 de couper dans

les programmes d'acquisition tout en préservant le budget de recherche et développement qui aura pour conséquence de faire émerger une nouvelle génération de technologies qui se retrouve au centre du processus de renouvellement des équipements en forte croissance au cours des années 2000 (il double entre 2000 et 2008). La décision de réinvestir dans l'armement est d'autant plus facile à prendre qu'elle survient au moment où il devient concevable d'introduire des matériels futuristes. Il est difficile de mesurer l'attrait des nouvelles technologies et d'en situer l'impact budgétaire avec précision. Retenons toutefois qu'au cours des années 1980, soit pendant la précédente période de croissance, les dépenses du Pentagone au chapitre des achats d'armements se sont chiffrées à 730 milliards de dollars. Entre 2000 et 2010 elles ont franchi le cap des 1 000 milliards de dollars et le programme de modernisation n'est complété qu'à 50 %. Quoi qu'il en soit, on doit reconnaître que le processus de modernisation a été un pilier du développement de l'économie de défense.

- 56 Quatrièmement la base industrielle de défense a été soumise à un processus de réforme qui en a fait, dès la fin des années 1990, un incontournable levier de relance. Après s'être rationalisée, recentrée sur son cœur de métier, modernisée, continentalisée voire internationalisée, cette industrie se trouve en position pour alimenter l'appétit en technologies et répondre à la nouvelle demande en biens et services. D'ailleurs, elle connaîtra au cours de la décennie 2000 sa période de croissance la plus prospère depuis la Seconde Guerre mondiale.
- 57 Une configuration favorable à la reprise des dépenses militaires s'est ainsi manifestée au tournant des années 2000 et a engendré une longue période de croissance. Mais qu'en est-il aujourd'hui alors que se manifestent différents signes d'essoufflement sur le plan budgétaire et que s'annonce une nouvelle mission en Afghanistan ? Avons-nous atteint un nouveau point d'inflexion susceptible de renverser la tendance qui a dominé la récente décennie ?

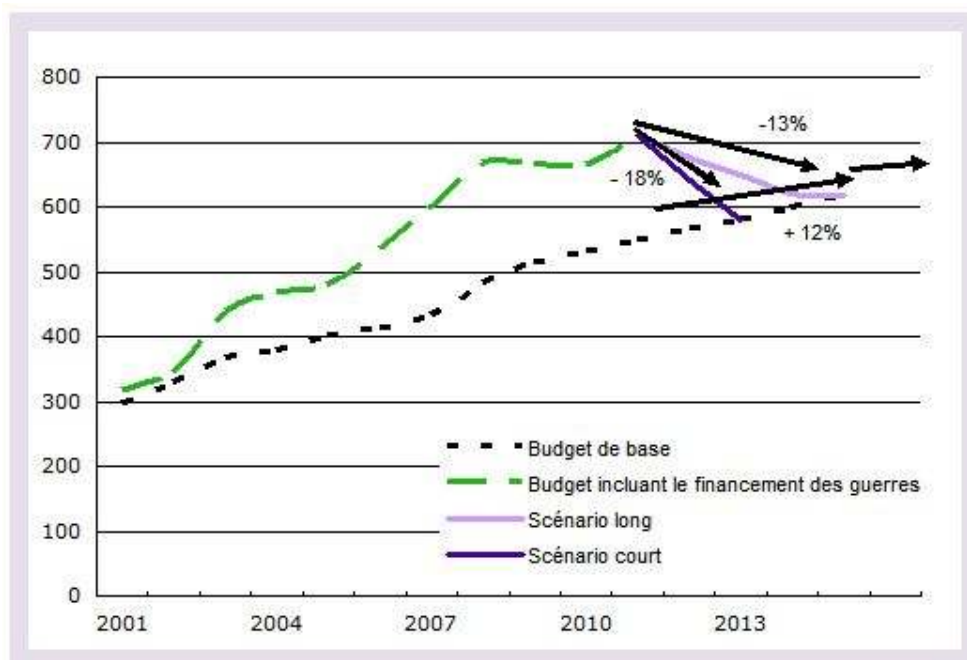
Vers une nouvelle tendance ?

- 58 Nous voyons mal quel événement pourrait aujourd'hui provoquer un retournement de situation comparable à celui de 1989. Il est vrai que l'Amérique s'est heurtée à une crise économique dont il ne faut pas sous-estimer l'impact. Cette Amérique a également porté Barack Obama au pouvoir à la barre d'une politique étrangère remodelée qui introduit sans doute un changement de style, mais qui n'en continue pas moins de se définir en fonction de menaces assez semblables à celles que cherchait à combattre son prédécesseur. Rien n'annonce un changement de paradigme. On ne repère également aucun signe d'une quelconque revitalisation communautaire internationale qui pourrait infléchir l'impression de désordre qui caractérise ce qu'on a baptisé ironiquement le « nouvel ordre mondial ». Du côté canadien, aucun changement significatif en matière de politique étrangère ou de défense n'est envisagé.
- 59 Il est cependant exact que les deux pays prévoient modifier leur mission en Afghanistan en 2011 et éventuellement s'en retirer. Le scénario de désengagement le plus populaire actuellement prévoit un retrait échelonné sur trois à cinq ans. Si ce scénario se confirme, l'économie de défense du continent en ressentira les effets puisque la dépense liée aux conflits s'est chiffrée à 163 milliards de dollars aux États-Unis et à plus de 2 milliards de dollars au Canada en 2010. Une telle hypothèse réduirait théoriquement les dépenses militaires continentales de 15 % à 20 % et contraindrait autant l'armée américaine que

celle du Canada à se soumettre à un régime minceur. Mais il est probable qu'une partie des budgets affectés aux guerres soit progressivement dirigé vers d'autres postes budgétaires après 2011, la chose est déjà acquise au Canada où de nombreux programmes d'achats en équipement attendent de nouvelles disponibilités financières. Aux États-Unis les plus récentes déclarations font état de la volonté de ralentir le rythme de croissance du budget de base affecté à la défense, mais aussi de récupérer, toujours à des fins militaires, une portion consistante des dépenses affectées aux guerres. Les réductions s'annoncent limitées mais l'intention est simultanément de redistribuer autrement les ressources budgétaires disponibles⁶⁷.

- 60 L'abandon de certains volets de l'agenda technologique formulé sous George W. Bush pourrait avoir des conséquences plus durables. En effet, divers programmes phares comme le *Future Combat Systems*, le renouvellement de la flotte aérienne et le bouclier de défense antimissile ont été soit annulés, soit revus à la baisse. La plus récente livraison de la *Quadrennial Defense Review* (QDR)⁶⁸ dégage des pistes qui risquent de réorienter le programme de réarmement en vue de canaliser ailleurs l'effort américain. Cela signifie notamment l'injection de ressources dans la mise à niveau de la flotte de véhicules terrestres et le développement de nouvelles capacités maritimes. Le spectre des conflits auquel le gouvernement souhaite se préparer demeure large car, précise la QDR, le paysage sécuritaire est devenu plus complexe et plus incertain. La politique d'Obama prêche le multilatéralisme, mais entend néanmoins préserver la capacité de frappe autonome des États-Unis. On entend donc promouvoir une « global defense posture » impliquant une capacité de surveiller, de contrôler et d'agir partout dans le monde, notamment en matière de détection des armes de destruction massive. L'heure pourrait donc être plus à la réorientation des dépenses militaires qu'à un processus de compression du budget de la défense.
- 61 À cet égard le Pentagone affirmait récemment poursuivre l'objectif de couper dans le budget de plusieurs services dans le but précis de dégager 100 milliards de dollars sur 5 ans à même l'enveloppe actuellement prévue. Mais cet argent serait affecté à d'autres programmes militaires jugés prioritaires. Il ne semble également pas question de changer les paramètres du budget de base. Le schéma de la période post-guerre froide risque donc peu de se reproduire. Certes on réalisera des économies à la suite de la fin des guerres actuelles, mais comme le montre le graphique 8, le budget de base continuera de progresser.

Graphique 7 : Scénarios budgétaires américains découlant du retrait d'Irak et d'Afghanistan et prenant en compte les projets de progression du budget de base du DoD, en milliards de dollars US



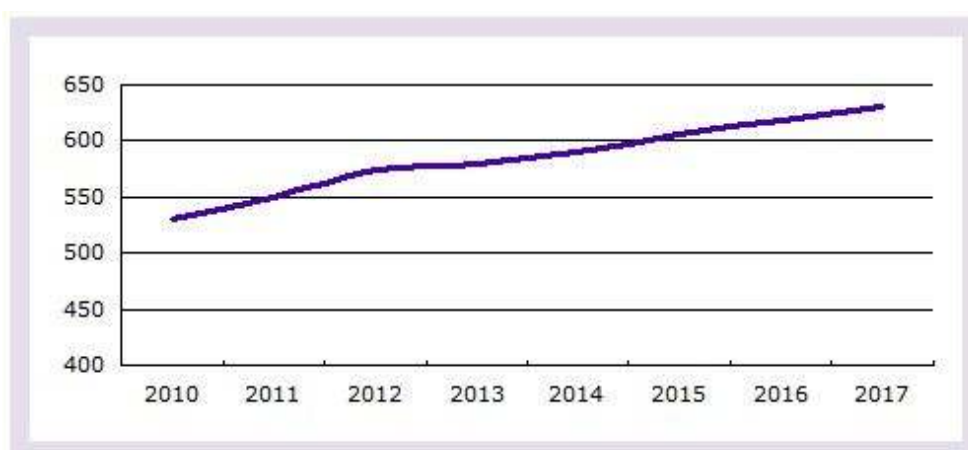
Sources : À partir de la *Proposition budgétaire présidentielle 2011* et projections du GRIMS.

- 62 Même si le Canada continue d'annoncer des plans d'investissements impressionnants, son approche budgétaire plombe également la capacité de livrer les résultats attendus. Le budget 2010-2011, sans prendre en compte les économies potentielles découlant du retrait d'Afghanistan contenait une révision à la baisse de 2,5 milliards de dollars des prévisions financières entre ses années fiscales 2011-2012 et 2016-2017, ce qui ramènera à environ 2 % le taux de croissance annuel en dollars constants (voir graphique 9). Les deux partenaires nord-américains s'engagent donc dans une progression lente mais néanmoins réelle de leur position de défense avec un niveau de conviction qui, cependant, laisse encore place à l'interprétation.
- 63 Une étude récente de la *Heritage Foundation* s'inquiète du manque d'agressivité gouvernementale, constatant que la capacité militaire s'appauvrit avec le temps. Selon Mackenzie Eaglen, chaque période de croissance depuis la Seconde Guerre mondiale s'est notamment traduite par l'achat de moins en moins d'équipement doublée d'une hausse des coûts d'entretien. De surcroît, entre les périodes de réinvestissement, le gouvernement américain se serait autorisé des phases de répit qui n'auraient pas du être. Une des plus importantes et dommageables, parce que plus longue, serait précisément celle des années 1990. Le chercheur constate enfin que rien n'indique que le déficit capacitaire sera comblé dans les années à venir car la part du PIB dévolue à la défense devrait continuer de décroître malgré la progression du budget proposée⁶⁹. L'auteur lance un appel au réinvestissement car l'Amérique du Nord est maintenant sérieusement menacée d'être déclassée à l'échelle internationale.

La prochaine priorité serait-elle de tenir tête à l'Asie ?

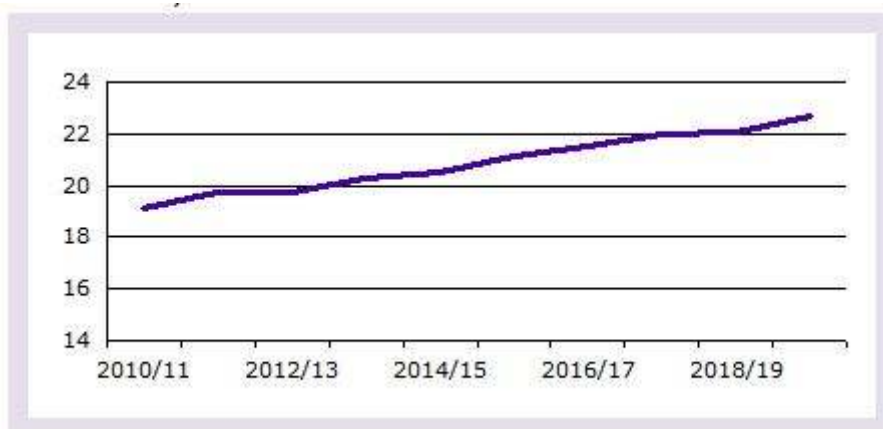
- 64 Rien n'indique donc qu'un nouveau processus budgétaire baissier de longue durée soit sur le point de se manifester, même si une période temporaire de réduction des ressources pourrait suivre le retrait des troupes d'Afghanistan et probablement forcer la base industrielle de défense à s'adapter. En effet, on ne peut qu'être frappé par la décision conjointe des États-Unis et du Canada de projeter un budget de défense en progression continue pour les années à venir.
- 65 Or, en mettant en parallèle le tracé des dépenses militaires asiatiques des deux dernières décennies (que nous rappelons au graphique 10) et les prévisions budgétaires des deux pays nord-américains, il apparaît évident qu'en termes de croissance réelle l'Amérique ne parviendra probablement pas à suivre le rythme de progression des principaux pays asiatiques. En dix ans, les fonds affectés à la défense par la Chine ont doublé en valeur constante et représentent maintenant près du tiers des dépenses militaires de l'Asie : le pays prévoit maintenir à un niveau élevé ses injections de capitaux au cours des prochaines années. En 2009 la hausse a été de 14,8 % et les déclarations récentes situent autour de 7,5 % les prévisions pour l'année 2010. Selon un rapport du Pentagone les dépenses militaires du pays se sont chiffrées à 150 milliards de dollars en 2009⁷⁰. Si le taux de croissance actuel se maintient les dépenses chinoises atteindront celle des États-Unis entre 2020 et 2025. Ajoutons des progressions probables au Japon, en Inde et ailleurs et le rapport de force entre les grandes régions du monde aura changé probablement beaucoup plus radicalement que le suggère le graphique 12 d'ici quelques décennies.
- 66 Nous pensons que c'est par crainte de se voir trop distancer par l'Asie au cours des années à venir que le Canada et les États-Unis poursuivent le projet de maintenir la croissance de leurs budgets de défense. Et il apparaît déjà évident que cela ne suffira pas à reconduire le rapport de force actuel si l'Asie progresse au même rythme qu'au cours de la dernière décennie (voir graphique 11). Il faut donc s'attendre, si la conjoncture s'y prête, à des injections de ressources probablement plus consistantes.

Graphique 8 : Prévisions de l'évolution du budget de base du ministère de la Défense des États-Unis, en milliards de dollars US constants de 2010



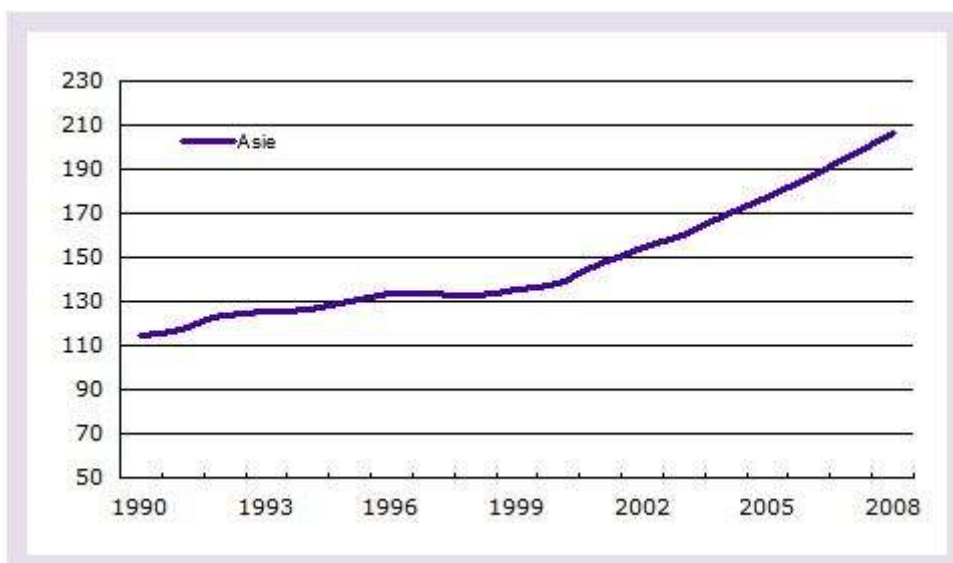
Source : À partir de la Proposition budgétaire présidentielle 2011.

Graphique 9 : Prévisions de l'évolution du budget de base de la Défense nationale canadienne, en milliards de dollars CA constants de 2010



Source : À partir des données du Conseil du trésor.

Graphique 10 : Les dépenses militaires en Asie, 1990-2008, en milliards de dollars US constants de 2008



Sources : SIPRI Yearbooks

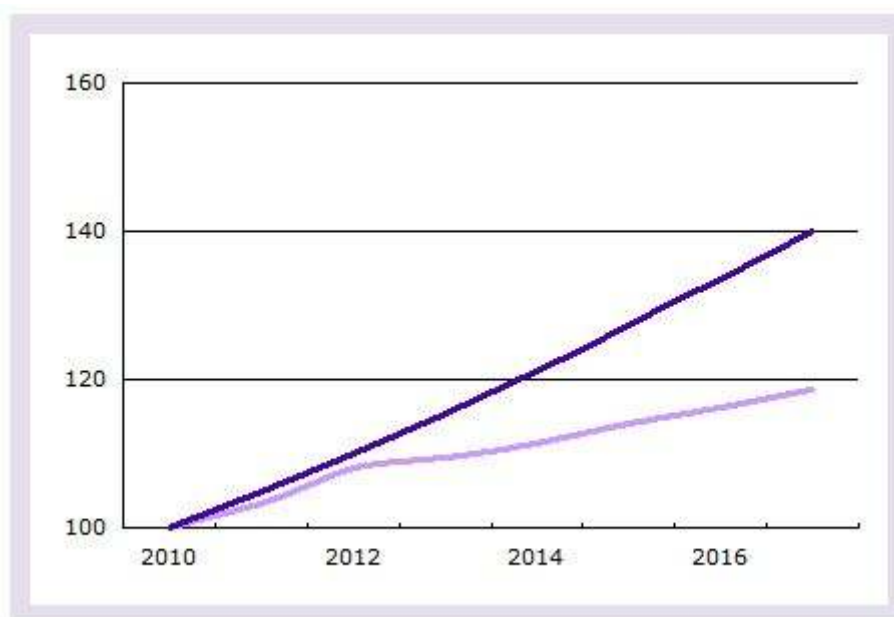
Conclusion : Cela mènerait-t-il à la fin des cycles budgétaires en défense ?

- 67 Pour revenir à notre question de départ, il faut reconnaître que rien ne semble annoncer l'amorce d'un nouveau cycle baissier. Des compressions budgétaires surviendront sans doute à court terme en fonction de la fin de la guerre en Irak et de l'évolution du dossier afghan dans des pays comme les États-Unis, le Canada et le Royaume-Uni. D'autres révisions à la baisse des crédits militaires découleront de la volonté de mieux contrôler les dépenses gouvernementales. La France et l'Allemagne ont à cet égard revu leurs projets des années à venir. Mais ces phénomènes seront très probablement circonscrits

dans le temps et limités dans leur ampleur. Par ailleurs le réinvestissement en défense demeurant vigoureux en Asie, l'incidence des actions occidentales sur l'économie de défense mondiale sera moins percutante qu'elle ne l'a été par exemple entre 1989 et 1997. S'il faut ajouter à cela les aspirations de puissances régionales comme le Brésil, l'Iran, l'Arabie saoudite et la résurrection possible de la Russie il y a fort à parier que la problématique des fluctuations cycliques en défense soit appelée à changer même si, aussi paradoxal que cela puisse être, une période de repli des budgets militaires s'amorce actuellement dans plusieurs pays occidentaux.

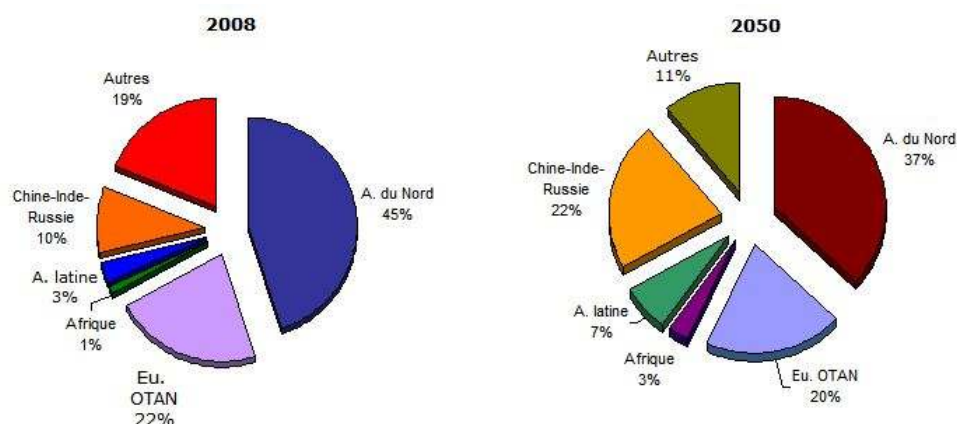
- 68 Il faut maintenant envisager la possibilité que l'évolution cyclique des dépenses militaires telle qu'on l'a connu au cours des soixante dernières années prenne fin et qu'un nouveau processus de progression lent mais soutenu lui succède au cours des années à venir. Si cette hypothèse se vérifie, la planète entière pourrait en être affectée car il est loin d'être acquis que l'injection continue de dépenses militaires engendrera une plus grande stabilité du monde.

Graphique 11 : Évolution prévue des dépenses militaires de l'Amérique du Nord et de l'Asie⁷¹, 2010-2017, base 100



Source : GRIMS à partir des budgets et déclarations gouvernementales.

Graphique 12 : Point de vue prospectif de la répartition des dépenses militaires entre 2008 et 2050



Sources: À partir de SIPRI, *Yearbook 2009*, Deloitte, *Compass Global Aerospace & Defense Sector Outlook*, 2010, PriceWaterhouseCoopers, *A&D Insights*, 2010.

NOTES

- Hansen, Alvin H. (1964). *Business Cycles and National Income*, New York, Norton, 711 pages.
- Gold, David A. et Gordon Adams (1990). Defence Spending and the American Economy, *Defense Economics*, vol. 1, no 4, pp. 275-293.
- Domke, William K., Richard C. Eichenberg et Catherine M. Kelleher (1983). The Illusion of Choice : Defense and Welfare in Advanced Industrial Democracies, 1948-1978, *The American Political Science Review*, vol. 77, no 1, pp. 19-35.
- Braun, R. Anton et Ellen R. McGrattan (1993). The Macroeconomics of War and Peace, *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 8, pp. 197-258.
- Schultze, Charles L. (1981). Economic Effects of the Defense Budget, *The Brookings Bulletin*, vol. 18, no 2, pp. 1-5.
- Galbraith, John K. (1999). Free Market Fraud, *The Progressive*, vol. 63, no 1, p. 54.
- Lire la revue du sujet proposée par David Gold (2005). Does Military Spending Stimulate or Retard Economic Performance ?, *International Affairs Working Paper*, no 1, 20 pages.
- Voir aussi Kurihara, Kenneth K. (1963). *Applied Dynamic Economics*, London, Routledge, 122 pages ou Kaldor, Mary (1982). *The Baroque Arsenal*, London, Deutsch, 294 pages. Plusieurs post-keynesiens comme Claude Serfati ou E.E. Domar approfondiront cette critique.
- Kennedy, Paul (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers*, New York, Random House, 677 pages.
- Voir par exemple Harrison, Mark (1998). *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison*, Cambridge, Cambridge University Press, 332 pages.
- Fontanel, Jacques (2005). *La globalisation en « analyse » : géoéconomie et stratégie des acteurs*, Paris, L'Harmattan, 2005, p. 514.
- Stockholm International Peace Research Institute (2009). *SIPRI Yearbook 2009: Armaments, Disarmament and International Security*, Oxford, Oxford University Press, 594 p.
- Grossman, Herschel I. et Juan Mendoza (2001). Butter and Guns : Complementarity between Economic and Military Competition, *Economics of Governance*, vol. 2, no 1, pp. 25-33.

9. Le gouvernement canadien proposait ce type d'approche dans son livre blanc de 1994.
10. Matthews, William (2008). Defense Spending Rises Above Financial Turmoil, *Defense News*, 13 octobre.
11. Eloranta, Jari (2008). Military Spending Patterns in History, *EH.net Encyclopedia*, edited by Robert Whaples, 16 mars. <http://eh.net/encyclopedia/article/eloranta.military>
12. SIPRI Yearbook.
13. Bellais, Renaud (2010). Les groupes d'armement face à la crise, *Le débat stratégique*, CIRPES, no 110. Une approche reprise par Cordesman, Anthony H. (2001). Ventes d'armes, maîtrise des armements et sécurité régionale au Moyen-Orient, *Forum du désarmement*, no 2, pp. 43-51.
14. Hébert, Jean-Paul (2009). Dimensions régionales de la production et des transferts d'armement, dans Houchang Hassan-Yari et Abdelkérime Ousman (sous la direction de), *Régionalisme et sécurité internationale*, Bruxelles, Bruylant, pp. 49-75.
- Masson, Hélène (2004). *La comparaison des budgets de défense en Europe : Maîtriser les volumes globaux et les modifications de structure des systèmes de défense, étude DGA/FRS, 2002-2004*, Paris, Fondation pour la recherche stratégique.
- Hartley, Keith et Todd Sandler (eds) (1990). *The Economics of Defense Spending, an International Survey*, London, Routledge.
15. Le phénomène exclut le Mexique.
16. Comme les dépenses militaires du Mexique sont marginales et que le pays suit un cheminement différent en matière de défense ce sont donc bien les États-Unis et le Canada qui imposent le rythme continental.
17. Tentative de putsch en URSS/Russie (1991) ; événements de la Place Tian-anmen (1989) ; indépendance des pays baltes (1991) et dislocation de l'URSS, l'éclatement de la Yougoslavie (1992) ; etc.
18. Bush, Georges H.W. (1990). *National Security Strategy of the United States 1990-1991*, Washington, D.C., White House ; Bush, Georges H.W. (1991). *National Security Strategy of the United States 1991-1992*, Washington, D.C., White House ; Kaufmann, William W. (1992). *Assessing the Base Force. How Much is Too Much ?*, Washington, D.C., Brookings Institution, 112 pages.
19. Même si cela peut paraître élevé, il ne faut pas perdre de vue qu'une bonne partie de ces réductions est à mettre sur le compte des fermetures et des rationalisations de bases militaires de l'OTAN en Europe.
20. Canada, ministère de la Défense nationale (1987). *Défis et engagements. Une politique de défense pour le Canada*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 89 pages.
21. Calder, Kenneth J. et Francis Furtado (1991). Canadian Defence Policy in the 1990s : International and Domestic Determinants, *Canadian Defence Quarterly*, vol. 21, no 1, p. 9-13.
22. Canada, ministère de la Défense nationale (1992). *La politique de défense du Canada*, Ottawa, 44 pages.
23. Aspin, Les (1993). *Report on the Bottom-Up Review*, Washington, D.C., U.S. Department of Defense, 108 pages.
24. Clinton, William J. (1995). *A National Security Strategy of Engagement and Enlargement*, Washington, D.C., White House, GPO, 33 pages.
25. Krepinevich, Andrew F. (1994). Assessing the Bottom-Up Review, *Joint Forces Quarterly*, Winter 1993-1994, no 3, p. 22-24.
26. Larriva, Diane et al. (1999). *A Review of the Technology Reinvestment Project*, Arlington, VA, Potomac Institute for Policy Studies.
27. U.S. Defense Conversion Commission (1992). *Adjusting to the Drawdown : Report of the Defense Conversion Commission*, Washington, D.C., 86 pages.
28. Flamm, Kenneth (1999). Redesigning the Defense Industrial Base, dans Ann R. Markusen et Sean S. Costigan, *Arming the Future. A Defense Industry for the 21st Century*, New York, Council on Foreign Relations, pp. 224-246.

29. Hébert, Jean-Paul et Laurence Nardon (1999). Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ?, *Cahiers d'Etudes Stratégiques*, CIRPES, no 23.
30. Grasso, Valerie B. (1997). *Defense Industry in Transition : Issues and Options for Congress*. CRS Issue Brief for Congress, Washington, D.C., Congressional Research Service, 16 pages.
31. Canada, ministère de la Défense nationale (1994). *Livre blanc sur la défense de 1994*, Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 55 pages.
32. David, Charles-Philippe et Stéphane Roussel (dir.) (1996). *Environnement stratégique et modèles de défense. Une perspective québécoise*, Montréal, Méridien, 286 pages.
33. Canada, ministère de la Défense nationale (1994). *Livre blanc sur la défense de 1994*, op.cit.
34. Jockel, Joseph T. et Joel Sokolsky (2001). Lloyd Axworthy's Legacy : Human Security and the Rescue of Canadian Defence Policy, *International Journal*, vol. 56, no 1, pp. 1-18.
35. Canada, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (1995). *Le Canada dans le monde. Le cadre stratégique de la politique étrangère du Canada*, Ottawa.
36. Axworthy, Lloyd (1997). Canada and Human Security : The Need for Leadership, *International Journal*, vol. 52, no 2, pp. 183-196 ; Canada, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (1995). *Le Canada dans le monde*, op.cit.
37. Le terme est de Rob McRae et nous semble exprimer adéquatement le concept de *soft power* tel que défini par le ministre des Affaires étrangères Lloyd Axworthy lors de son passage remarqué au MAECI.
38. Bland, Douglas L. (1999). A Sow's Ear From a Silk Purse : Abandoning Canada's Military Capabilities, *International Journal*, vol. 54, no 1, pp. 143-174 ; McRae, Rob (2002). La sécurité humaine dans le contexte de la mondialisation », dans Rob McRae et Don Hubert (sous la direction de), *Sécurité humaine et nouvelle diplomatie*. Montréal et Kingston, McGill-Queens University Press, pp. 14-29.
39. Canada, ministère de la Défense nationale (1994). *Livre blanc sur la défense de 1994*, op.cit.
40. Jockel, Joseph T. et Joel Sokolosky (2001), op.cit.
41. U.S. White House (1997). *A National Security Strategy for a New Century*, Washington, D.C., 34p.
42. Cohen, William S. (1997). *Report of the Quadrennial Defense Review 1997*, Washington, D.C., U.S. Department of Defense, 112 pages.
43. Cohen, William S. (1997). *Report of the Quadrennial Defense Review 1997*, op.cit.
44. U.S. Office of the Under Secretary of Defense (Comptroller) (1999). *National Defense Budget Estimates for FY 2000*. Washington, D.C., 213 pages.
45. Oden, Michael (1999). Cashing In, Cashing Out, and Converting : Restructuring of the Defense Industrial Base in the 1990s, dans Ann R. Markusen et Sean S. Costigan, *Arming the Future. A Defense Industry for the 21st Century*, New York, Council on Foreign Relations, pp. 74-105.
46. Les plus connus sont les programmes liés à la défense missile ; le V-22 Osprey, et les munitions de précision dites « intelligentes ».
47. National Research Council, Committee on Accelerating Technology Transition (2004). *Accelerating Technology Transition : Bridging the Valley of Death for Materials and Processes in Defense Systems*, Washington, D.C., National Academies Press, 68 pages.
48. Feickert, Andrew (2005). *The Army's Future Combat System (FCS) : Background and Issues for Congress*, Washington, D.C., Congressional Research Service Report to Congress, 34 pages.
49. Le titre complet du texte est *Façonner l'avenir de la défense canadienne : une stratégie pour l'an 2020*.
50. Canada, ministère de la Défense nationale (1999). *Façonner l'avenir de la défense canadienne : une stratégie pour l'an 2020*, Ottawa, 12 pages.
51. Sokolsky, Joel J. (2004). Realism Canadian Style : National Security Policy and the Chrétien Legacy, *Policy Matters*, vol. 5, no 2, Montréal, Institute for Research on Public Policy, 44 pages.
52. Cohen, Andrew (2004). *While Canada Slept : How We Lost Our Place in the World*, Toronto, McClelland & Stewart, 224 pages ; Nossal, Kim Richard (1999). *Pinchpenny Diplomacy. The*

Decline of “Good International Citizenship” in Canadian Foreign Policy, *International Journal*, vol. 54, no 1, pp. 88-105.

53. Roussel, Stéphane, Alex MacLeod et Andri Van Mens (2000). Hobson’s Choice ? Does Canada have any Options in its Defence and Security Relations with the United States ?, *International Journal*, vol. 55, no 3, pp. 341-355.

54. U.S. Department of Defense (2001). *Quadrennial Defense Review Report 2001*, Washington, D.C., 71 pages.

55. Bélanger, Yves et Stéphane Roussel (2003). La sécurité des Amériques : les premiers pas vers une intégration régionale ?, *Observatoire des Amériques*, no 3, 6p.

56. U.S. White House (2002). *The National Security Strategy of the United States of America*, Washington, D.C., 32 pages.

57. Incluant la création du Northcom et le déploiement du bouclier de défense antimissile. Voir Macdonald, George (2002), Vice-chef d’état major de la défense. *Les relations canado américaines en matière de défense, les menaces asymétriques et le Plan de commandement unifié des États-Unis*, Ottawa, Ministère canadien de la Défense nationale.

58. Legault, Albert (2002). L’empire tentaculaire. Peut-on contenir Washington ?, *Le Devoir*, 16 février, p. B13.

59. Coulon, Jocelyn (2002). Un choix inévitable, il serait naïf de croire que le Canada est entièrement libre de ses politiques militaires avec les États-Unis, *La Presse*, 10 juin, p. A7.

60. Une évolution tout de même légèrement inférieure à celle des années 1980 (+85 %).

61. Les chiffres précédents sont ceux du ministère de la Défense. Voir U.S. Department of Defense, *Overview*, années 2001 à 2010.

62. U.S. Department of Defense (2010). *Selected Acquisition Report 2009*, Washington, D.C.

63. Lance-missiles, batteries d’artillerie, chars, etc.

64. Rapports annuels et 10K.

65. Une expression qui, appliquée en défense, exclut le Mexique.

66. Soit une division de SNC-Lavalin et Irving Group.

67. Youssef, Nancy A. (2010). Gates Proposes Limited Defense Spending Reductions, *McClatchy Newspapers*, 9 août.

68. U.S. Department of Defense (2010). *Quadrennial Defense Review Report*, Washington, D.C., 105 pages.

69. Eaglen, Mackenzie (2010). *U.S. Defense Spending: The Mismatch Between Plans and Resources*, Backgrounder no. 2418, Washington, D.C., Heritage Foundation, 7 juin, 16 pages.

70. Agence France-Presse (2010). Le rapport du Pentagone sur la défense chinoise critiqué, 17 août. <http://www.cyberpresse.ca/international/asi-oceanie/201008/17/01-4307414-le-rapport-du-pentagone-sur-la-defense-chinoise-critique.php>

71. Évolution qui postule que le taux de croissance moyen de la décennie 2000-2010 sera maintenu.

RÉSUMÉS

Cet article retrace le cheminement du plus récent cycle des dépenses militaires mondiales (1989-2010) et met en évidence les phénomènes économiques et industriels qui l’ont caractérisé. Il se penche également sur la période contemporaine d’où émane un processus d’investissement

plus soutenu à l'échelle internationale qui pourrait bien mettre fin à cette évolution cyclique des dépenses militaires. Au delà de cette question, le texte fait le point sur de nombreux sujets essentiels à la compréhension de l'économie militaire contemporaine tels l'émergence d'un nouveau paradigme sécuritaire, le tracé technologique qui l'a accompagné et la mutation au sein de la base industrielle de défense qui en a résulté.

This article traces the progression of the most recent cycle of world military spending (1989-2010), highlighting both economic and industrial phenomena that made it distinct. It also examines the current period, in which there is a sustained military investment process on an international scale, a trend that could well put an end to the cyclical profile defence spending has shown since the end of World War 2. Beyond this issue, the text provides an update on a number of subjects essential to a better understanding of the current defence economy such as the adoption of a new security paradigm, the evolution of military technology that occurred with it, and the defence industry transformation that was a consequence of it.

INDEX

Mots-clés : cycles, défense, industrie militaire

Keywords : cycles, defense, military industry

Compte-rendu

Report

La république des consommateurs selon Lizabeth Cohen

The Republic of Consumers According to Lizabeth Cohen

Dorval Brunelle

- 1 Je voudrais reprendre à mon compte la thèse développée par l'historienne Lizabeth Cohen dans son livre *A Consumers' Republic*¹ essentiellement parce que sa problématique permet à la fois de jeter un éclairage différent sur le keynésianisme et le providentialisme, tout en permettant de saisir de manière passablement originale la transition vers le néolibéralisme et la globalisation. La première chose à souligner à ce propos consiste à rappeler à quel point nombre d'études en économie politique privilégient les rapports de production et les rapports d'échange au détriment des rapports de consommation. Or, autant ce parti pris pouvait être défendable par le passé, alors que les rapports de consommation échappaient à la théorie et à l'analyse, autant cette mise au rancart n'a plus sa place depuis que Keynes a accordé une importance centrale à la demande globale dans son analyse du cycle économique². Or, aux yeux de Cohen, l'incorporation du cycle de la consommation est d'autant plus déterminante que le cycle en question marque la naissance de ce qu'elle identifie comme la « république des consommateurs ». Elle précise d'ailleurs à ce propos :

la consommation de masse dans l'Amérique d'après guerre ne devait pas être assimilée à une gratification personnelle, mais plutôt à une responsabilité civique (*civic responsibility*) destinée à procurer le plein emploi et une amélioration des niveaux de vie pour l'ensemble de la nation³.

- 2 Une des premières conséquences de cette stratégie sera de pousser vers le haut la part de la consommation privée dans le produit total, avec le résultat qu'elle comptera pour les deux tiers du produit national brut en 1970. Ceci étant établi, la consommation a été, pour des raisons qu'il faudra expliquer, assumée essentiellement par les femmes et cette prise en charge a eu une importance déterminante sur les relations entre les mouvements féministes et les syndicats, d'un côté, entre les premiers et les gouvernements, de l'autre, comme nous allons le voir. C'est d'ailleurs cette dimension sexo-différenciée de la question qui fait une bonne part de l'originalité de la démonstration de l'auteur.

- 3 Cohen cherche ainsi à expliquer et à rendre compte de l'émergence de la figure emblématique du consommateur-roi à travers une opposition historique entre deux cas de figure. Le premier modèle est celui du consommateur citoyen qui assume la responsabilité de protéger le bien-être général de la nation et qui, à cette fin, doit orienter les gouvernements vers la défense et la protection des droits, de la sûreté – *security*, en anglais - et du traitement équitable de chaque consommateur qui se présente sur le marché. Le second modèle est celui du consommateur acheteur dont la contribution à l'ensemble de la société est strictement limitée et bornée par l'exercice de son pouvoir d'achat.
- 4 Au niveau historique, Cohen distingue deux phases au cours desquelles les femmes et les mouvements de femmes ont connu des gains notables, la première, durant la Deuxième Guerre et la seconde, au cours des années soixante-dix, tandis que, au cours des intervalles entre ces phases et depuis lors surtout, les femmes et leurs mouvements sont placés sur la défensive et ont accumulé de nombreux revers et reculs.
- 5 Au point de départ, c'est la crise des années trente qui poussera les mouvements de consommateurs à l'avant-scène. Ils émergeront au sein de l'espace politique grâce à une intense mobilisation qui les constituera en tant que force sociale citoyenne, ce qui leur permettra d'accéder à un statut politique à part entière, statut qui a été reconnu dès 1933 lorsque le Congrès a adopté le *National Industrial Recovery Act*⁴ qui prévoyait l'inclusion d'un représentant des consommateurs (*the consuming public*) aux côtés des représentants des syndicats et des milieux d'affaires⁵. De plus, la loi prévoyait la création d'un bureau de protection des consommateurs (*Consumer Advisory Board*) qui devait, afin d'assurer la viabilité de la démocratie américaine elle-même, imposer des standards de qualité et l'étiquetage de tous les produits pour contrer certaines pratiques des milieux d'affaires et des gouvernements. En revanche, pour leur part, les milieux d'affaires et les entreprises chercheront à confiner les consommateurs dans leur rôle unique d'acheteurs dont les dépenses totales feraient davantage pour la relance de l'économie que la dépense totale de travail effectuée en usine.
- 6 L'auteure rappelle que cette polarisation n'était pas nouvelle et que la mobilisation des consommateurs, et celle des consommatrices surtout, avaient joué un rôle historique important aux États-Unis dès le début du XX^e siècle⁶. Mais ce qui fait toute la différence désormais, c'est bien le rôle imparti à la consommation dans la théorie économique. En effet, cette reconnaissance du rôle des consommateurs et de leurs intérêts dans la relance de l'économie apparaissait désormais incontournable depuis que Keynes avait accordé à la demande globale un rôle central dans la relance de l'économie, comme nous l'avons relevé plus tôt.
- 7 Il convient de relever à quel point l'incorporation de la consommation et des consommateurs est déterminante surtout parce que la littérature en économie, mais aussi en histoire, avait eu tendance à sous estimer le rôle des mouvements de consommateurs et, de ce fait, à sous estimer une dimension importante de la mobilisation des femmes en faveur de l'amélioration des conditions de vie de leurs concitoyens. Ce rôle s'avérera d'autant plus important d'ailleurs, que les syndicats seront eux-mêmes conduits à délaisser les luttes sur le front de la consommation pour concentrer toutes leurs énergies en direction de l'amélioration des conditions de travail et des rémunérations. Il s'ensuit, aux États-Unis en tout cas, une démarcation entre deux fronts de lutte qui sont de plus en plus établis à partir d'une ligne de partage fondée sur le sexe : alors que les hommes concentreront leurs luttes au niveau de la production et du travail, de la rémunération et

du partage des gains de productivité, et qu'ils privilégieront à ces fins le recours à la négociation et, éventuellement, à la grève, les femmes concentreront leurs luttes au niveau de la consommation, en appelant, par exemple, à des boycotts de produits ou de services.

- 8 Cependant, autant cette relation à trois entre les consommateurs, le gouvernement et les milieux d'affaires avait pu conduire à des innovations organisationnelles et normatives durant la crise, autant elle sera mise à dure épreuve avec le déclenchement de la Deuxième Guerre mondiale, alors que le gouvernement aura de plus en plus de difficulté à jouer les arbitres entre les consommateurs et le monde des affaires. Mais la Deuxième Guerre offre aussi aux organisations féministes, à cause même de l'importance de l'accès des femmes au travail rémunéré en usine et dans les manufactures, l'occasion d'effectuer un rapprochement avec les syndicats. En d'autres mots, à la faveur de la guerre, les femmes en viennent à jouer un rôle déterminant à un double titre, comme travailleuse et comme consommatrice. On voit alors tout l'intérêt que représente une démarche qui permet d'interpréter la constitution de l'ordre d'après-guerre, non plus seulement comme la résultante d'une lutte à trois entre travailleurs, patrons et gouvernement, comme le veut la littérature consacrée à l'origine de l'État providence et celle consacrée au fordisme, mais bien comme la résultante d'une lutte à quatre à l'intérieur de laquelle les organisations de consommateurs auraient joué un rôle tout aussi important et déterminant que les trois autres. Mais cette incorporation d'une quatrième dimension dans l'analyse permet surtout de dégager une perspective beaucoup intéressante qui est celle d'une interprétation *sexo-spécifique* (ou *genrée*) de l'instauration de l'ordre d'après-guerre lui-même. En effet, dans la mesure où, pour toute la durée de la guerre, les femmes assumeront un triple rôle à titre de contribution à la production de guerre⁷, à titre de consommatrice et à titre de membres des forces armées, elles accéderont ainsi à un statut et à des positions politiques qu'elles n'avaient pas par le passé.
- 9 Pourtant, malgré tous ces gains, les femmes et leurs organisations ne pèseront pas d'un poids correspondant à leur contribution active au lendemain de la guerre, et la raison principale de cet état de fait est imputable au projet politique d'instaurer un État providence essentiellement consacré à la relance de l'économie sur des bases on ne peut plus « classiques », en confinant les femmes dans un rôle de mère afin de relancer la natalité et, pour ce faire, de réinstaurer des rapports de type patriarcal entre les sexes. En ce sens, la construction de l'État providence a pu représenter, dans certains contextes en tout cas, un véritable recul pour les femmes et les mouvements féministes.
- 10 Ainsi, aux États-Unis, dès 1946, le contrôle des prix est levé et les tentatives en cours pour lier les mobilisations des travailleurs à celles des consommateurs échouent, ce qui aura de profondes répercussions sur les relations entre hommes et femmes à plusieurs niveaux. Selon Cohen, les tensions entre les deux cas de figure, celui du consommateur citoyen et celui du consommateur acheteur assumeront différentes formes et contenus. On les rencontrera aussi bien à l'intérieur des familles et des communautés et, de là, jusqu'au niveau de la politique étatique ; on les rencontrera aussi à l'intérieur du mouvement syndical qui se tournera vers l'apologie de la consommation de masse et on les retrouvera également sur le plan spatial, dans le développement des espaces urbains et les banlieues. À leur tour, ces évolutions auront un impact déterminant sur la nature même de la société démocratique.
- 11 Cela étant, pour bien comprendre et interpréter les principales innovations qui ont contribué à l'instauration du providentialisme aux États-Unis sur quelque douze années,

entre 1934 et 1946, il convient alors de distinguer entre deux ensembles de mesures : celles qui ont été adoptées sous l'égide du *New Deal* du président Roosevelt pour faire face à la crise des années trente et celles qui ont été adoptées à la fin du conflit pour préparer le retour des soldats du front. Parmi les premières, on peut citer le Tennessee Valley Authority, le National Industrial Recovery Act, le Agricultural Adjustment Act⁸ et le Home Owners' Loan Corporation adoptés tous les quatre en 1933, le National Housing Act,⁹ de 1934, le National Labor Relations Act (Wagner Act) de 1935, et le *Rural Electrification Act*,¹⁰ de 1936, tandis que, parmi les secondes, il convient de citer le *Servicemen's Readjustment Act* (aussi appelé « *GI Bill of Rights* ») de 1944 et le *Employment Act* de 1946¹¹, deux mesures qui annoncent un renversement de tendance et qui, à ce titre, marquent une profonde rupture et un net recul pour les femmes, aussi bien que pour les Noirs, en passant, par rapport aux initiatives précédentes.

- 12 Sans entrer dans le détail des objectifs de chacune de ces lois, qu'il suffise d'indiquer que les premières mesures visaient à soutenir la croissance économique dans une région particulièrement touchée par la crise, le Tennessee, à financer la construction d'infrastructures, le développement de l'agriculture, l'accès à la propriété domiciliaire, de même qu'à assurer une harmonisation des relations de travail et à promouvoir l'électrification rurale.
- 13 Quant au deuxième ensemble des mesures adoptées à la fin du conflit, la plus importante et la plus déterminante est sans contredit le *GI Bill* à cause de son impact sur la reconfiguration de la société et, par voie de conséquence, sur les relations entre hommes et femmes, de même que sur la redéfinition des tâches des femmes elles-mêmes. Pour en saisir toute l'extension, il faut savoir que plus de 70 % des hommes nés aux États-Unis entre 1920 et 1928 étaient des vétérans de la Deuxième Guerre et, en tant que tels, éligibles en vertu de cette loi. Or, même si la loi s'appliquait à tous les vétérans, elle avantagera uniquement les hommes blancs, avec le résultat que les relations entre les races et entre les sexes, d'une part, mais également la *mission* impartie aux femmes blanches, d'autre part, seront profondément bouleversées par suite de l'entrée en vigueur de la loi.
- 14 On peut d'ailleurs, pour s'en faire une idée, citer Rolande Pinard qui évoque à ce propos le cas emblématique de l'industrie automobile :
- L'industrie de l'automobile étatsunienne, après la Deuxième Guerre mondiale, fournit une illustration de la concurrence derrière la règle de l'ancienneté. Pendant la guerre, cette industrie a eu recours massivement à des femmes et à des travailleurs noirs pour remplacer les hommes conscrits par l'armée. Lorsque ces derniers sont revenus au pays, ils ont revendiqué la reconnaissance des années de service militaire, au service de leur pays, comme des années d'ancienneté au travail, afin de déloger les femmes et les Noirs des postes qui devaient leur revenir, arguaient-ils. Les femmes et les Noirs recouraient au même argument de l'ancienneté pour revendiquer leur maintien dans ces postes de travail. Le cas sera réglé au profit des hommes blancs et le « marché interne du travail » se refermera sur la consécration de l'exclusion des femmes et des Noirs. Parmi celles-ci et ceux-ci, les rares personnes qui resteront à l'intérieur du « marché interne » feront l'objet de listes d'ancienneté séparées, interdits d'accès à certains postes de travail, afin de sauvegarder la solidarité interne des hommes blancs et leur pouvoir collectif. Cette pratique ne disparaîtra qu'avec l'obtention de droits civiques, par les femmes et les Noirs aux États-Unis, dans les années 1960¹².
- 15 En d'autres mots, l'avantage qui sera désormais accordé aux hommes blancs sur le marché du travail, aussi bien en tant que travailleur, en tant qu'emprunteur pour ceux

qui voulaient se lancer en affaires ou en tant qu'étudiants pour ceux qui voulaient poursuivre leurs études, constitue un fait majeur qui découlera de l'adoption du *G.I. Bill*¹³. En revanche, non seulement les femmes, et même les femmes vétérans, n'auront pas accès à ces mesures, mais surtout elles seront écartées du marché du travail, non seulement à cause d'une politique d'emploi qui favorisait les hommes et les vétérans, mais également à cause de la préférence que les syndicats eux-mêmes accorderont désormais au travailleur masculin. On peut prendre toute la mesure de la discrimination induite par cette politique en rappelant que, durant la guerre, patriotisme oblige, les femmes avaient été appelées soit à s'enrôler dans les forces armées soit à rejoindre les rangs de la main d'œuvre active pour soutenir l'effort militaire et participer à la victoire éventuelle des forces alliées, un sacrifice et une implication qui ne leur seront pas comptés à la fin des hostilités. Au contraire, tout sera désormais mis en oeuvre aussi bien au niveau politique, idéologique et symbolique pour qu'elles se dévouent désormais à une autre tâche, celle d'assurer la reconversion et la croissance de l'économie nationale en devenant consommatrices et mères de famille. On assiste ainsi à une reconfiguration et à une *réhiérarchisation* des rapports entre les sexes qui faciliteront la mise en place d'un nouvel ordre économique, puisque l'action *économique et patriotique*¹⁴ se décline désormais en deux volets. Il reviendra en propre aux hommes d'exercer leur ferveur patriotique grâce à leur participation active à l'économie nationale, que ce soit à titre d'entrepreneur ou de travailleur salarié, tandis qu'il appartiendra aux femmes d'exercer la leur grâce à leur participation active à la consommation.

- 16 Ainsi, toute la période qui court depuis la fin de la Deuxième Guerre jusqu'au début des années soixante et soixante-dix s'avérera particulièrement défavorable pour les femmes et les mouvements féministes. On assiste alors à un changement profond dans les rôles assumés par les femmes et leurs mouvements qui délaisseront le front des luttes en tant que consommatrices, un rôle que les hommes eux-mêmes récupéreront en le dépolitisant, pour s'engager plus avant dans l'arène politique soit en tant que militante pacifiste, soit en tant que militante des droits civils, soit encore en tant que syndicaliste¹⁵.
- 17 Cohen fait démarrer la troisième et dernière¹⁶ en date des phases au cours desquelles les femmes et leurs mouvements ont un certain ascendant au niveau social et politique, avec l'envoi par le président Kennedy, le 15 mars 1962, d'un message spécial au Congrès proposant l'adoption d'une Charte des droits des consommateurs (*Consumer Bill of Rights*). Cette loi reconnaît le droit à la sécurité, d'être informé, de choisir, d'être entendu et il prévoit un train de mesures pour assurer leur protection. L'auteure soutient même que cette vague aurait été la plus importante des trois : « *The third wave of consumer movement in the twentieth century was more influential than the Progressive Era and the New Deal* »¹⁷.
- 18 Comme les fois précédentes, ce sont des enjeux liés à la sûreté – *security*, en anglais – des consommateurs et des utilisateurs, bref c'est l'accumulation des risques causés par les produits eux-mêmes qui sollicite le retour de cette « République des consommateurs » (*Consumers' Republic*), ce qui pousse les gouvernements à effectuer un retour en force vers l'adoption de nombreuses réglementations au cours de ces années¹⁸. Ces initiatives cherchaient à répondre à trois types de revendications, à savoir (i) celles qui portaient sur la protection du consommateur sur le marché, (ii) celles qui proposaient une réorientation du pouvoir réglementaire du gouvernement en faveur de l'intérêt public contre les trusts et les cartels, et (iii) celles qui visaient à accorder une voix permanente aux consommateurs et à leurs intérêts à l'intérieur même du gouvernement¹⁹. Pourtant, si les deux premiers ensembles de revendications ont été plus ou moins

acceptés, le fait que le troisième ne le sera pas aura pour résultat de fragiliser considérablement ces acquis, avec le résultat que les mouvements de consommateurs et leurs alliés seront complètement pris au dépourvu quand s'amorcera un renversement de tendance avec l'accession au pouvoir du président Reagan, en 1981. Ce renversement sera d'autant plus coûteux et dommageable, sur le plan politique, que certaines franges du mouvement des consommateurs se seront considérablement radicalisées par suite de leur fréquentation d'autres mouvements et groupes, qu'il s'agisse du socialisme, du coopératisme, de la contestation civile et du mouvement anti-guerre, entre autres²⁰.

- 19 Parallèlement, les milieux d'affaires ne font pas relâche non plus²¹ et ils s'engageront dans une mobilisation politique sans précédent qui, au lendemain de l'arrivée au pouvoir de Reagan, contribuera, pour reprendre l'expression de Cohen, à transformer la République des consommateurs en une *consumérisation* de la république (« *the Consumers' Republic is transmogrified into the Consumerization of the republic* »)²². L'effet ultime de cette métamorphose sera de faciliter et de permettre la convergence entre deux identités, celle du payeur de taxe et celle du consommateur, une convergence qui légitimera et justifiera une nouvelle stratégie de relance économique en vertu de laquelle la meilleure, sinon la seule voie consiste à réduire les taxes afin d'augmenter la consommation. C'est ainsi que l'émergence de ce modèle de référence d'un consommateur-payeur de taxe alimenterait la passivité électorale et gangrènerait la sphère politique elle-même en réduisant les alternatives à la relance de l'économie à une seule option, celle qui viserait la fiscalisation de la demande solvable et, à terme, la fiscalisation du plus grand nombre de revendications sociales possibles.
- 20 En somme, ce que nous pouvons tirer de l'étude consacrée aux États-Unis par L. Cohen, ce sont les quatre réflexions suivantes. Il y a, en premier lieu, le lien serré qui est établi entre la production et la consommation, d'une part, entre la consommation et la reproduction, de l'autre. Il y a, en deuxième lieu, le rôle de la consommation et, par voie de conséquence, du consommateur et de la consommatrice en tant que moteur dans l'expansion de la production elle-même. En retour, cette fonction *active* de la consommation confère au consommateur et à la consommatrice un statut original en tant que citoyen et en tant que citoyenne. À l'inverse, sur le revers de la médaille, le contenu et la définition de la *pauvreté* seront transformés avec l'accroissement des formes et des modalités de la privation, ce qui aura pour conséquence de faire du pauvre ce non-citoyen qui, en refusant d'assumer le rôle de consommateur, se place *délibérément* -aux yeux de ceux qui ne sont pas démunis, en tout cas - hors des circuits économiques, sociaux et culturels.
- 21 Il y a, en troisième lieu, la réduction des unités familiales et la robotisation à l'intérieur de la sphère de la consommation qui vont permettre un accroissement de la productivité du travail domestique avec, en parallèle, une accélération des cadences et une réduction du temps de travail. Ces deux processus faciliteront la marchandisation de certaines activités (buanderies, restauration, etc.) et accroîtront le temps de loisir qui, faute de profiter aux mères dans la plupart des cas, n'en profitera pas moins aux autres membres de la famille, y compris la jeune génération. À cet égard, l'oisiveté de ces jeunes générations est sans conteste un des sous-produits les plus intéressants et révélateurs de cet après-guerre, surtout quand on compare cette situation à celle des enfants et des jeunes qui devaient - et qui doivent encore dans nombre de pays et dans de nombreux cas - soit travailler au foyer, soit accéder au marché du travail, sinon pour subvenir aux besoins de la famille, pour subvenir aux leurs propres.

- 22 Il y a, en quatrième lieu, la mise en valeur de la consommation en tant que processus autonome d'utilisation des biens de consommation durables, ces derniers étant affectés d'une obsolescence grandissante qui porte non seulement à leur renouvellement mais surtout à leur multiplication et à leur accumulation. On assiste alors à un important surinvestissement dans la consommation de biens durables, un surinvestissement particulièrement important pour le maintien et la croissance de la demande solvable elle-même.
- 23 Pour conclure cette présentation des thèses de Cohen, il peut s'avérer intéressant de soulever trois questions. La première question est la suivante : si la consommation de masse aux États-Unis a pu contribuer à l'émergence du citoyen consommateur et de la citoyenne consommatrice en tant que nouvelle identité politique à partir de laquelle des groupes et des organisations ont été en mesure de lancer des campagnes de sensibilisation, de boycott bref, à partir de laquelle on assistera à une politisation de l'univers de la consommation lui-même, la transposition de ce modèle de consommation dans d'autres contextes nationaux a-t-il eu les mêmes effets et conséquences et si non, pourquoi ? Plus spécifiquement, étant donné l'influence de ce modèle de consommation à l'étranger, quelle influence ont eu les mouvements sociaux et les mobilisations des femmes aux États-Unis sur leurs vis-à-vis au Canada et au Québec ?
- 24 La deuxième question concerne la reconfiguration des rapports entre les sexes dans l'après-guerre qui semble en grande partie imputable au fait que, dans la foulée des avantages qui seront désormais reconnus aux hommes sur le marché du travail, on aura recours à un nouvel argumentaire pour justifier le maintien des femmes au travail ou leur retour sur le marché du travail salarié. Ceci nous conduirait à nous pencher sur les définitions de tâches dites « féminines », ainsi que sur les contenus des emplois réservés aux femmes. À cet égard, l'État providence, en condensant les demandes et les besoins issus du monde patronal et du monde syndical, jouera un rôle central dans l'établissement de ces nouvelles nomenclatures et dans la réorientation du travail des femmes vers certains emplois dits « féminins » et dans la constitution de *nouveaux ghettos* d'emploi féminins. À ce propos, il serait sans doute opportun de distinguer entre deux processus, entre le regroupement des métiers et des occupations en fonction du sexe, d'un côté, entre la recomposition des rapports de sexes à l'intérieur des métiers et des professions, de l'autre²³. Pourrait-on alors reprendre et adapter ici l'hypothèse selon laquelle l'État providence aurait été, à l'origine à tout le moins, une stratégie visant à exclure les femmes du secteur manufacturier – en dehors des secteurs dits « traditionnels » comme le textile –, et à déplacer l'emploi féminin en direction des services publics ?
- 25 Enfin, et c'est notre troisième question, il serait intéressant de voir en quoi et comment la reconnaissance de l'accès différentiel à la propriété selon les sexes induira une recomposition et une opposition spatiales entre deux univers de plus en plus séparés l'un de l'autre, l'univers de la production avec ses exigences, ses alliances et ses compromis, d'un côté, l'univers de la consommation avec ses rituels et ses gratifications, de l'autre. Il conviendrait alors de repérer, de manière transversale en quelque sorte, les incidences de ces recompositions sur les rapports entre hommes et femmes, sur l'occupation de l'espace et, en particulier, sur le lien étroit entre la recomposition de la famille patriarcale et la formation des banlieues, ainsi que sur la division du travail au niveau des rapports de production domestique.

NOTES

1. Lizabeth Cohen, *A Consumer's Republic. The Politics of Mass Consumption in Postwar America*, New York, Alfred A. Knopf, 2003.
2. Il y a bien sûr d'importantes exceptions. On peut citer John Kenneth Galbraith qui a, dans *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power* (Boston, Houghton Mifflin Company, 1952 et 1956) mis en lumière le rôle du « pouvoir compensateur » des acheteurs dans le capitalisme de monopole, sans évoquer le pouvoir des consommateurs. En revanche, l'auteur accordera une certaine importance au consommateur et à son endettement dans son ouvrage *The Affluent Society*, paru en 1958. Pour leur part, Paul A. Baran et Paul M. Sweezy, dans *The Monopoly Capital* (New York, Monthly Review Press, 1966), ont accordé une importance majeure à la consommation finale et à ce qu'ils ont appelé « l'effort pour vendre » des publicitaires pour écouler leurs produits mais, cette fois encore, le consommateur est plutôt envisagé comme un figurant et non comme un acteur.
3. *Idem*, p. 113. L'auteure ajoute un peu loin à la page 119 : « *The new post war order of mass consumption deemed that the good purchaser devoted to 'more, newer, better' was the good citizen* ». Ce qui se traduirait par l'énoncé suivant : le bon acheteur est nécessairement un bon citoyen.
4. Cette loi devait marquer le coup d'envoi du *New Deal* du président Roosevelt.
5. *Idem*, pp. 18-9.
6. Les femmes avaient joué un rôle important à l'époque dans la création de la « *National Consumers League* » qui prônait une « consommation éthique ». Plus tard, durant les années vingt, lors du passage à une consommation de masse, c'est-à-dire à une production en série destinée à un public aussi étendu que possible, les gouvernements n'avaient pas cru nécessaire de protéger les consommateurs contre les produits de qualité inférieure, voire même dangereux.
7. Si les femmes ne représentaient que 2 % des forces armées, par contre 26 % des épouses étaient salariées durant la guerre.
8. En 1936, la Cour Suprême a invalidé plusieurs dispositions de cette loi, mais le Congrès a immédiatement adopté deux lois, le *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, en 1936, et le *Agricultural Adjustment Act*, en 1938.
9. The National Housing Act of 1934 was passed and the Federal Housing Administration was created. Its intent was to regulate the rate of interest and the terms of mortgages that it insured.
10. Le *Rural Electrification Act* autorisait le gouvernement fédéral à consentir des prêts à taux réduit à des coopératives d'agriculteurs pour leur permettre d'avoir accès à l'électricité.
11. Connue comme la Grande Charte (*Magna Carta*) de la planification économique d'après guerre, cette loi établit l'étendue des responsabilités du gouvernement fédéral dont la tâche est de promouvoir l'emploi maximum (*promote maximum employment, production, and purchasing power*). Il convient de noter à ce propos que cette loi était une version édulcorée du projet initial qui portait le titre de « *Full Employment Bill* » qui aurait obligé quant à lui le gouvernement fédéral à réaliser le plein-emploi. Cette exigence aurait été relâchée à la suite des interventions, entre autres, de l'Association nationale des manufacturiers et de la Chambre de commerce des Etats-Unis.
12. *Op.cit.*, p. 16. L'auteure renvoie ici à Gersuny et Kaufman, 1984-1985.
13. Le *GI Bill* impliquera au total 16 millions de vétérans, créant ainsi une inégalité profonde entre eux et les non vétérans dont le contingent principal est formé des femmes, dont on disait à l'époque qu'elles n'en seraient pas moins avantagées par leur père, ou par leur mari, même dans le cas des veuves. Ceci sans compter le fait, demeuré sans explication valable, que les femmes ont

peu soumis de demande en vertu de la loi. Mais le résultat est là : en 1956, 42 % des vétérans de la Deuxième Guerre seront devenus propriétaires de leur maison et un pourcentage important aura accédé à l'université. *Idem*, p. 137. On retrouvera d'ailleurs le même genre de biais en faveur des hommes dans la Loi de l'impôt sur le revenu et dans l'accès au crédit, *Idem*, pp. 143 et 147.

14. Le lien serré qui est établi entre ces deux dimensions, l'économie et le patriotisme, est tout à fait caractéristique de la société des États-Unis à l'époque de la Guerre froide. Il s'agit là d'un héritage direct de la Deuxième Guerre elle-même, alors que produire et consommer avaient été promus au rang de véritables vertus civiques. Cet amalgame permet en outre de comprendre à quel point le lien entre la guerre et le patriotisme peut s'avérer préjudiciable pour l'établissement de relations moins inégalitaires entre hommes et femmes, en général, et pour l'accès des femmes à l'égalité, en particulier.

15. Cohen propose une interprétation assez ambiguë du retrait des femmes à l'époque : « *In short, soon after the war's end, female consumers withdrew from the civic arena as wartime citizen consumers and even to some extent as postwar purchasers as citizens. Sorting out whether this was imposed on women or chosen by them as they devoted themselves to long-neglected family needs is difficult* ». *Idem*, p. 136

16. Rappelons que la première phase remontait au tout début du XXI^{ème} siècle et que la seconde est celle dont il vient d'être question ; elle débute avec le lancement du *New Deal* en 1933 et se termine avec l'adoption du *G.I. Bill* en 1944.

17. *Idem*, p. 347.

18. L'événement qui a servi de déclencheur à une prise de conscience collective de la dangerosité et de la nocivité de plusieurs produits à l'époque a sans doute été la publication, en 1965, du livre de Ralph Nader, *Unsafe at Any Speed: The Designed-In Dangers of the American Automobile* qui dénonçait les nombreux risques liés aux défauts de fabrication des automobiles. À quoi il convient d'ajouter les études concernant les effets dommageables de la cigarette et ceux de nombreux produits chimiques, comme le DDT.

19. *Idem*, p. 358.

20. *Idem*, p. 359.

21. Pour Cohen, l'inquiétude du milieu des affaires atteint un sommet, en 1967, par suite de la création de la *Consumer Federation of America* (CFA). *Idem*, p. 385.

22. *Idem*, p. 397.

23. Plusieurs auteurs ont souligné le rôle qu'ont joué l'instrument statistique et les bureaux de la statistique dans ce processus. Pour une analyse critique déjà ancienne, voir : D. Brunelle et Pierre Drouilly, « Analyse de la structure socio-professionnelle de la main d'œuvre québécoise, 1971-1981 », *Interventions économiques*, no. 14-15, printemps, 1985, pp. 233-60. De même que : P. Drouilly et D. Brunelle, « Une évaluation critique de la classification socio-économique des professions », *Interventions économiques*, no. 19, printemps 1988, pp. 185-202.