

FORUM DE LA REGULATION 2003

9-10 octobre 2003, Paris

Quel(s) modèle(s) pour l'analyse économique de l'action collective ?

Muriel Maillefert

Université Lille 3 et Forum-Paris X

Résumé :

Les modèles de rationalité constituent, sans aucun doute, une entrée commode dans l'univers complexe de l'action collective. En économie, l'action collective est principalement pensée du point de vue de la coordination, qui se réalise par le marché ou par l'organisation. Les modèles les plus utilisés par l'économie, la rationalité instrumentale ou limitée constituent, en fait, des cas particuliers d'autres modèles de l'action (par exemple la Théorie du Choix Rationnel ou le Modèle Rationnel Général). Toutefois les propriétés mobilisées par les uns et les autres sont assez différentes. Par choix méthodologique explicite, les modèles de type TCR ou MRG se centrent essentiellement sur la question de la coordination interindividuelle, et éliminent par construction, toute référence au cadre de l'action collective. Les théories économiques de l'action collective ont un autre parti pris : elles considèrent de manière souvent implicite que le cadre de l'action collective (l'organisation ou le marché) est une donnée, ce qui permet d'éviter la question du cadre de l'action collective. Deux étapes paraissent nécessaires dans la construction d'un modèle de l'action collective: la première doit indiquer pourquoi les individus se lancent dans l'action et la seconde montrer comment le cadre collectif constitué a un effet retour sur les individus et leurs représentations. Le concept d'engagement, forgé par Sen, fournit un point de départ pour penser, dans un même mouvement, ces deux étapes.

Le terme d'« action collective » plutôt réservé à la sociologie, à la psychologie sociale ou aux sciences politiques gagne aujourd’hui le terrain de l’économie. Compte-tenu de l’attention grandissante portée aux individus et à la compréhension de leur action, l’économie ne peut plus se contenter ni de postuler l’existence d’un agent prêt à produire, consommer, voire réguler l’économie, dans le cas de l’action publique, ni même prêter aux acteurs économiques un comportement univoque, reposant sur la maximisation de l’intérêt, permettant sans trop de difficultés (c’est-à-dire moyennant des hypothèses restrictives mais acceptées) de franchir l’étape du passage au collectif.

En économie, la question de l’action collective est le plus souvent formulée en terme de coordination, celle-ci se réalisant de deux manières reconnues, le marché ou l’organisation¹. La représentation de l’action y trouve une forme réduite particulièrement commode : celle du choix d’un modèle de rationalité².

Les efforts pour représenter de manière satisfaisante la manière de se coordonner et les outils de la coordination butent cependant de manière récurrente sur deux grandes difficultés : l’explication dichotomique entre rationalité et normes sociales (Thévenot, 1995), d’une part ; l’opposition entre individualisme et holisme méthodologiques (respectivement IM et HM), de l’autre.

Ces deux impasses empêchent de réaliser pleinement l’ambition d’une théorie de l’action collective : expliquer à la fois le passage à l’action collective (ce que propose l’IM), mais aussi, dans le même mouvement, expliciter l’effet retour de l’action collective sur les individus (la structure ainsi créée) (ce que revendique le HM).

Les « voies traditionnelles d’accès au collectif » (Reynaud, 1999) répondent d’une façon que l’on peut juger intéressante, satisfaisante ou contraire insuffisante à la première interrogation. Mais elles ne parviennent pas à répondre à la seconde. Ce travail propose quelques pistes pour, justement, tenter de prendre en compte la double dimension de l’action collective.

I Les voies traditionnelles d'accès au collectif : nécessaires mais non suffisantes ?

On peut définir, à la suite de Livet et Thévenot (1994, p 139), l’action collective à partir du critère de la coordination : « on ne se réfère à une notion d’action collective, pour parler d’agissements de plusieurs personnes, que si la conjonction de leurs actes permet de constater un certain ordre, une certaine coordination ».

Cette définition permet de dégager deux questions habituelles auxquelles une théorie de l’action collective doit répondre : pourquoi et comment plusieurs personnes peuvent-elles agir ?

¹ Auxquelles peut s’ajouter un dispositif important, mais moins analysé, et que Commons (1934) range sous le vocable de transaction de rationnement et qui renvoie, selon certains auteurs, aux transactions du secteur non marchand liées notamment aux actions de l’Etat.

² On remarquera à cet égard que l’utilisation d’un modèle de rationalité n’est plus une question non pertinente pour les méthodologies se réclamant du holisme. Voir à ce propos Billaudot (1997) et Servais (2000).

quel est le résultat de cette (inter) action (« l'ordre ») ? Et une question plus inhabituelle : quel est l'effet en retour de cet ordre sur les actions individuelles ?

La théorie économique dominante, du fait de son rattachement au double pôle de l'IM et de la rationalité ne parvient à donner que des réponses paradoxales à la première question³ : paradoxe de l'action collective sur le terrain du syndicalisme, paradoxe du vote sur le terrain de l'analyse économique du politique, théorème d'impossibilité sur le terrain de la politique publique.

Deux solutions, empruntées à la sociologie s'offrent pour tenter non seulement de dépasser les paradoxes énoncés précédemment, mais également valider une méthodologie qui s'estime plus générale que le modèle utilitariste de la théorie économique⁴. Ce sont d'une part, la théorie du choix rationnel (TCR) et d'autre part, le modèle rationnel général (MRG).

Ces deux modélisations entretiennent à l'évidence des liens étroits avec la méthodologie économique standard, tout en proposant un regard excentré par rapport à ses hypothèses de comportement. Cette posture donne un éclairage nouveau à la question de l'action collective (notamment du point de vue du choix d'un modèle de l'action) en proposant une solution, qui reste toutefois encore partielle, à la question de l'action collective.

1 De l'individu à l'action collective : une solution partielle

Les ambitions de la TCR sont maintenant bien connues : elle prétend expliquer, par une extension de la méthodologie du choix rationnel à l'ensemble des choix sociaux, tous les comportements, du fait qu'ils peuvent se réduire à un choix coût-avantage.

L'interprétation de la TCR connaît cependant plusieurs variantes. De son côté, la version économique de la TCR, développée et promue par des économistes néo-classiques de renom comme G Becker étend la méthodologie du choix coût-avantage à des domaines jusque là laissés de côté par l'analyse économique. Le résultat essentiel de cette théorie tient en une phrase : toute action sociale peut être interprétée comme résultant d'un choix intéressé de type coût-avantage, sur le modèle de l'action économique, c'est-à-dire intéressée.

Parallèlement, les sociologues du choix rationnel en ont proposé une version encore plus extrême, en quelque sorte inversée : selon eux, le choix économique est un cas particulier de choix coût-avantage. Un des objectifs de cette sociologie consiste alors à expliquer, de façon rationnelle, l'existence même de normes sociales (Coleman, 1990)⁵.

L'engagement dans l'action collective, réputé répondre à des motivations irrationnelles, trouve ainsi une explication rationnelle : l'agent accepte de laisser à un autre agent (par exemple

³ La réponse à la première question conditionne, on le verra, la réponse à la seconde.

⁴ La terminologie est empruntée à Arnsperger et Van Parijs (2000).

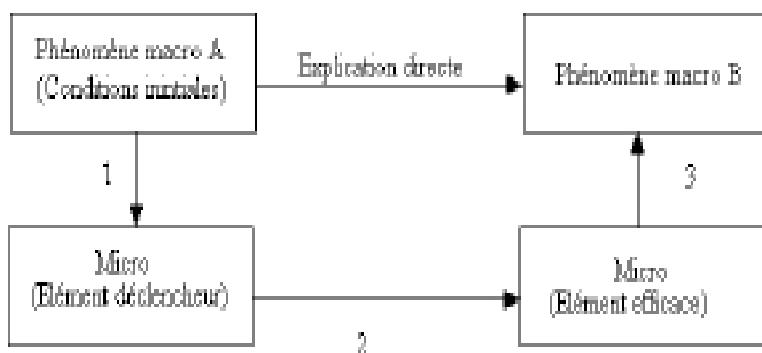
⁵ Selon cet auteur, l'émergence de normes sociales est liée, d'une part, à l'existence d'externalités, et d'autre part, à une structure d'échange spécifique entre les individus, telle qu'elle permette un intérêt suffisant à l'échange pour que la norme existe (ce que Coleman appelle par exemple comportement de zèle dans un groupe par opposition au comportement de cavalier libre) « Une norme existe lorsque le droit socialement défini de contrôler une action n'est pas détenu par un acteur mais par d'autres » (Coleman, 1990, p 243). Deux raisons motivent le respect de la norme : la possibilité qu'à l'acteur de sanctionner à son tour un contrevenant (exemple des normes vestimentaires), ou l'échange d'autre chose avec la cible de la norme (cas de l'enfant vis-à-vis de l'adulte).

un leader) ou à tous (par exemple les autres participants), le contrôle de ses actions, parce que cet agent (ou les autres) paraît (paraissent) mieux informés que lui sur la meilleure action à tenir. Par exemple, dans une situation de panique dans un lieu public, la stratégie de précipitation vers l'issue de secours n'est pas ou pas toujours, la stratégie dominante⁶.

A côté de cette analyse de l'action collective, les sociologues du choix rationnel proposent une méthodologie générale et spécifique d'analyse des faits sociaux, articulant les principes de l'IM et des résultats de type holistes.

Cette méthodologie tient dans un schéma (schéma 1). L'explication d'un phénomène macro-social, tout en restant ancrée dans l'IM (étape 1) doit à la fois s'intéresser au comportement des individus (étape 2), mais aussi dégager de manière apparente le principe d'agrégation (étape 3). Au lieu d'emprunter la voie de l'explication directe, qui est celle du HM, la méthodologie descend au plan des individus pour remonter vers le macro-social.

Schéma 1 : La structure de l'action collective selon le modèle de Coleman (1990)



L'explication de l'action collective de la TCR bute cependant sur des énigmes récurrentes parmi lesquelles figurent le paradoxe du vote. Boudon (2003) identifie la faiblesse du modèle non pas sur le plan méthodologique, mais dans le choix d'un concept de rationalité trop étroit.

En effet, si on admet que quelques postulats⁷ suffisent à caractériser la plupart des grandes théories sociologiques (y compris les théories holistes qui seraient en deçà du postulat P1), la raison de la défaillance de la TCR⁸ est très simple : la méthodologie du choix rationnel s'applique

⁶ On perçoit le parallèle avec l'explication de l'action collective par les différentes formes de mimétisme (Orléan,2000).

⁷ Les postulats sont les suivants :

P1 : individualisme ; P2 : compréhension ; P3 : rationalité ; P4 : conséquentialisme ; P5 : égoïsme ; P6 : maximisation ; P6' : satisficing ; P7 : existence d'intérêts de classe ; P8 : passion sociale (volonté de puissance).

⁸ « En résumé, la TCR est par principe désarmée 1/ devant les phénomènes qui mettent en jeu des croyances non triviales, 2/ devant ceux qui mettent en jeu des croyances prescriptives échappant aux modèles de caractère conséquentialiste, et 3/ devant ceux qui mettent en jeu des réactions échappant par la force des choses à toute considération de caractère égoïste. » (Boudon, 2003, p 47). On peut illustrer ces trois cas de figure par des exemples : la croyance en la magie pour le premier, le paradoxe du vote pour le second, la sympathie du spectateur pour la position d'Antigone face à Créon pour le troisième.

à une classe particulière de situations se référant à un modèle de rationalité spécifique (Boudon, 1998). Ainsi s'efface la traditionnelle opposition entre action logique et action non logique au profit d'une réflexion sur les formes de la délibération qui caractériseraient les différents modèles de rationalité. La rationalité à laquelle font référence les économistes (instrumentale ou limitée) devient un cas particulier d'un type de rationalité plus général, la rationalité cognitive. Celle-ci se fonde sur l'idée simple que les acteurs, pour agir développent toujours de « bonnes raisons » (valables ou non, de bonne ou de mauvaise foi) ; et que ce comportement est finalement assez universel⁹.

Ainsi, l'action collective doit pouvoir être comprise et expliquée par le mélange de deux ingrédients : l'énoncé des bonnes raisons ayant motivé les acteurs et un principe d'agrégation adéquat¹⁰.

Au total, la TCR et le MRG développent en fait deux registres argumentaires : l'un sur la manière de se représenter le social et l'action collective ; l'autre sur la seule représentation du comportement individuel. Ainsi, la TCR comme la MRG, proposent à leur façon une réponse à ce que nous avons appelé les impasses de l'action collective. Mais cette réponse reste partielle : l'accent est mis sur la question du passage entre action individuelle-action collective, mais l'aspect structurel¹¹ reste négligé : le social passe toujours et seulement par de l'inter-individuel.

Quelle est la position, à cet égard de l'analyse économique ? Adopte-t-elle une position similaire ? On va voir en fait que la solution de l'économie est différente de celle de la sociologie.

2 L'économie ou le postulat du cadre commun

Dans la mesure où la théorie économique, dans sa version standard, emprunte largement au modèle de la TCR (ou son extension sous forme du modèle de l'utilité espérée ou MUE), on pourrait penser que la solution adoptée en économie est proche de celle retenue par la sociologie. Tel n'est pas le cas.

Quelle est la posture de la théorie économique en matière d'action collective ? Un fait assez curieux nous est apparu lors de nos réflexions sur le syndicalisme et l'action collective : la théorie économique, elle aussi évacue la question de l'effet retour, mais pas pour des raisons de choix méthodologique¹². Elle considère en effet la question de la relation entre action individuelle et

⁹ Hypothèse que conteste par ailleurs A Caillé.

¹⁰ Le résultat de l'action collective est indéterminé car il dépend de paramètres comme l'hétérogénéité ; cependant certaines prédictions peuvent être proposées. Par exemple, les modèles de seuil (Granovetter, 2000) montrent clairement l'instabilité du résultat collectif en fonction de la distribution des seuils de participation et de la continuité ou rupture des comportements qu'il implique.

¹¹ La manière de représenter l'effet retour de l'action collective reste peu convaincante puisque cet effet est décrit par des variables de nature interindividuelle dans un cas (la structure des relations pour Coleman est de nature interindividuelle) ou de nature contextuelle dans l'autre (les paramètres contextuels pour Boudon). La conséquence de ce choix est que l'effet retour de l'action collective sur les individus n'est pas analysé en tant que tel.

¹² La question de l'action collective ne concerne pas seulement, loin s'en faut, la méthodologie individualiste. Il est cependant souvent reproché à la méthodologie holiste de l'action collective de privilégier le résultat de l'action collective par rapport au processus, comme le remarque Favereau (1994) à propos de l'action syndicale. Une remarque identique pourrait être formulée en ce qui concerne l'analyse de l'Etat, sans distinction, cette fois entre IM ou HM. Pour une argumentation plus développée sur ces questions, voir Maillefert (2002).

action collective résolue du fait de la présence d'une hypothèse auxiliaire : le cadre de l'action collective (l'organisation ou le marché) est considéré comme donné.

Une telle posture ne constitue pas nécessairement un handicap : elle peut s'avérer utile dans certaines situations (par exemple quand il s'agit de réfléchir aux règles salariales dans une entreprise, comme dans les travaux de Najman et Reynaud (1992), mais elle s'avère inopérante lorsque la construction du cadre de l'action collective est elle-même un enjeu. C'est en général le cas pour l'action syndicale, cela le devient de plus en plus pour l'action publique.

Quelques exemples empruntés à différentes thématiques vont permettre d'illustrer notre propos.

- la théorie micro-économique du syndicat

Dans cette configuration de l'approche syndicale, l'effort de la théorie est de ramener le syndicat à une fonction d'utilité syndicale. Moyennant une telle réduction, le syndicat est analysé comme une organisation (un agent représentatif disposant d'un pouvoir de monopole plus ou moins élevé) qui fixe, conjointement avec l'employeur, le salaire et l'emploi. Dans ces conditions, le syndicat est supposé représenter complètement l'intérêt de tous les salariés et son aspect organisationnel (interne) n'est pas étudié : c'est une boîte noire. Plus encore, la possibilité d'une action collective en dehors du canal syndical peut difficilement être envisagée, parce que, dans leur conception même, les modèles se placent en situation de monopole implicite de représentation par rapport à un bassin d'emploi¹³.

Le contexte habituel d'analyse (Insider/Outsider) a certainement une portée heuristique lorsqu'une certaine homogénéité des intérêts entre les membres du syndicat est réalisée. Elle devient inopérante voire même contraire aux faits lorsque, justement les syndicats ne représentent plus ou représentent mal les intérêts des différents protagonistes de la relation salariale (par exemple des salariés et des chômeurs), ce qui semble être le cas en France¹⁴.

- la théorie walrasienne du marché

Peut-on considérer que le marché constitue un cadre d'action collective préétabli ? Cela paraît évident si on se réfère aux hypothèses nécessaires à la construction et au fonctionnement des différentes formes de marché. En témoigne, par exemple, le rôle joué, dans le cas du modèle walrasien par le processus de tâtonnement : le cadre de l'action collective, est construit ex ante grâce à l'action du commissaire priseur, de façon à ce qu'il n'y ait pas d'échange effectif en dehors du prix d'équilibre.

Dire que le cadre de l'action collective est préexistant paraît finalement, dans le cas du marché, relativement trivial. Mais les conséquences de cette hypothèse sont très importantes,

¹³ Les éléments techniques de cette hypothèse sont discutés dans Carruth et Oswald (1987). Il existe cependant des modèles qui discutent sur les caractéristiques de la fonction d'utilité syndicale (discussions sur l'hétérogénéité des membres ou sur la différence d'objectifs entre les membres du syndicat et les dirigeants), mais leur application empirique reste marginale.

¹⁴ Dans les années de croissance la seule gestion des marchés internes suffisait à assurer la représentation des intérêts des salariés. Le développement du chômage et la déconstruction du statut de l'emploi ont remis en cause cet appui univoque, mettant en avant les aspects dynamiques et transitionnels des marchés du travail (notamment pour les chômeurs longue durée). Il existe, dans l'histoire sociale française, un exemple dans lequel les syndicats ont assuré une fonction d'intermédiation active, allant jusqu'à un essai d'organisation du marché : ce sont les éphémères Bourses du Travail au tournant du 19^{ème} siècle.

comme le montrent les modèles qui cherchent, justement, à s'en défaire. Ces modèles s'intéressent soit au processus de construction du cadre de l'échange (Filleule, 1998), ou aux modèles de comportement (A Orléan (2000) pour les marchés financiers¹⁵, R Boudon (1998, 2003) pour les modèles d'action collective en général). En fait, les deux sont liés : dans le contexte de formes de concurrence imparfaite, Tricou (2003) montre qu'on ne peut traiter de manière indépendante la question du modèle de rationalité, celle de la structure d'interaction et celle de l'équilibre social. A chaque figure de rationalité correspond une structure spécifique d'interaction et un type d'équilibre social.

- la théorie des organisations

Depuis les travaux de Coase (1960), puis plus tard d'Alchian et Demsetz (1972), l'organisation est vue comme un ensemble d'individus (une équipe) mue par un objectif commun, la maximisation de la productivité de chacun. Définie de cette manière, l'organisation constitue donc le lieu par excellence de l'action collective ordonnée et réussie.

Ainsi, si on compare la manière de poser la question de l'action collective dans les organisations et en dehors d'un contexte organisé (les mouvements de foule par exemple), une différence importante apparaît : dans le premier cas, le cadre de l'action collective est déjà présent. L'organisation (c'est-à-dire l'entreprise) existe au moins implicitement comme cadre d'action collective. Dans ces conditions, on peut douter de la nécessité de recourir à un concept spécifique de coordination (en invoquant par exemple les représentations communes) si le phénomène collectif qu'on souhaite expliquer est déjà postulé.

Pourtant, le doute demeure. Car de même que la définition de l'équilibre de marché peut poser problème, l'efficacité de la coordination par les règles dans l'organisation peut également ne pas aller de soi. Les règles ont en effet besoin d'être interprétées (Reynaud, 1990). Plus fondamentalement encore, l'utilisation de la règle (qui comprend à la fois la définition commune, l'interprétation et la mise en œuvre de la règle) ne va pas de soi (Thévenot et Livet, 1994) : il semble toujours pouvoir exister un écart entre les anticipations de chacun de manière à jeter un doute sur le choix de l'action qui convient¹⁶. Dans ces conditions, et malgré ce postulat du cadre commun, le recours au concept de règle apparaît alors toujours plus ou moins « aporétique »¹⁷.

Ce postulat du cadre commun caractérise semble-t-il, l'ensemble des théories économiques¹⁸. C'est que la question initiale des « voies d'accès au collectif » (Reynaud, 1999) est en fait double. Elle comprend, d'une part, celle du passage individu-action collective qui est plus ou moins bien résolue, par les modèles de rationalité. Elle inclut également celle de l'effet

¹⁵ Dans le cas du mimétisme mis en lumière par A Orléan (2000), il s'agit d'expliquer un comportement économique contraire aux prédictions de la théorie économique (la demande d'action croît alors que le prix des actions monte), sans pour cela recourir à une hypothèse d'irrationalité. Le cadre marchand est bien présent, par définition même, mais d'une certaine façon, il est de moins en moins présent à mesure que progresse l'analyse des formes de mimétisme : le mimétisme informationnel se réfère à une vision objective du prix (la valeur fondamentale de l'action), le mimétisme autoréférentiel se réfère à la conformité à la croyance haussière du marché alors que le mimétisme normatif provient d'une norme de groupe émergente, qui provient notamment des dires d'experts (qui sont eux-mêmes dans le marché).

¹⁶ Ce que les auteurs eux-mêmes appellent écart entre représentation et action.

¹⁷ D'une certaine façon, les auteurs vont au-delà de notre propos initial, qui s'intéressait à l'action collective en dehors d'un cadre déterminé. Toutefois, ils identifient la question dans des termes identiques aux nôtres, ce qui apparaît réconfortant puisqu'il s'agit dans notre cas d'une lecture ex post.

¹⁸ y compris, par construction, les théories holistes.

retour de l'action collective sur les individus (effet structure) qui n'est pas analysé, en économie, du fait même de l'hypothèse d'existence d'un cadre d'action collective préexistant, l'organisation ou le marché.

Une manière d'éviter de recourir à cette hypothèse consiste à se placer dans une situation dans laquelle ce cadre est inexistant. Ce sera le contexte de la discussion de la seconde partie.

II Quelle théorie de l'action collective pour l'économie ?

Comment réfléchir à la construction du cadre de l'action collective ? Quelle est la conséquence de ce que nous avons appelé le postulat du cadre commun ? Telles sont les questions auxquelles il faut essayer de répondre pour poser les bases d'une théorie de l'action collective utile à l'analyse économique.

Nous proposons d'appuyer notre schéma explicatif sur l'hypothèse suivante : un bon modèle de l'action collective doit comporter deux étages. Le premier doit indiquer *pourquoi les individus s'engagent* dans l'action (théorie économique de l'engagement) et le second montrer comment *le cadre collectif constitué a un effet retour sur les individus et leurs représentations*. D'une certaine façon, ceci suppose de repenser en même temps les deux questions qui ont été abordées : celle du modèle de rationalité et celle de l'effet retour.

1 Les deux moments de l'action collective

Ce qui pose problème, dans l'analyse de l'action collective n'est pas nécessairement de comprendre les motivations de l'action, qui peuvent être approchées par différents concepts comme les croyances ou les représentations¹⁹, mais plutôt de comprendre pourquoi les individus s'engagent vraiment, du fait, notamment, d'un écart possible entre représentation et action.

Transposé dans le domaine de la construction du collectif, cette question peut se traduire dans l'hypothèse suivante : la compréhension du passage entre les parties et le tout suppose la mise en lumière d'un double processus, l'un permettant la construction du collectif et l'autre sa pérennisation.

Cette double dimension du passage micro/macro ne nous semble pas clairement perçue par l'analyse économique, alors même qu'elle est bien apparente dans certaines analyses sociologiques. La sociologie offre ainsi une clé d'interprétation de la relation entre les parties et le tout, qui peut servir de point de départ pour l'économie.

On trouve par exemple dans la question durkheimienne du paradoxe de la coexistence de l'individualisation croissante et du maintien de la cohésion sociale (paradoxe apparaissant dans les sociétés à solidarité organique) un point de départ intéressant. Une interprétation récente des travaux durkheimiens, en terme d'intégration et de régulation offre un appui fructueux pour comprendre la logique de l'articulation des procédures de passage des parties au tout (et inversement) en économie (Steiner, 2000).

On peut ainsi utilement rapprocher le concept d'intégration (relation entre l'individu et la société) avec la question du passage entre le micro et le macro et le concept de régulation (ce qui fait tenir le tout ensemble) avec la question de l'effet retour du macro vers le micro. Ces questions trouvent une traduction différente en économie selon le rattachement paradigmatique.

Dans la théorie économique standard, la distinction entre intégration et régulation n'est pas pertinente, non pas parce qu'il n'existe pas de régulation, mais parce que l'intégration et la

¹⁹ Selon R Boudon (2003) le concept de représentations fait partie de la liste des concepts qui posent des étiquettes sur les phénomènes sans les expliquer et qui créent des boîtes noires dans l'explication de l'action.

régulation sont assurées entièrement par le processus marchand. Avant la rencontre sur le marché, les individus sont atomisés et a sociaux. Ils ont néanmoins un but commun, la satisfaction de leur utilité (ou la maximisation du profit), mais chaque individu détermine son objectif sans le concours des autres. La rencontre marchande assure l'harmonisation des intérêts au mieux de tous (efficacité et équité).

A l'inverse, dans l'approche hétérodoxe, l'hypothèse de conflit plutôt que d'accord²⁰ invalide la propriété d'autorégulation. La régulation devient un construit intentionnel destiné à faire émerger ou faire perdurer des formes d'accord²¹. Mais l'accent mis sur la régulation se paie au prix d'un affaiblissement du traitement de la question de l'intégration.

Les paradigmes orthodoxe et hétérodoxe véhiculent donc des représentations différentes du social, qui peuvent être résumées dans les tableaux 1 et 2, inspirés de la présentation de Steiner (2000, p 48).

Tableau 1 : une interprétation économique du processus de socialisation chez Durkheim. Application à la théorie standard

Niveau d'intervention	Processus de socialisation	
	Intégration (micro-macro)	Régulation (macro-micro)
Individus	Interaction des agents (utilités, fonctions d'offre et de demande)	Hiérarchie sociale (productivités marginales)
Comportements	Uniformisation des passions (fonctions-objectif)	Modération des passions (règle de la concurrence)
Représentations	Buts communs (recherche de l'intérêt)	Justice et légitimité de la hiérarchie (efficacité/équité)

La nouvelle micro-économie enrichit le pôle intégration en insistant sur les interactions entre les individus et leur comportement stratégique. La théorie des organisations représente également un enrichissement de la représentation de l'intégration sociale. Toutefois, le second pôle (la régulation par le marché) reste dominant, même si l'adéquation entre interactions individuelles et marché devient imparfaite, ce qui s'exprime par une forme particulière de dysfonctionnement (d'anomie ?), le chômage (dit parfois involontairement volontaire dans les nouvelles théories du salaire).

Une interprétation similaire peut être réalisée dans le cas de l'hétérodoxie (tableau 2).

²⁰ Ce conflit s'exprimant sous différentes formes, soit comme séparation entre la sphère de la production et de la sphère de l'échange, ce que R. Salais (1989, 1993) retranscrit dans le langage plus moderne de l'incertitude ou bien dans la critique de la loi de Say ou encore par l'existence de conflits de répartition dans la perspective cambridgienne.

²¹ A noter que la régulation (économique) nous semble différente de la reproduction (sociale), telle qu'elle est généralement définie, au sens où la régulation suppose une dynamique endogène (liée à l'investissement). Voir à ce propos le texte de O. Favereau (2001) sur la sociologie de P. Bourdieu.

Tableau 2 : une interprétation économique du processus de socialisation chez Durkheim. Application à l'hétérodoxie

Niveau d'intervention	Processus de socialisation	
	Intégration (micro-macro)	Régulation (macro-micro)
Individus	Interaction des agents (fonctions de production, de consommation)	Hiérarchie sociale (détention de formes de capital, productivités marginales)
Comportements	Uniformisation des passions (normes de consommation, de production)	Modération des passions (règles de répartition, compromis institutionnalisés)
Représentations	Buts communs (la croissance)	Justice et légitimité de la hiérarchie (équité/efficacité)

Chaque paradigme priviliege un des deux moments de l'action collective, au détriment de l'autre. Or, l'examen concret de formes d'action collective montre justement qu'il existe un écart non expliqué entre la manière dont les agents se représentent le fonctionnement du marché du travail et la manière dont ils agissent (Maillefert, 1999), ce qui dénote en effet un écart entre représentation et action. L'économie ne dispose pas de concept reconnu pour penser cet écart. Le concept d'engagement, forgé par Sen (1993, 2002, 2003) permet d'avancer dans une meilleure conceptualisation de l'action collective.

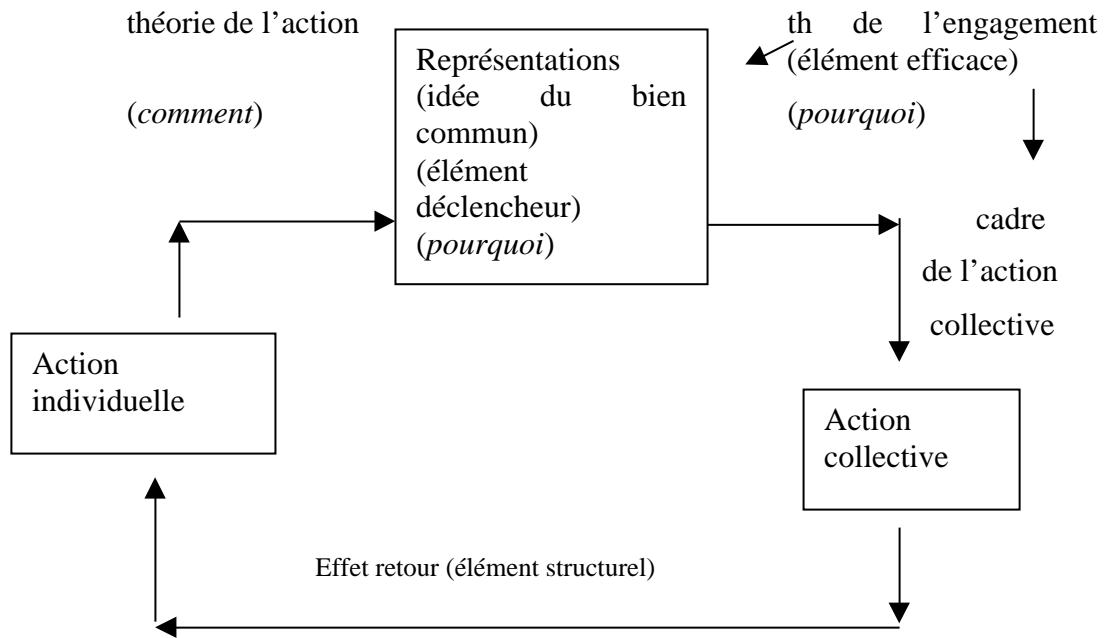
2 La théorie économique de l'action collective comme théorie de l'engagement

On peut représenter, d'une manière sans doute imparfaite, mais peut-être plus parlante, la façon dont, à ce point de la discussion se positionne la question qui nous intéresse. Nous avons posé jusqu'ici quelques interrogations qui peuvent être synthétisées dans le schéma 2. Ce schéma indique que la question de l'action collective peut se traiter en deux sous-questions : celle du pourquoi et celle du comment. Les modèles de l'action répondent à la seconde question. Le traitement de la première question qui fait référence aux motivations de l'agent, à ses représentations ou à ses croyances nous semble devoir être remis en chantier.

En effet, si on souscrit à la distinction proposée par Coleman (1990), les motivations, représentations ou croyances constituent l'élément déclencheur de l'action mais non l'élément efficace.

Nous proposons d'introduire le concept d'engagement pour caractériser le passage à l'action collective. Nous essaierons de voir dans quelle mesure, ce concept permet de capturer l'effet structure.

Schéma 2 : la problématique de l'action collective



Qu'est-ce que l'engagement pour l'économie ? Ce concept est présent dans les travaux de Sen (1993, 2002, 2003) et est construit en regard du concept d'utilité, habituellement requis pour la construction des indices de bien-être. Pour cet auteur, le recours au concept d'intérêt ne suffit pas à expliquer toutes les situations sociales : l'intérêt pousse les individus à agir lorsque leur bien-être est directement affecté, mais il apparaît que les individus agissent aussi – et c'est le cas dans l'action syndicale - lorsque leur bien-être peut être affecté négativement : les individus peuvent consentir des sacrifices²², parce qu'ils s'engagent au nom de valeurs ou de principes de justice²³.

L'engagement vise ainsi à compléter la liste des motivations de l'action (action motivée par des valeurs) et non à se substituer à celles traditionnellement retenues par l'économie (action motivée par l'intérêt). De plus, elle ne suppose pas l'abandon du recours à la rationalité : un comportement d'engagement est fondé sur la raison²⁴.

Comment rendre le concept d'engagement opératoire et lui donner une traduction économique ? Là encore, Sen s'appuie sur la tradition de l'économie : il propose, en effet d'introduire le concept d'engagement en modifiant la méthodologie du choix social : l'agent

²² Ces situations correspondent par ailleurs aux cas identifiés par R Boudon comme échappant à la TCR.

²³ Sans engagement, l'agent en reste à une posture d'observation, ce que Sen appelle, dans le contexte de la politique sociale, la posture de la compassion.

²⁴ « qu'une conduite dictée par l'engagement fournisse ou non l'avantage personnel (ou le bien-être), elle reste fondée sur la volonté et la raison » (Sen, 2003, p 354).

n'opère plus seulement des classements sur des préférences, mais des méta-classements sur des ensembles de préférences pouvant obéir à des motivations distinctes.

Comment ce système de classement traite-t-il de la question des structures ? De fait, cette question apparaît en creux, sous forme d'un paradoxe : si la structure est définie de manière contextuelle, elle peut aisément échapper à l'analyse²⁵. Ici encore l'accent sur l'inter-individuel pénalise la richesse du point de vue.

La solution de Sen consiste à déplacer l'accent mis sur les personnes vers un pointage des actions. Pour ce faire, il s'appuie sur les concepts de fonctionnements et de capacités. Ainsi, la relation d'autorité peut être analysée du point de vue du subordonné comme une réduction de l'espace de ses capacités (pouvoir faire X) conduisant à une réduction des fonctionnements (faire X).

Ce faisant, et de manière presque incidente, l'attention est déplacée de l'espace du marché vers l'espace des organisations : les théories de Sen, habituellement développées sur le terrain de l'action publique, mériteraient sans doute d'être lues sous l'angle des analyses organisationnelles.

Ces pistes devraient pouvoir être travaillées et développées, de manière à faire le lien entre de que Thévenot (1995, 2000) nomme les agents et les agencements, de manière à mieux expliciter les différents concepts manipulés dans la compréhension de l'action collective.

Conclusion

La prise en compte de l'action collective et ses différentes traductions dans l'espace du marché et de l'organisation restent difficilement prises en charge par l'analyse économique. Les représentations du collectif restent encore handicapées par une limite importante, qui ne peut être perçue qu'en analysant certaines situations particulières d'action collective, comme cela s'est trouvé dans le cas de l'action syndicale : l'économie a du mal à se représenter les transactions ou les processus de coordination en dehors d'un cadre prédéfini (l'organisation ou le marché).

Dans le cas de la coordination marchande, qui intéresse plus spécifiquement la théorie standard, l'agrégation se fait par le biais du prix de marché que les agents contribuent à faire émerger par leur comportement. La théorie hétérodoxe, dans la version conventionnaliste privilégié un cadre d'action collective particulier, l'entreprise (l'organisation). C'est pourquoi il n'apparaît pas nécessaire, dans ces situations, de distinguer représentation collective et action collective. A partir du moment où les individus prennent conscience de l'existence de normes et les acceptent, ils les appliquent.

Ces hypothèses posent un problème sérieux si l'on veut comprendre des formes d'action collective particulières, comme l'action syndicale. Car dans ce cas, on ne dispose pas des repères de l'organisation ou du marché. D'une certaine façon, on peut dire que la théorie de l'action collective échappe encore largement à l'analyse économique dès lors qu'il s'agit de construire un cadre d'action.

²⁵ Dans une publication antérieure, Sen formule le paradoxe de la manière suivante : « Si je m'aperçois que je ne peux rien faire de ce que je désire, ou pas grand-chose, il me suffit pour être libre de faire taire mes désirs ou d'en réduire le nombre. Si le tyran (ou « la persuasion clandestine ») s'arrange pour conditionner ses sujets (ou ses clients) de sorte qu'ils renoncent à leurs désirs et adoptent (« intérieurisent ») le type d'existence qu'il a conçu pour eux, il aura, selon cette définition, réussi à les libérer » cité par Sen (1993, p 111).

Ces difficultés obligent à reconSIDérer les bases même de l'évaluation de l'action collective, à savoir les modèles de rationalité et le recours aux fonctions d'utilité. Le problème essentiel est de comprendre non seulement le principe qui fait passer de l'action individuelle à l'action collective, mais aussi le principe d'effectivité de cette action, ce qu'on peut appeler *principe d'engagement*. Les différentes conceptualisations, proposées par Sen, présentent ainsi un intérêt en théorie des organisations, bien que ce volet soit à proprement parler absent de la thématique de l'auteur, davantage centrée sur l'action publique.

Bibliographie

- Alchian A., Demsetz H. (1972), Production, information costs and economic organization, AER, vol 62, n°5, pp 777-795.
- Arnsperger Ch., Van Parijs Ph. (2000), Ethique économique et sociale, La découverte, coll repères.
- Batifoulier et alii (2001), Théorie des conventions, Economica.
- Bazzoli L., Dutraive V. (2002), « L'entreprise comme organisation et comme institution », Economie et institutions, n°1, pp 5-46.
- Billaudot B. (1997), Ecole de la régulation et rationalité ; d'une négation originelle à une appropriation en terme de rationalité située », in Andréani T, Rosen M (dirs), Structure, système, champ et théorie du sujet, L'Harmattan, pp 191-205..
- Boudon R. (1998), « Au-delà du modèle du choix rationnel » ?, in Saint-Sernin B., Picavet E., Filleule R., Demeulenaere P. (dirs), Les modèles de l'action, Puf.
- Boudon R. (2003), Raisons. Bonnes raisons, Puf.
- Caillé A. (1986), Splendeurs et misères des sciences sociales, Droz.
- Carruth A, Oswald A (1987), “ On union preferences and labour market models : insiders and outsiders”, The Economic Journal, n°97, june, pp 431-445.
- Coase R (1937), “ The nature of the firm ” , Economica, n°4, pp 386-405.
- Coleman J. (1990), Foundations of Social Theory, Havard University Press.
- Commons J. R. (1970), The Economics of collective action, University of Wisconsin Press.
- Farvaque N. (2003), Responsabilité et travail d'évaluation : les terrains de l'action publique dans l'approche par les capacités. Note de recherche, IDHE, Ens Cachan.
- Favereau O. (1994), « Contrat, compromis, convention. Point de vue sur les recherches récentes en matière de relations industrielles », colloque Franco-Québécois sur les Relations Industrielles, Université de Laval, 20-23 juin, 15 p.
- Filleule R. (1998), « Modèle de l'action et théorie des prix » ?, in Saint-Sernin B., Picavet E., Filleule R., Demeulenaere P. (dirs), Les modèles de l'action, Puf.

Granovetter M. (2000), « Modèles de seuil et comportement collectif », in Le marché autrement, Desclée de Brower, pp 115-148.

Livet P., Thévenot L. (1994), « Les catégories de l'action collective », in Analyse économique des conventions, Paris, Puf, pp 139-168.

Maillefert M. (1999), « Insiders, outsiders et chômeurs : réflexions sur la représentation syndicale des chômeurs », in Gazier B., Outin J.L., Audier F. (dirs), L'économie sociale, formes d'organisation et institutions, L'Harmattan.

Maillefert M. (2002), Représentations et action : de l'action collective à la politique publique. Note pour l'obtention de l'HDR, Université Paris X, 88 p.

Najman V., Reynaud B. (1992), Les règles salariales au concret, La documentation française.

Orléan A. (2000), « Comprendre les foules spéculatives : Mimétismes informationnel, autoréférentiel et normatif », école thématique économie cognitive, île de Berder, 14-19 mai.

Reynaud B. (1999), « Les analyses du collectif en économie », La lettre de la régulation, n°28, mars.

Sen A. (1993), Ethique et économie, Puf.

Sen A. (2002), « Goals, commitment and identity », in Rationality and Freedom, Belknap press, pp 206-224.

Sen A. (2003), Un nouveau modèle économique, Odile Jacob.

Servais O. (2000), Les modèles d'action dans la théorie de la régulation. Habitus, rationalité, routine, Economies et sociétés, 11, pp 145-182.

Steiner Ph. (2000), La sociologie économique, La découverte, coll repères.

Thévenot L (1995), « Rationalité ou normes sociales, une opposition dépassée ? », in Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales, Paris, EHESS, pp 147-188.

Thévenot L. (2000), « L'action comme engagement », in Barbier J.M. et alii, L'analyse de la singularité de l'action, Puf, pp 213-238.

Tricou F. (2003), « Formes de rationalité et figures de l'autre dans la pensée néo-classique : l'exemple des modèles de duopole en quantité », Séminaire Tips-Forum, 12 juin.