

# La lettre de la régulation

N° 28

Mars 1999

## SOMMAIRE

- 1-3 Point théorique
- 4-6 Publications
- 6 Annonces

### ÉDITORIAL

**La lettre de la régulation** est financée grâce aux cotisations des membres de l'association *Recherche & Régulation*<sup>✉</sup>. Pour l'année 1998-1999, le montant de la cotisation a été exceptionnellement porté à 440 F. et donne droit aux volumes 2 et 3 de *L'Année de la régulation*. Pour suivre l'activité de l'association, et en particulier des divers groupes de recherche thématique, le lecteur est invité à se reporter au serveur de *La Lettre de la régulation*. En matière de recherche, le point théorique ouvre quelques pistes pour amorcer une discussion sur un sujet assez risqué.

La rédaction de *La Lettre de la Régulation*

### POINT THÉORIQUE

#### LES ANALYSES DU COLLECTIF EN ÉCONOMIE

BÉNÉDICTE REYNAUD\*  
CNRS-CEPREMAP

E-mail : benedict.reynaud@cepremap.cnrs.fr

## 1. Les rapports entre l'individuel et le collectif

### 1.1. Pour une approche structurale

L'analyse du collectif constitue la question clé de toutes les sciences sociales. Le collectif est le terme générique adopté pour désigner toutes formes sociales qui rassemblent des individus ayant certaines caractéristiques communes (une nation, un syndicat, une communauté religieuse, une entreprise sont des exemples de collectifs). En un sens, tout a été dit sur le collectif ; ceci allant d'un marxisme orthodoxe où l'individu n'existe qu'en tant que porteur d'institutions<sup>1</sup>, à une philosophie sociale libérale pour laquelle le collectif n'existe que par les actions individuelles, et n'a donc aucune autonomie<sup>2</sup>. En un autre sens, tout reste à dire, une fois que l'on s'est débarrassé de la question de la prééminence du collectif sur l'individuel, c'est-à-dire de leur antériorité logique. Car, comme le souligne Wittgenstein, un problème insoluble est un problème mal posé.

Certains économistes, parmi ceux qui prennent acte de la nécessité d'un changement de perspective, cherchent à dévoiler les propriétés du collectif : a-t-il les mêmes attributs que les sujets individuels ? Cette question est au centre des préoccupations des théoriciens de l'apprentissage collectif (Argyris et Schön, 1978). Peut-on dire, par exemple, d'une entité collective comme une entreprise, qu'elle se conforme à des règles,

qu'elle apprend, qu'elle sait ? En posant ainsi la question du sujet collectif, le cadre de l'individualisme méthodologique est altéré car l'une de ses règles fondamentales — « *ne jamais traiter les collectifs comme des sujets* » — est violée<sup>3</sup>. Il existerait des « *quasi-sujets qui sont des entités collectives capables d'exhiber certains au moins des attributs que l'on croyait réservé aux 'véritables' sujets, les individus.* »<sup>4</sup> L'individualisme méthodologique complexe définit cette configuration théorique, au sens où les interactions produisent des phénomènes collectifs dont les propriétés ne se rencontrent dans aucun des individus ou des éléments en cause. A titre d'exemple, la notion de savoir collectif peut être analysée selon ce type d'approche. En effet, le savoir collectif qui est l'une des propriétés du collectif, est une forme de connaissance distribuée dans un système d'acteurs, incarnée dans des règles et non récapitulable par un quelconque cerveau individuel. Il n'est pas nécessaire que tous les membres de l'entreprise connaissent l'ensemble des procédés de fabrication, des règles de gestion, etc., pour que celle-ci produise. Et pourtant, son fonctionnement met en jeu plus que les savoirs partiels des individus (Midler, 1994).

L'individualisme méthodologique complexe est l'une des façons de résoudre le problème des rapports entre l'individuel et le collectif. Cette position semble pertinente pour l'analyse de l'émergence de certains phénomènes collectifs pour lesquels les comportements individuels influent directement sur le résultat collectif (exemple : la formation du prix des actifs sur les marchés financiers). En revanche, elle ne convient pas à l'analyse de tous les processus collectifs, dans la mesure où elle développe une vision très micro du collectif. Or, il y a des processus collec-

\* Je remercie Robert Boyer de ses remarques, et surtout Bruno Amable et Jérôme Bourdieu avec qui j'ai eu des discussions très stimulantes.

1. C'est ce qu'on appelle holisme qui vient de « *holos* » signifiant totalité en grec.

2. Cet individualisme méthodologique est soutenu par le courant de « *L'économie des conventions* » : « Les seuls acteurs sont des personnes, qu'on les saisisse ou non comme membre d'un collectif ou d'une institution ou dans l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe. » Dupuy et alii, Introduction à « *L'économie des conventions* », (1989 p. 143).

3. Je dois à Jean-Pierre Dupuy cette expression et les idées qui suivent sur l'individualisme méthodologique complexe. Cf. Jean-Pierre Dupuy (1994), p. 174-177.

4. Jean-Pierre Dupuy, *ibid.*, p. 175.

✉ Chèque à l'ordre de l'association *Recherche & Régulation*, à adresser au trésorier Pascal Petit – 142, rue du Chevaleret 75013 Paris.

**La lettre de la régulation** diffuse toute information concernant les publications, séminaires, colloques ou autres activités de recherche en relation avec l'approche de la théorie de la régulation. Ces informations peuvent être adressées soit à Bénédicte Reynaud, Rédacteur en chef de la *lettre de la régulation* : CEPREMAP, 140 rue du Chevaleret, 75013 Paris - Fax : +33 (0)1 44 24 38 57 - e-mail : benedict.reynaud@cepremap.cnrs.fr, soit à Robert Boyer : CEPREMAP - e-mail : robert.boyer@cepremap.cnrs.fr. Pour les renseignements concernant l'édition électronique s'adresser à Yves Saillard (e-mail : Yves.Saillard@upmf-grenoble.fr) IREPD BP 47X, 38040 Grenoble Cedex 9 Tel : 33 (0)4 76 82 54 30 - Fax : 33 (0)4 76 82 59 89. ISSN en cours



tifs qui mobilisent différents univers sociaux. Ainsi, pour prendre l'exemple de la réduction du temps de travail au XIX<sup>e</sup> siècle, notre recherche<sup>5</sup> montre que le processus de réduction du temps de travail doit être analysé comme produit de la concurrence entre des univers sociaux (la médecine, le droit, l'économie) qui aspirent à donner au temps une définition et un mode de régulation qui leur sont propres.

Aussi, la voie explorée dans ce texte adopte une approche structurale. Les niveaux — individuel et collectif — ne peuvent être disjoints. Le niveau individuel est structuré par du collectif<sup>6</sup>. Autrement dit, le niveau microéconomique pur est une fiction et on ne peut se satisfaire de traiter en dehors du domaine d'analyse économique les mécanismes qui assurent la genèse, l'interaction et la transformation des forces sociales, juridiques et historiques qui déterminent les objets économiques comme les formes salariales ou, plus généralement, les modes de coordination entre acteurs, mais qui déterminent en réalité aussi les propriétés des agents économiques eux-mêmes. Ainsi, par exemple, Neil Fliegstein (1990) montre clairement comment le droit de la concurrence modèle la formation de la grande entreprise américaine qui, à mesure qu'elle trouve de nouvelles parades pour échapper au droit, suscite de nouvelles formes de réglementations. Cette articulation entre un droit économique orienté par une définition de la libre concurrence et le développement des grands groupes américains produit une histoire nationale très différente des exemples continentaux par exemple. Sur un autre terrain, Salais, Baverez et Reynaud [1986], font apparaître comment le chômage ne devient une catégorie macroéconomique pertinente, c'est-à-dire qui produit tous ses effets macroéconomiques, qu'une fois unifiée, au niveau le plus microéconomique et le plus concret, l'infinie diversité des situations de non-travail, caractéristiques du salariat naissant dans la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle.

## 1.2. Quelle hypothèse de rationalité compatible avec une approche structurale ?

Dans une approche structurale du collectif, quelle hypothèse sur la rationalité individuelle des agents permettrait d'analyser le collectif ? Pour répondre à cette question, un retour sur les types de rationalité, développés dans la théorie économique, est nécessaire. Il semble que trois types de rationalité se distinguent et se définissent par rapport à trois niveaux cognitifs croissants de complexité.

Au premier niveau, les capacités d'ajustement et de performance existent essentiellement au plan collectif, et font très peu jouer les capacités des agents. Mais les comportements collectifs obtenus sont déjà complexes si l'on fait l'hypothèse que les agents modifient leurs conduites en fonction de l'évolution du phénomène collectif lui-même (par exemple, l'évolution de la valeur d'un actif sur un marché), et si l'on introduit des possibilités d'apprentissage collectif. Cette forme de rationalité se trouve au cœur des modèles évolutionnistes qui articulent processus d'adaptation et d'apprentissage, selon des mécanismes d'interactions (Granovetter, 1978, Orléan, 1992) et des mécanismes de sélection (Nelson & Winter, 1982).

A l'autre extrême — le troisième niveau cognitif de complexité — chaque agent est capable d'imaginer les stratégies possibles des autres, et les raisonnements qui les fondent. Selon les croyances et le type de rationalité que l'individu attribue aux autres, il envisage une multitude d'interactions possibles. Le problème est ici de relier les diverses notions d'équilibres aux diverses exigences de rationalité. Les modèles d'équilibres de jeux bayésiens parfaits entrent dans cette catégorie (D. Kreps, 1991).

Le principal défaut de ces deux approches est qu'elles ne rendent pas compte des comportements observés. Les individus réels ne semblent ni faire usage de raisonnements conditionnels aussi complexes (niveau 3 de complexité cognitive), ni simplement réagir à des faibles variations de quelques paramètres collectifs (niveau 1 de complexité cognitive). En réalité, les individus ont des capacités de raisonnement limitées, pour une raison principale. Les individus évitent d'envisager tous les conditionnels contre factuels<sup>7</sup> bien qu'ils s'appuient sur des hypothèses interprétatives. Ils restent très tolérants quant à la compatibilité avec les faits observés, et disposent de quelques procédures de révision elles-mêmes limitées en cas de distorsions.

Il semble nécessaire de développer une approche intermédiaire, à un deuxième niveau, caractérisée par des agents dont la rationalité est limitée. Mais en rester à une telle imprécision est tout à fait insuffisant. Il s'agit d'analyser les processus de coordination, d'interprétation et de décision qui mettent en œuvre une rationalité limitée : les agents compensent leur ignorance du détail des mécanismes des influences collectives par le recours à des règles qui constituent des cadres d'interaction ; en même temps, ils compensent le vague que laissent ces règles car elles restent à interpréter, en combinant une acceptation de marges de tolérance et des capacités de révision en cas d'échec. Dans cette perspective, les décisions individuelles sont guidées par quelques données saillantes de la situation.

Ayant défini les contours d'une approche structurale du collectif, nous montrons ensuite pourquoi il est impossible de connaître le collectif ; nous pouvons au mieux tracer des voies d'accès au collectif. Ceci nous conduit enfin à expliciter cette étrange alchimie par laquelle un collectif tient.

## 2. Les voies d'accès au collectif

### 2.1. L'erreur des deux approches habituelles du collectif

On dit en général, qu'il y a deux approches possibles de la notion de collectif : soit en partant des individus pour tenter de construire le collectif, soit en partant du collectif lui-même et en le déconstruisant. Cette affirmation semblerait d'une trivialité déconcertante, si l'on ne mettait pas en évidence le fait qu'elle contient une erreur. Dans le premier cas, la coordination entre les individus suppose de se référer à des dispositifs collectifs déjà constitués, comme les règles et les routines. C'est là un obstacle infranchissable. Dans le second cas, la déconstruction n'est possible qu'à condition de disposer d'une « carte » ou d'un « plan » du collectif, c'est-à-dire d'en avoir une représentation. Nous ne saurons donc jamais ce qu'est le collectif<sup>8</sup>. Nous pouvons au mieux emprunter différentes voies d'accès aux collectifs, qui ne sont pas équivalentes. Elles conduisent à distinguer deux types de conception de structuration du collectif. L'un s'appuie sur des dispositifs partagés grâce à l'existence d'un plan centralisé :

5. Jérôme Bourdieu & Bénédicte Reynaud, « Une analyse structurale de la réduction de la durée du travail au XIX<sup>e</sup> siècle », recherche en cours.

6. L'idée selon laquelle le niveau microéconomique est une pure fiction se trouve dans Bruno Amable, Jérôme Bourdieu et Bénédicte Reynaud, [1999], « Groupe de travail : économie des structures d'institutions », miméo. CEPREMAP, janvier.

7. Un exemple : « Si P était vrai, alors Q le serait ». Les raisonnements conditionnels contrefactuels nous amènent à réviser nos connaissances sur le monde.

8. Le collectif au singulier désigne « le grand tout social ». En cela, il se distingue des collectifs (au pluriel).

règles explicites, connaissances communes, routines<sup>9</sup>, etc., ce qui présuppose une représentation du collectif (exemples : les organisations tayloriennes et fordienues). Le savoir collectif est un savoir central, c'est-à-dire réparti par un plan et stocké sur des supports généraux (des règles, des procédures). Tout écart entre la pratique et les règles est corrigé par une révision des règles, faite par les concepteurs considérés comme les seuls détenteurs du savoir. L'autre est un collectif non représenté, en ce qu'il s'appuie sur des dispositifs distribués entre les individus et stocké dans différents supports : règles, consignes, machines, etc. En cas de survenance d'un aléa, la correction est faite localement par l'intervention des opérateurs que l'organisation considère comme les détenteurs d'un savoir spécifique, non équivalent au savoir central. Autrement dit, dans cette dernière configuration, personne ne dispose de la totalité des informations<sup>10</sup> (exemple : les organisations inspirées de Ohno). Le modèle d'analyse du collectif le plus adapté à cette configuration est celui du réseau. On présentera donc deux sortes d'accès au collectif, deux types de théories des structures du collectif. Le premier fait référence aux règles ; le second s'appuie sur la notion de réseau.

## 2.2. Les règles et la constitution du collectif

Certains économistes contemporains, s'inscrivant dans différentes traditions (institutionnalistes, évolutionnistes, marxistes, conventionnalistes, etc.), analysent cette étrange alchimie par laquelle un collectif tient ; ils étudient le rôle des institutions, des règles et des routines. Dans ce texte, l'accent sera mis sur le rôle des règles dans les dynamiques économiques. De quelles façons les règles opèrent ?

D'une part, la règle est un énoncé public, accessible aux destinataires, qui détermine (ou prescrit) une action lorsque des conditions, précisées dans l'énoncé de la règle sont remplies. Étant publique et accessible aux individus, la règle est forme d'inscription d'un savoir collectif mobilisable par les agents (car la règle est accessible à ses destinataires). De ce fait, la règle est un instrument de coordination.

D'autre part, la règle est structurellement incomplète car il faut toujours se référer à une autre règle pour appliquer la règle. La règle est un cadre pour l'action : elle guide les comportements futurs, mais ne les dicte pas. Les règles sont toujours à interpréter, ce qui engendre des dynamiques collectives<sup>11</sup>.

## 2.3. Le collectif comme réseau

Un réseau comme un ensemble de relations entre des entités, ayant une certaine intensité que la notion de distance entre les nœuds du réseau peut mesurer<sup>12</sup>. Dans les analyses en termes de réseau, ce sont comme le souligne Ronald Burt (1992), « les relations elles-mêmes qui deviennent l'objet essentiel

d'appréhension du social.<sup>13</sup> » La notion de réseau permet de penser des relations qui sont, ni de l'ordre de la transaction bilatérale, ni de l'ordre de la hiérarchie, en ce qu'elles ne supposent pas un engagement bilatéral entre les deux parties, mais qui reposent sur un ensemble de pratiques communes, d'habitudes et de routines. C'est la perspective adoptée notamment par M. Granovetter pour le marché du travail (1974), par W. E. Baker pour les marchés financiers (1984), et par W. W. Powell (1990). On se limitera à résumer le travail pionnier de M. Granovetter.

Ainsi, M. Granovetter (1974) a étudié les mécanismes par lesquels les individus cherchent un emploi. A partir d'enquêtes de terrain, il montre que ce ne sont pas les attributs sociologiques (religion, race, etc.) qui priment, mais la nature et la structure du réseau dans lequel la personne est insérée : liens professionnels/liens familiaux et liens forts/liens faibles. Plus le lien entre les individus, en termes de temps passé ensemble, d'intensité émotionnelle et de services rendus, est faible, plus la capacité à trouver l'emploi recherché (en termes d'intérêt, de niveau de rémunération) est forte. C'est la thèse de la « force du lien faible » selon laquelle une information pertinente et nouvelle provient des liens faibles, c'est-à-dire de contacts extérieurs au monde des contacts fréquents (liens forts) dans lequel est inséré l'individu.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Amable, B., Bourdieu, J., & B. Reynaud (1999), « Groupe de travail : économie des structures d'institutions », ronéotypé, CEPREMAP, janvier.

Aoki, M., (1986), « Horizontal Versus Vertical Information Structure of the Firm », *American Economic Review*, vol. 76 : 971-983.

Argyris, C., & D. Schön (1978), *Organizational Learning*, Reading, Addison-Wesley.

Bourdieu, J. & B. Reynaud (1999), « Une analyse structurale de la réduction de la durée du travail au XIXe siècle », Recherche en cours.

Burt, R., (1992), *Structural Holes : The Social Structure of Competition*. Cambridge, Harvard University Press.

Burt, R., (1995), « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, vol. XXXVI : 599-628.

Dupuy J.- P. (1994), *Aux origines des sciences cognitives*. Paris, La Découverte.

Dupuy, J.-P., & alii (1989), « Introduction », *L'économie des conventions*, Revue Économique, vol. 40, n° 2, mars.

Fleigstein, N., (1990), *The Transformation of The Corporate Control*, Cambridge MA : Harvard University Press.

Granovetter, M., (1974), *Getting a Job : A study of Contacts and Careers*. Cambridge, Harvard University Press.

Granovetter, M., (1978), « Threshold Models of Collective Behaviour », *American Journal of Sociology*, 83 (6) : 1420-1443.

Kreps, D., (1991), *Game Theory and Economic Modelling*, Oxford University Press.

9. Selon Richard Nelson & Sydney Winter (1982), « une routine est un modèle de comportement régulier et prédictible ».

10. En forçant un peu le trait, on peut dire qu'à chacune de ces formes de structuration du collectif, correspond respectivement deux modes de coordination à l'intérieur des entreprises : par une centralisation de la hiérarchie ou au contraire par une décentralisation des structures organisationnelles de la firme. C'est l'opposition devenue classique entre la firme A (comme américaine) et la firme J (comme japonaise) qu'étudient Oliver Williamson (1975, 1985) et Massimo Aoki (1986).

11. Sur la notion de règle, et sur les dynamiques collectives, cf. Bénédicte Reynaud, (1992), (1997).

12. Il existe de multiples acceptions de la notion de réseau en sciences sociales. Nous en avons retenu une. Pour un panorama complet : cf. le chapitre de W. W. Powell & L. Smith-Doerr, dans le *Handbook of Economic Sociology* (1994).

13. Ronald Burt (1992), ch. 5 et (1995).

Midler, C., (1994), « Évolution des règles de gestion et processus d'apprentissage » in A. Orléan (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris. PUF : 335-369.

Nelson, R., & S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard Academic Publishers.

Orléan, A., (1992), « Contagion des opinions et fonctionnement des marchés financiers », *Revue Économique*, (43), 5 : 685-698.

Powell, W. W., (1990), « Neither Markets nor Hierarchy : Network Forms of Organization » in Straw et Cumming (eds), *Research in Organisational Behavior*, vol. 12.

Powell, W. W., & L. Smith-Doerr (1994), *Handbook of Economic Sociology*, (article sur les réseaux).

Reynaud, B., (1992), *Le salaire, la règle et le marché*. éditions C. Bourgois. Paris.

Reynaud, B., (1997), « L'indétermination de la règle et la coordination » in B. Reynaud (éd.) : 235-254.

Reynaud, B., (éd.) (1997), *Les Limites de la rationalité*. Tome 2 : *Les figures du collectif*. Paris, La Découverte.

Salais, R., Baverez, N., & B. Reynaud (1986), *L'invention du chômage*. Paris, PUF. Nouvelle édition coll. « Quadriges » PUF, mai 1999.

Steiner, Ph. (1999), « La nouvelle sociologie économique, l'analyse structurale et la théorie économique », ronéotypé, Université de Paris IX-Dauphine.

Williamson, O. E., (1975), *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*. New York, The Free-Press, Macmillan.

Williamson, O., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. Macmillan, traduction française (1994), *Les institutions de l'économie*. Paris, Inter-Editions.

## PUBLICATIONS

### Amérique Latine

Calcagno Alfredo Eric, Calcagno Alfredo Fernando, *El universo neoliberal. Recuento de sus lugares comunes*, Alianza Editorial, Madrid et Buenos Aires, 1995.

Gautié Jérôme, Neffa Julio César, *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Asociacion Trabajo y Sociedad, PIETTE – CONICET, Saavedra 15 P/B/(1083) Buenos Aires, 1998.

Huerta Arturo G., *La globalizacion causa de la crisis asiatica y mexicana*, Editorial Diana, Mexico, 1998.

Neffa Julio César, *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis. Una contribucion a su estudio desde la teoria de la regulacion*, Asociacion Trabajo y Sociedad, PIETTE – CONICET, Saavedra 15 P/B/(1083) Buenos Aires, 1998.

SELA (ed.), *Dynamics of the external relations of latin America and the Caribbean*, AECE, Corregidor, Buenos Aires, 1998.

### Asie

Le Van Cuong, Mazier Jacques (Eds), *L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de la réussite*, L'Harmattan, 1998.

### Capitalisme, Socialisme, Marxisme

Combemale Pascal, *Introduction à Keynes*, Collection Repères, La Découverte, Paris, 1999

Mazier Jacques, Baslé Maurice, Vidal Jean-François, *When economic crises endure*, M.E. Sharpe Publisher, 1999.

Uemura Hiroyasu, Isogai Akinori, Ebizuka Akira, *The institutional Analysis of Socio-economic System. Beyond Marx and Keynes*, Nagoya University Press, Nagoya, 1998.

Yokokawa Nobuharu, Noguchi Makoto, Itoh Makoto, (en Japonais) *Capitalism in Evolution*,

### Économie industrielle

Guellec Dominique, *Economie de l'innovation*, Collection Repères, La Découverte, Paris, 1999.

### Économie internationale

Boyer Robert, « Le politique à l'ère de la Mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », Couverture Orange CEPREMAP n° 9820, novembre 1998.

Halevi Joseph, Fontaine Jean-Marc (Eds), *Restoring demand in the world economy : trade, finance and technologie*, Edward Elgar Publishing, London, 1998.

Kébabdjian Gérard, *Les théories de l'économie politique internationale*, Collection Points-Inédit Economie, Seuil, Paris, 1999.

Mazier Jacques, *Les grandes économies européennes*, Collection Repères, La Découverte, Paris, 1999.

Wallerstein Immanuel, *L'après-libéralisme. Essai sur un système-monde à réinventer*, Éditions de l'Aube, Paris, 1999.

### Rapport salarial et modes de vie

Barbier Jean Claude, Gauthier Jérôme, *Les politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis*, Collection les Cahiers du Centre d'Études de L'emploi, Presses Universitaires de France, Paris, 1998.

Boyer Robert, Michel Juillard, « The contemporary Japanese crisis and the transformations of the wage-labor nexus », Couverture Orange CEPREMAP n° 9822, décembre 1998.

Di Martino Luis Alberto, *Japanese Engineers in the Early Nineties. Tendencies in Personnel Management and Working Conditions*, Sarasota FL/Leiden, The Netherlands, 1999

Erbès-Seguin, Sabine, *La Sociologie du travail*, Collection Repères, La Découverte, Paris, 1999.

Gadrey Jean, Jany-Catrice Florence, Ribault Thierry, *France, Japon, États-Unis : l'emploi en détail. Essai de socio-économie comparative*, Presses Universitaires de France, Paris, 1999.

Leclercq Eric, *Les théories du marché du travail*, Éditions du Seuil, Paris, 1999.

Moulier-Boutang Yann, *De l'esclavage au salariat*, Presses Universitaires de France, Paris, 1998.

### Théorie des institutions

Salais Robert, Chatel Elisabeth, Rivaud-Danset Dorothée, *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique*, Raisons Pratiques 9, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 1998.

### Transformation des Économies anciennement Socialistes

Andreff Wladimir, « De la nature de la mutation de système économique à l'Est : ou comment l'analyse théorique de la situation de départ conditionne les politiques économiques de la transition », *L'économie, une science pour l'homme et la société. Mélanges en l'honneur d'Henri Bartoli*, Publications de la Sorbonne, Paris, 1998, p. 211-235.

Andreff Wladimir, « Science et technology and the future of the economies in transition. An economic perspective », dans W. Meske, J. Mosoni-Fried, H. Etzkowitz, G. Nesvetailov (eds), *Transforming Science and Technology Systems – The Endless Transition ?*, NATO Science Series, IOS Press, Amsterdam, 1998, p. 346-360.

Andreff Wladimir, « Some thoughts on the possible contribution of the economies in transition to the rehabilitation of demand », dans J. Halevi, J.M. Fontaine (eds), *Restoring Demand in the World Economy : Trade, Finance and Technology*, Edward Elgar, 1998, p. 149-162.

Andreff Wladimir, « Les aspects inertiels de la transition », *Cahiers de la Recherche de l'ESSCA*, n° 5, décembre 1998, p. 11-90.

Andreff Wladimir, « Multi-faceted East-West economic convergence in Europe », *Economic Systems*, vol. 23, n° 2, 1999, p. 4-9.

Andreff Wladimir, « Industrial transformation in East-Central Europe and East Asia : Should the State wither Away ? », dans J. Henderson (ed.), *Industrial Transformation in Eastern Europe in the Light of the East Asian Experience*, MacMillan, 1998, p. 41-63.

## AU SOMMAIRE DES LIVRES & REVUES

### DÉCISIONS ÉCONOMIQUES

Vinokur Annie (éd.), FORUM/ECONOMICA, Paris, 1999.

Avec la participation de :

Aglietta Michel – Boussemart Benoît – Cahuc Pierre – Carré Denis – Cartelier Jean – Crozier Michel – Delapierre Michel – Desjeux Dominique – Douglas Mary – Dufourt Daniel – Farnetti Richard – Favereau Olivier – Gomez Pierre-Yves – Hugon Philippe – Le Marchand Arnaud – Lyon Christine – Madeuf Bernadette – Michalet Charles-Albert – Milelli Christian – Pottier Claude – Pourcet Guy – Quiers-Valette Suzanne – Rotillon Gilles – Sapir Jacques – Savoy Arlène – Scialom Laurence – Servet Jean-Marc.

## COMPTE RENDU DE LECTURE

### « *MODOS DE REGULACIÓN, REGÍMENES DE ACUMULACIÓN Y SUS CRISIS EN ARGENTINA (1880-1996)* »

Julio César Neffa,

Eudeba, Buenos Aires, 1998.

par Facundo ALBORNOZ et Christelle JOSSELIN

L'entreprise de Julio Neffa ne manque pas d'envergure : il s'agit de retracer les 120 dernières années de l'histoire économique de l'Argentine. A cet égard, le résultat est remarquable : il réunit, dans une grande diversité de domaines, une somme considérable d'informations. Outre l'information économique que l'on trouve dans les ouvrages « classiques », l'auteur présente avec force détails l'évolution du cadre législatif qui modèle les comportements des acteurs et accompagne le changement structurel. Le livre atteint manifestement son objectif qui est de bâtir une vision d'ensemble de l'histoire économique de l'Argentine en prenant en compte l'évolution du secteur industriel dans le long terme, le rôle des différentes institutions, la mise en évidence du conflit dans la genèse des modes de régulation, etc.. Cependant, soulignons d'emblée que, comme l'indique l'auteur dans l'introduction, l'objectif de cet ouvrage n'est pas d'effectuer une analyse historique de première main, mais d'opérer une relecture de la littérature existante afin de la placer dans le cadre théorique régulationniste. La première partie du livre est ainsi consacrée à une revue relativement exhaustive des apports régulationnistes, dans la diversité de leurs courants. On regrettera seulement que les travaux récents de Amable, Barré et Boyer<sup>1</sup> n'y figurent pas, d'autant que l'ouvrage privilégie l'étude du système productif et s'attache à « délimiter les phases du processus ISI<sup>2</sup> et ses crises ». J. Neffa procède donc à une périodisation, exercice en soi essentiel qui implique d'avoir reconnu les régimes et identifié les crises qui entraînent un changement de régime. Nous reprendrons brièvement ces phases qui constituent l'architecture du livre.

La première (1880-1930) voit se mettre en place un régime rentier extraverti centré sur la mise en valeur et l'exportation de la richesse agricole. L'immigration, la croissance du commerce, l'apparition des agro-industries et notamment de la congélation, les projets d'infrastructures, favorisent l'émergence d'une capacité industrielle. Des facteurs exogènes et ponctuels, tels les crises internationales et les guerres mondiales se sont ajoutés pour créer l'impulsion nécessaire au développement d'une industrie locale de substitution. Ces phénomènes amènent J. Neffa à qualifier cette phase de première phase d'ISI, optant ainsi pour une acception très large du concept d'ISI. L'ISI, généralement définie comme un effort conscient d'industrialisation soutenu par une politique économique active (cf. Note 2), est ici assimilée à une industrialisation spontanée induite par un repli national « forcé ». La crise de 1930 démontre l'impasse de ce mode d'insertion internationale et met fin à cette phase.

La seconde phase d'ISI (1930-1952), caractérisée par une croissance extensive et un développement industriel permis par le transfert de la rente agraire, est cependant hétérogène : elle regroupe en effet deux sous-périodes dont la première est une période charnière où les premières mesures protectionnistes cohabitent avec la tentative (avortée) de rétablir les relations privilégiées avec le Royaume-Uni (traité Roca-Runciman) ; la seconde période (1943-1952) est marquée par le

péronisme, et caractérisée par une croissance rapide et soutenue, une politique commerciale interventionniste et un État qui s'affirme comme véritable acteur de l'industrialisation via la planification, une régulation active, la redistribution de la rente, ainsi que comme producteur. La salarisation et la demande augmentent. L'utilisation de la crise de 1952 que Neffa qualifie de « crise structurelle ou crise du mode développement » comme point de rupture soulève à nos yeux quelque problème. Les éléments de continuité entre cette période et la suivante justifient difficilement cette rupture. En outre, la crise de 1952 peut être interprétée comme un exemple typique de crise de la balance courante<sup>3</sup> issue du mode d'insertion de l'Argentine dans la division internationale du travail. Il s'agirait donc d'une crise cyclique, « partie intégrante de la régulation au sein d'un mode de développement stabilisé »<sup>4</sup> ou en passe de stabilisation.

La troisième phase (1953-1976) est la phase la plus intense de substitution aux importations. J. Neffa insiste avec justesse sur le fait que la dépendance structurelle de l'ISI aux exportations agricoles et à l'importation de biens de capital (générant des problèmes de paiement récurrents) et le conflit pour la redistribution de la rente agricole entraînent une activité cyclique, bien décrite par ailleurs par Miotti<sup>5</sup> et Braun et Joy<sup>6</sup>. L'accumulation intensive, soutenue par l'ouverture à l'investissement direct étranger, permet une substitution certes non achevée, mais remarquable. On regrette néanmoins le traitement relativement rapide de cette période (3 pages sur les changements industriels) alors c'est justement à cette époque que l'ISI atteint son apogée avec le développement de filières modernes et l'expansion des exportations industrielles<sup>7</sup>. J. Neffa reste réservé sur le caractère « fordiste » de cette période, appuyant son raisonnement sur l'insuffisance de la consommation de masse.

La quatrième phase (1976-1989), « partiellement intensive » est, elle aussi, une période charnière où la libéralisation rapide va être suivie par un retour au protectionnisme. Les changements radicaux opérés par le gouvernement militaire dans le mode de régulation inaugurent la période : flexibilisation du rapport salarial, ouverture commerciale et financière. Affirmer, comme le fait l'auteur, que le gouvernement militaire n'a pas modifié durablement le régime d'accumulation est surprenant quand on sait que le secteur productif réagit fortement à ces modifications macroéconomiques ; la désindustrialisation s'amorce, les firmes étrangères quittent le territoire. Les exportations de produits industriels baissent et les taux d'investissement enregistrent leurs niveaux les plus bas du siècle. Cette phase correspond-elle réellement à une stratégie ISI ? Bien que l'auteur souligne que pendant cette période la substitution au niveau des biens intermédiaires et des biens de consommation durables se consolide, l'évolution régressive de l'industrie nous autorise à nous poser cette question.

Enfin, la dernière période, initiée en 1989 consacre l'abandon de l'ISI. J. Neffa part de l'hypothèse qu'un nouveau régime d'accumulation est né, sous l'impulsion de la loi dite de Convertibilité (1991) qui fixe la parité entre le dollar et le peso. Le problème, c'est que ce nouveau régime d'accumulation est assez vaguement défini ; la notion de régime elle-même suppose une certaine stabilité et la mise en cohérence des régimes de productivité et de demande, qui ne sont ni l'un ni l'autre explicités. L'essentiel de la démonstration concerne la transformation des formes institutionnelles qui

1. AMABLE, BARRÉ, BOYER, Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation, Economica, 1997.

2. H. BRUTON définit l'industrialisation par substitution aux importations (ISI) par des objectifs (apprentissage et croissance de la productivité) et des moyens (politique tarifaire et de quotas, politique de taux de change). Il souligne qu'il importe de distinguer une stratégie de SI d'une politique restrictive conjoncturelle induite par des déséquilibres de la balance des paiements. Dans *Handbook of Development Economics* édité par Chenery et Srinivasan, North-Holland, 1989.

3. MIOTTI, *Accumulation, régulation et crises en Argentine*, thèse de doctorat, Paris VII, 1991.

4. BOYER, *La théorie de la régulation, une analyse critique*, 1986

5. MIOTTI, *Accumulation, régulation et crises en Argentine*, thèse de doctorat, Paris VII, 1991.

6. BRAUN ET JOY, « A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy » *The Economic Journal*, 312, 1968

7. GERCHUNOFF ET LLACH, « Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas, 1950-1972 » in *Desarrollo Económico*, 57, 1975 ; KATZ et KOSACOFF, *El proceso de industrialización en la Argentina : evolución, retroceso y perspectiva*, BA, CELA, 1989.

découlent du Plan de convertibilité : ouverture commerciale et financière, privatisations et IDE révolutionnent à la fois le régime de concurrence et le mode d'insertion dans l'économie internationale. Le rapport salarial est lui aussi modifié et l'ajustement se fait jusque là en grande partie par le marché du travail. Le rôle de l'État est redéfini et largement conditionné par la nécessité de maintenir une crédibilité qui permette de capter les capitaux internationaux. J. Neffa tire sans doute un peu rapidement de l'épisode Tequila la conclusion que le système présente la flexibilité nécessaire pour s'adapter à des chocs externes. La question de la stabilité de moyen terme reste cependant posée ; elle dépend, entre autres, de la capacité du système productif à générer une capacité exportatrice en dépit de la surévaluation de la monnaie (problème qui se fait plus aigu encore suite à la dévaluation du Réal brésilien) et à développer sa capacité à l'innovation. Elle dépend également de l'acceptation politique du changement, si l'ajustement devait de plus en plus passer par le marché du travail et signifier la perte des acquis sociaux.

Sur l'ensemble des périodes, l'ouvrage a le mérite de rendre compte avec précision des changements et des inerties institutionnels. Mais la recherche présente des faiblesses à deux niveaux : d'une part, il n'est jamais vraiment clair si la périodisation effectuée par l'auteur est basée sur des régimes de croissance ou plus simplement sur des phases ISI. Du coup, il s'avère difficile de trouver la cohérence interne à certaines phases identifiées. D'autre part, les régimes d'accumulation, projections des relations institutionnelles sur le plan purement macroéconomique, sont traités de manière trop évasive et leur logique interne, en tant que mise en adéquation des régimes de productivité et de demande n'est pas étudiée ; or cette question conditionne en partie le devenir de l'Argentine. Enfin, il est dommage de n'avoir envisagé l'étude des formes institutionnelles que sous forme descriptive, négligeant la problématique du changement de leur hiérarchie. Une forme institutionnelle est hiérarchiquement supérieure à une autre si son évolution implique une transformation de cette autre forme, dans sa configuration et sa logique<sup>1</sup>. Or il est clair que, depuis 1991, le régime monétaire et financier impose des contraintes extrêmement fortes sur le rapport salarial et l'État, les amenant à reformuler les compromis issus des périodes antérieures. Il y a dans l'histoire récente de l'Argentine matière à penser le basculement d'un régime d'accumulation et la recomposition d'un mode de régulation : on regrettera que J. Neffa ne fasse qu'effleurer ces chantiers théoriques, même si l'ouvrage reste une référence indispensable par la richesse des informations qu'il fournit.

8. BOYER, Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes, *couverture orange* n°9820, Cepremap, 1998.

## ANNONCES DE SÉMINAIRE

### Séminaire d'Études Marxistes

Comité d'organisation : Rolande Borrelly, François Chesnais, Suzanne de Brunhoff, Gérard Duménil, Michel Husson, Isaac Johsua, Dominique Lévy, Jean Magniadas, Catherine Samary, Claude Serfati.

La prochaine séance aura lieu le jeudi 15 avril, de 17h à 19h à la MSH, 54, Boulevard Raspail, salle 214 (2e étage)

Cette séance sera consacrée à l'œuvre d'Ernest Mandel : *Ondes longues et taux de profit* (à l'occasion de la parution de *Le marxisme d'Ernest Mandel*, sous la direction de Gilbert Achcar, Collection Actuel Marx Confrontation, PUF). Il y aura deux interventions : Gilbert Achcar : *Économie et politique dans la théorie des "ondes longues"* et Michel Husson : *Après l'âge d'or...*

- La séance du 27 mai poursuivra le thème des ondes longues. Un seul exposé sera présenté : Immanuel Wallers-

tein : *Situation globale actuelle : Cycle Kondratieff ou crise structurelle du système-monde ?*

- La dernière séance de l'année universitaire aura lieu le 17 juin. Elle comprendra deux exposés, l'un par Benjamin Coriat (*Finance, organisation et rapport salarial : tendances récentes et perspectives d'évolution*), l'autre par Gérard Duménil et Dominique Lévy (*Tendances récentes de la rentabilité et de la technique : fin d'une trajectoire à la Marx ?*).

Les informations concernant le séminaire et certains textes sont disponibles sur :

<http://www.cepremap.cnrs.fr/~levy/sem.htm>

## APPEL A COMMUNICATIONS

### L'Année de la Régulation 2000

*Économie, Institutions, Pouvoirs*

Paris, La Découverte, n° 4, avril 2000

Pour son quatrième numéro, à paraître en l'an 2000, *L'Année de la régulation* envisage de consacrer un dossier spécial au thème des "fonds d'épargne collective". Si le sujet revêt une importance particulière pour les approches en termes de régulation, c'est parce que ces fonds d'épargne collective pourraient devenir l'une des institutions centrales du régime d'accumulation en voie d'émergence. Presque arrivée à maturité aux États Unis, cette évolution n'en est encore qu'à ses commencements dans les économies européennes. Est-elle fatale ? Est-elle souhaitable ? Quelle type de « cohérence » macro-économique est-elle susceptible d'instaurer ? Telles sont les questions qui viennent le plus immédiatement à l'esprit. Le dossier que *L'Année de la régulation* se propose de constituer vise à balayer aussi largement que possible les divers aspects de cette question : conséquences de la montée de l'épargne collective et de la « corporate governance » sur les modes de gestion des entreprises et sur les formes du rapport salarial, nature et propriétés du bouclage macroéconomique propre à un tel régime d'accumulation financiarisé, nouveaux enjeux de politique économique dans un univers financier dominé par ces fonds, sociologie des doctrines et des groupes d'intérêt qui s'en font les promoteurs, possibilité et plausibilité d'un contrôle social de ces fonds, conséquences de leur émergence sur l'identité du salariat, pertinence et contradictions de l'émergence d'une figure inédite du salarié-actionnaire, etc.

*L'Année de la Régulation* signale par ailleurs que ses numéros ne sont pas exclusivement thématiques et que des articles sur tous les thèmes qui intéressent les problématiques de la Régulation peuvent être soumis.

Mais dans tous les cas les articles doivent être envoyés le plus vite possible, et au plus tard fin novembre à l'adresse suivante :

[Jacqueline.Jean@cepremap.cnrs.fr](mailto:Jacqueline.Jean@cepremap.cnrs.fr)