

Présentations de thèses

L'Année de la régulation, vol. 1, 1997

Formation de la politique économique et crise : une analyse théorique et un modèle pour l'Italie

Stefano PALOMBARINI

Thèse soutenue le 9 janvier 1997, École des hautes études en sciences sociales, Paris

Robert Boyer, CNRS-EHESS, directeur de thèse.

Membres du jury : Olivier Favereau, Paris-X-Nanterre. Pierre Alain Muet, École polytechnique. André Orléan, CNRS-ENSAE. Marco Revelli, université de Turin. Walter Santagata, université de Turin.

L'objectif principal de la thèse est de formaliser les relations entre la formation de la politique économique et l'évolution macroéconomique. Bien que l'analyse soit appliquée plus particulièrement à l'éclatement de la coalition des partis qui ont gouverné l'Italie entre 1979 et 1992, elle suppose une réflexion plus générale, à partir d'un bilan critique de la théorie économique des cycles politiques. Par contraste, la thèse développe une approche de la dynamique de moyen/long terme des relations croisées entre fixation de la politique économique, impact sur les stratégies du patronat et des syndicats, évolution des principales grandeurs macroéconomiques et leur influence sur le comportement électoral des groupes sociaux.

La thèse s'articule en trois parties. La première s'intéresse aux principes épistémologiques qui devraient conduire l'analyse de la politique économique ; l'effort est de traduire dans les principes de méthode qui organisent le travail volonté de repousser les tentations positivistes et normatives auxquelles sont presque systématiquement soumis les économistes. L'approche orthodoxe de la politique économique se définit par une vision (explicite ou plus souvent implicite) de l'État comme porteur du bien commun ; par le caractère normatif de l'analyse, qui dérive directement de cette vision de l'État ; et par le contenu *scientifique* du jugement produit, qui demande de présenter le modèle qui le soutient comme une « représentation fidèle », ou du moins comme la « meilleure représentation disponible » du réel. La thèse indique la possibilité d'un parcours *hétérodoxe*, que définissent la caractérisation du politique par une logique autonome, le contenu positif de l'analyse et la référence à l'épistémologie de la construction. Dans ce cadre la compétition pour la meilleure représentation du réel cède le pas à la concurrence tolérante entre interprétations de la réalité, le critère retenu pour la viabilité d'une interprétation étant sa capacité *d'imposer* une logique à la dynamique historique.

Dans la deuxième partie est présenté un modèle qui, par hypothèse, exclut de l'origine de la crise les facteurs exogènes liés à l'environnement extérieur (chute du mur de Berlin, récession internationale...) et aux événements internes (enquête « Mains propres »), ainsi que l'effet de l'irrationalité et du manque d'information des décideurs politiques. Il s'agit bien évidemment d'un choix de méthode, qui vise la construction d'une dynamique purement endogène. La démarche suivie permet de valoriser des facteurs explicatifs que les interprétations les plus courantes de la crise italienne laissent dans l'ombre. Dans le modèle le gouvernement fixe la politique économique ; l'évolution des variables macroéconomiques qui en résulte a des conséquences sur les intérêts des différents groupes sociaux, ce qui détermine le résultat électoral du gouvernement, qui anticipe ce mouvement et fixe la politique économique pour maximiser le soutien électoral. Les liens entre l'action gouvernementale et les relations du travail sont formalisés par un jeu syndicat/patronat/gouvernement qui fournit quelques indications intéressantes sur les rapports entre les stratégies des acteurs sociaux, la politique budgétaire et le régime de change. Il en résulte – sous l'hypothèse de faiblesse relative du syndicat – qu'une politique budgétaire modérée favorise la coopération entre syndicat et patronat, une politique expansive induit les deux acteurs au conflit, alors que la domination des relations sociales par le patronat est possible dans le cas intermédiaire.

En ce qui concerne les liens entre macroéconomie et comportement électoral, trois groupes sociaux sont définis à partir des intérêts spécifiques dont ils sont porteurs, qui conditionnent leur jugement sur l'activité du gouvernement : les « entrepreneurs » sont intéressés au résultat du patronat et à un faible taux d'intérêt, les « travailleurs » au résultat du syndicat et à un faible taux de chômage, les « rentiers » à un taux d'intérêt élevé.

Le gouvernement, en acteur unique, rationnel et parfaitement informé, fixe la politique économique dans le but de maximiser le soutien électoral. La caractérisation de l'action de politique économique par une finalité autonome – qu'on retrouve dans une grande partie de la théorie politique libérale du XXe siècle – répond aussi à un principe méthodologique fondateur de la théorie de la régulation : il s'agit de considérer la dynamique sociale comme le produit de l'interaction entre sous-systèmes qui sont gouvernés par des logiques autonomes et spécifiques. Lorsqu'il s'intéresse aux résultats électoraux, le gouvernement doit évidemment arbitrer entre le soutien présent et futur. S'il est naturel de supposer que le coefficient d'actualisation par lequel se fait l'arbitrage est inférieur à l'unité, la valeur précise du coefficient peut être interprétée comme une synthèse des caractères spécifiques du système politique (système électoral, fréquence des élections, système des partis, rapport de force entre majorité et opposition, niveau du conflit à l'intérieur de la coalition qui gouverne).

La dynamique politico-économique produite par le modèle ressort donc du rapport circulaire entre la politique économique choisie par le gouvernement, la dynamique macroéconomique qui en dérive et le comportement électoral que cette dynamique contribue à déterminer.

La troisième partie de la thèse tire parti de ce modèle pour simuler divers scénarios. Les hypothèses particulières nécessaires au chiffrement de la configuration italienne sont un horizon politique court pour le gouvernement et l'exclusion des

salariés de sa base électorale. La succession des régimes de politique économique que montre le scénario s'accompagne de l'érosion endogène du soutien au gouvernement, qui se conclut par l'éclatement de la coalition de fait entre les entrepreneurs et les rentiers. En particulier, à une première phase caractérisée par la flexibilité du taux de change, une politique budgétaire expansive, des relations du travail conflictuelles et une inflation élevée succède une politique de réduction progressive des déficits, qui s'accompagne d'une plus grande stabilité du taux de change, d'une réduction relative de l'inflation et du passage du conflit à la domination du patronat dans les relations industrielles. Cependant, l'action du gouvernement n'arrête pas la croissance de la dette et des taux d'intérêt, ce qui entraîne une modification progressive de la base électorale dans laquelle les rentiers remplacent progressivement les entrepreneurs. Ainsi, la crise politique se produit à terme comme résultat de l'épuisement endogène des marges de médiation politique entre les intérêts différents qu'initialement le gouvernement rendait compatibles.

La reconstruction de la dynamique italienne qu'avance la thèse permet de lire dans la crise politique l'effet d'une combinaison spécifique de caractères du système politique et du système économique : le rôle des transferts budgétaires dans les mécanismes de formation du soutien électoral au gouvernement ; le développement d'une classe de rentiers, liée à la hausse de la dette publique, qui à son tour devient une ressource électorale pour le gouvernement ; l'exclusion des salariés de la base électorale du gouvernement et la très faible mobilité des électeurs entre la coalition des partis au gouvernement et les partis de gauche à l'opposition ; le système de scrutin proportionnel et le haut degré de conflit interne à la coalition des partis qui soutenaient le gouvernement, qui justifient l'hypothèse d'un horizon politique proche pour l'action de politique économique.

Mots clés : politique économique, Italie, crise, groupes sociaux, théorie de la régulation, épistémologie, méthodologie, modélisation.

L'Année de la régulation, vol. 1, 1997

**L'encadrement politico-institutionnel
du développement des activités
de haute technologie : France et États-Unis**

(les exemples de Grenoble, Nancy, Toulouse, Phœnix,
Pittsburg, San Diego)

Frédéric LERICHE

Thèse de doctorat en géographie-aménagement, soutenue à l'université de Toulouse-Le Mirail, mai 1996, 424 pages.

Composition du jury : Robert Marconis, université Toulouse-Le Mirail. Jean Dumas, Institut d'études politiques de Bordeaux. Michel Grossetti, CNRS, université Toulouse-Le Mirail. Guy Jalabert, université Toulouse-Le Mirail. Allen Scott. université de Californie à Los Angeles (UCLA)

Cette étude comparative entre la France et les États-Unis porte sur le rôle des acteurs politico-institutionnels (État central, collectivités territoriales, universités, organismes représentants du monde des entreprises) dans le développement territorialisé des activités technologiques. L'attention est portée sur les politiques technologiques de ces acteurs et leur impact sur l'essor puis la croissance des technopoles, ces nouveaux espaces techno-industriels archétypiques des mutations économiques, institutionnelles et spatiales contemporaines. Ce travail s'articule en trois parties : une interprétation théorique de ces mutations, une réflexion sur les technopoles et leurs enjeux, une analyse des six terrains d'enquête.

L'interprétation de ces mutations s'appuie principalement sur la théorie de la régulation, revisitée afin de répondre aux particularités d'un travail géographique. Grâce à cette approche, la question des technopoles est posée en termes politiques. En effet, le mode de développement flexible qui se substitue au fordisme pose problème quant à sa régulation. Ce mode de développement est caractérisé par un décalage entre la spatialité du régime d'accumulation flexible, qui articule mondialisation et polarisation métropolitaine des processus productifs, et la spatialité de son mode de régulation.

La crise de la régulation fordiste se traduit, en France et aux États-Unis, par l'engagement de l'État central dans un double processus descendant de déconcentration et de décentralisation. Aux côtés de l'État central, deux espaces réfé-

rentiels de régulation apparaissent. L'échelon supranational est un ensemble de formes institutionnelles hétéroclite et en cours de (lente) structuration. L'échelon infranational, ici étudié, voit se mobiliser les acteurs locaux (collectivités territoriales et société civile) dans un mouvement ascendant afin de soutenir le développement local. La thèse centrale de ce travail est donc que les politiques territorialisées de l'ensemble de ces acteurs constituent l'échelon infranational de la régulation de l'accumulation flexible.

L'étude des technopoles américaines apporte un éclairage sur les questions soulevées en France par l'essor de ces espaces techno-industriels. Sont donc abordés : les rapports entre haute technologie, le développement territorial et dynamique de l'emploi, l'articulation entre territoire institutionnel et territoire économique, l'affirmation d'un nouveau modèle urbain polycentrique corrélé à l'accumulation flexible.

Les six villes retenues sont analysées à partir d'une grille de lecture commune, dans laquelle cinq formes institutionnelles locales sont mises en évidence : le partenariat entre acteurs politico-institutionnels, l'ouverture de l'appareil de formation et de recherche à son environnement économique, l'encadrement des entreprises par la création de pépinières, de structures de capital-risque, etc., la gestion et l'aménagement de l'espace, la promotion externe de la technopole (le marketing spatial).

Il ressort trois séries de résultats de l'analyse de ces six villes. Premièrement, les formes locales des technopoles s'expliquent par des héritages économiques et institutionnels propres à chaque site. Une ligne de clivage distingue pourtant les deux pays. D'une part, plus tôt et avec plus de moyens financiers et d'action (dont les universités publiques) que les régions françaises, les États fédérés américains se sont engagés dans une politique technologique. D'autre part, les universités américaines bénéficient d'une grande autonomie fonctionnelle et foncière. Elles peuvent donc directement et rapidement s'impliquer dans les développements technologiques, en créant des parcs scientifiques, puis des incubateurs et des structures d'animation de réseaux technologiques.

Deuxièmement, ce travail met en lumière l'expansion d'une zone transitoire au statut mal défini entre les secteurs public et privé. Cette zone aux contours flous pose des questions en termes de légitimité démocratique, car elle renvoie souvent à un principe de cooptation de compétences publiques par la sphère privée. Le cas le plus extrême est celui de Pittsburgh où les instances en charge de la politique technologique proviennent d'un secteur parapublic qui s'organise dès 1943. Plus généralement, ce secteur parapublic y constitue une structure de gouvernance urbaine face à laquelle les pouvoirs publics pèsent d'un poids modeste.

Troisièmement, en ce qui concerne la mutation de l'État, l'idée d'une transition d'un État keynésien à un État entrepreneur est à préciser. En France et aux États-Unis, cette idée se fonde sur la contraction de la couverture sociale et sur le déploiement d'un appareil d'appui aux entreprises qui maille le territoire. Ce sont les agences de l'ANVAR, de l'ANCE, etc., pour la France, c'est la politique de la Small Business Administration (SBA) aux États-Unis. En France, les privatisations rappellent que l'État voit au contraire sa fonction productive reculer.

Aux États-Unis, l'ampleur des dépenses militaires au cours des années quarante-vingt équivaut à une politique keynésienne particulière dont bénéficient les capacités productives du pays.

Le libéralisme américain apparaît donc comme fondamentalement pragmatique. L'interventionnisme discret des pouvoirs publics, perceptible dans les études de cas, produit un libéralisme tempéré. Il est donc rappelé que le mode de régulation aux États-Unis n'est pas exclusivement marchand.

L'Année de la régulation, vol. 1, 1997

Développement économique et structuration de l'espace urbain. Le quartier ouvrier, la grande ville, l'Europe du Nord-Ouest

(étude de cas privilégiée : Anvers, ville portuaire)

Christophe DEMAZIERE*

Thèse de doctorat en sciences économiques, soutenue le 18 décembre 1996, à l'université des sciences et technologies de Lille.

F. Moulaert, université de Lille-I, directeur de thèse.

Membres du jury : C. Courlet, Grenoble-II. B. Guesnier, Poitiers, G. Joignaux, INRETS, Villeneuve d'Ascq. E. Swyngedouw, Oxford.

Cette thèse analyse, dans la longue durée, les effets du développement économique sur les villes. Le cadre géographique retenu est l'Europe du Nord-Ouest, cette partie du continent européen qui a connu, au XIX^e siècle, une forte industrialisation et une croissance urbaine en rapport. On s'est intéressé en particulier aux quartiers ouvriers apparus au XIX^e siècle autour du centre historique des grandes villes en croissance. Au XX^e siècle, ces espaces urbains ont connu un déclin économique, social et physique prononcé. Depuis une dizaine d'années, des stratégies de développement local y sont parfois menées. Tel est le cas notamment pour un quartier d'Anvers, en Belgique, qui a formé l'étude de cas privilégiée de cette recherche.

Dans la première partie de la thèse, une analyse théorique des effets du développement économique sur l'espace urbain a été menée. On est parti des analyses régulationnistes des mécanismes généraux du développement économique, pour en déduire les effets sur l'espace urbain. Sur la base des nombreux travaux existants sur l'interaction développement économique/espace (*cf.* Lipietz, Benko, Moulaert, Scott...), sept points importants peuvent être soulignés

* Maître de conférences en aménagement-urbanisme CESA, Université de Tours, et CLERSÉ-IFRESI-CNRS.

- 1) l'espace n'est pas seulement une réalité physique ou administrative, mais une entité socio-économique ;
- 2) de l'organisation industrielle et sociale propre à un régime d'accumulation donné dérivent des configurations spatiales particulières de la division du travail ;
- 3) dans une période historique donnée, la forme spatiale du régime d'accumulation implique que certaines villes sont fortement *concernées* par le développement économique, tandis que d'autres sont *ignorées* ou *abandonnées* ;
- 4) un nouveau régime d'accumulation s'articule avec le régime d'accumulation précédent ; les structures de production et de consommation existantes sont dissoutes, transformées par, ou intégrées dans les structures du nouveau régime sont dissoutes, transformées par, ou intégrées dans les structures du nouveau régime ;
- 5) au-delà de son expansion spatiale, un régime d'accumulation, dans sa période d'essor, provoque des remodelages incessants et « sur place » de l'espace ;
- 6) à côté de l'organisation spatiale du processus de production, chaque mode de développement comprend un mode spécifique de régulation de l'espace ;
- 7) les politiques non spatiales (politique des revenus, politique industrielle, politique fiscale, etc.) ont des incidences spatiales importantes, et inégales selon les espaces socio-économiques considérés.

Un second résultat théorique a été la construction d'un modèle qualitatif du développement des villes. Le modèle proposé compte trois pôles : 1) le système productif urbain, 2) la population Urbaine, et 3) l'environnement construit de la ville. La modélisation permet d'émettre une hypothèse forte sur les relations entre développement économique et espace urbain : la dynamique du système productif commande la création de nouveaux espaces urbains et, corrélativement, l'abandon relatif d'espaces déjà structurés ; mais le développement économique a également des effets multiformes sur l'espace urbain, repérables par les canaux du marché du travail et du marché du logement.

La seconde partie de la thèse a eu pour but de confirmer cette hypothèse, par l'étude historique d'une forme particulière d'espace urbain en Europe : les quartiers ouvriers. Le travail a d'abord consisté à résituer la naissance des quartiers ouvriers dans le contexte de l'industrialisation de l'Europe du Nord-Ouest, au XIXe siècle. On s'est intéressé en particulier aux retombées de l'industrialisation sur les grandes villes portuaires. À Anvers et dans d'autres villes portuaires, la croissance économique a provoqué la création de nouveaux quartiers, destinés à loger en priorité les travailleurs. On se trouve bien dans un schéma où l'expansion du système productif urbain commande l'apparition de noyaux d'habitat, et donc la croissance Urbaine. Toutefois, la forme concrète prise par les quartiers ouvriers a aussi dépendu du jeu du marché du logement dans les grandes villes.

Quant à l'exceptionnelle croissance économique des années 1950-1973, point originel des approches en termes de régulation, elle a clairement alimenté le processus de *déclin* des quartiers ouvriers. Les grandes agglomérations ont été affectées progressivement par la décentralisation industrielle, mais l'aspect le plus important de la désagrégation des quartiers ouvriers a été l'affaiblissement de leur fonction de logement. Une grande partie des couches ouvrières bénéficiant de salaires plus élevés a montré une certaine tendance à quitter ces zones péricentrales pour la périphérie. Les quartiers ouvriers ont concentré de plus en plus, au fil du temps, une population peu mobile, plus âgée, moins diplômée et moins fortunée que dans

les autres espaces urbains. Ce double impact du développement économique – par le biais de l'activité économique et par le biais du logement – a été mis en évidence dans le cas d'Anvers, alors prototype de développement fondé sur la grande industrie fordiste, l'automobile et la propriété individuelle en banlieue.

Naturellement, la crise économique des vingt dernières années a accéléré les évolutions à l'œuvre dès les années soixante dans les quartiers ouvriers, pour en faire des zones urbaines particulièrement défavorisées, du point de vue de l'activité économique qui s'y déroule, des populations et de l'environnement physique. Aujourd'hui, plusieurs stratégies de régénération urbaine sont possibles. Un premier type consiste à restructurer l'espace physique de la ville, pour attirer des activités tertiaires et de nouvelles catégories d'habitants. Une seconde stratégie part des besoins existants en matière d'emploi, de logement et de participation des habitants. Il convient toutefois d'être particulièrement attentif au réalisme économique des initiatives lancées. D'une façon générale, un redéveloppement soutenable des quartiers ouvriers semble passer par l'élaboration de stratégies multidimensionnelles, concertées et progressives, mais pleinement imprégnées des caractéristiques nouvelles du développement économique.

L'Année de la régulation, vol. 1, 1997

Contrôle, conflit et coopération dans l'entreprise : les régimes de mobilisation de la force de travail

Thomas COUTROT

Thèse soutenue le 19 décembre 1996

M. Vernières, Paris-I, directeur de thèse

Membres du jury : F. Eymard-Duvernay, Paris-X, rapporteur ; P. Zarifian, Marne-la-Vallée, rapporteur ; P. Dockès, Lyon-II ; J. Freyssinet, Paris-I.

La majorité des chercheurs diagnostiquent l'émergence de nouveaux modèles productifs, basés sur la coopération, la confiance, la communication. En même temps s'approfondissent précarité et rigueur salariale. Comment les entreprises obtiennent-elles de leurs salariés la mobilisation de leur intelligence individuelle et collective, accompagnée d'une intensification considérable de leur travail, sans passer un nouveau compromis offrant garantie d'emploi ou amélioration des salariés ?

PROBLÉMATIQUE GÉNÉRALE

Pour rendre compte du fonctionnement de l'entreprise capitaliste, l'approche marxiste dispose surtout d'un avantage décisif sur la plupart des théories concurrentes : celui de considérer l'entreprise comme partie prenante d'un système dynamique de forces économiques et sociales. Ce système possède une structure générale invariante qui, loin de produire un déterminisme rigide et mécaniste, place les acteurs économiques et sociaux dans un jeu de contradictions dynamiques. Il est alors possible d'analyser comment, à travers de multiples crises et conflits, ces acteurs peuvent créer, de façon historiquement contingente, des formes institutionnelles qui permettent une stabilisation provisoire du système. Le régime de mobilisation de la force de travail est un élément central du rapport salarial : c'est une institution qui permet de traiter les incertitudes qui affectent la reproduction du capital individuel ; donc de transformer la force de travail en travail efficace.

La théorie marxiste, du moins dans sa tradition majoritaire, n'a pas vraiment dépassé l'analyse proposée par Marx du despotisme d'usine. Les principaux auteurs en la matière, Braverman et les radicaux américains, font reposer la mobilisation de

la force de travail sur deux ressorts seulement : la contrainte systémique – l'obligation de vendre sa force de travail en présence d'une armée de réserve – et la discipline d'usine. Dans son analyse des « régimes de production hégémoniques », Burawoy fait justement observer qu'en présence d'une capacité d'action collective, d'une législation et d'une protection sociale, les travailleurs possèdent des ressources qui leur permettent de relâcher l'emprise de ces contraintes ; d'autant plus qu'ils détiennent des savoirs et des savoir-faire indispensables aux entreprises.

Toutefois, Burawoy ne fonde pas théoriquement les sources de la capacité d'action collective des travailleurs. Pour cela il faut disposer d'une théorie qui rende compte des registres d'action ouverts aux salariés, face aux contraintes systémiques et aux stratégies managériales. La théorie de l'action de Habermas est à cet égard précieuse : elle permet d'articuler théoriquement contrainte systémique et rationalités de l'action individuelle, définissant ainsi un « holisme compréhensif ».

RÉSULTATS THÉORIQUES

Le pari des théories néoclassiques élargies, au sens où l'entend Favereau, est d'expliquer par quel dispositif *l'homo oeconomicus* peut mettre entre parenthèses sa rationalité instrumentale pour parvenir à l'optimum collectif en surmontant le célèbre dilemme du prisonnier. Mais quoi qu'ils en disent, ni Williamson, ni Aoki, ni les théoriciens des jeux ne gagnent ce pari théorique : la faute en incombe à leur conception excessivement étroite de la rationalité de l'action.

Les théoriciens des conventions, quant à eux, échappent à cette impasse en intégrant pleinement le jeu des normes sociales, modélisé sous la forme de régimes d'ajustement des actions ou de modèles d'entreprise. Toutefois ils échouent à rendre compte de la dynamique des relations de travail, à cause de deux carences de leur problématique : la non-reconnaissance de la dimension systémique de l'entreprise capitaliste ; l'insuffisante prise en compte de la dimension historique et conflictuelle de la coordination économique.

Dans le cadre analytique ici proposé, la coordination dans l'entreprise – la mobilisation de la force de travail – est basée sur le jeu articulé de deux types de rationalité : la rationalité instrumentale, actionnée à la fois par la contrainte systémique, qui pèse de l'extérieur, et par les règles de contrôle et de rémunération, qui jouent à l'intérieur ; la rationalité communicationnelle, qui résulte du jeu des normes sociales entre les membres d'une communauté de travail.

La rationalité instrumentale est la seule prise en compte dans la tradition marxiste dominante ou dans la théorie néoclassique même élargie. La rationalité communicationnelle, elle, s'appuie sur le besoin humain de reconnaissance et d'identité sociales. Ce besoin est à la base de l'émergence spontanée de communautés professionnelles par interactions répétées, qu'il s'agisse de collectifs locaux et informels, de réseaux, de communautés de métier ou d'entreprise, de syndicats... Cette rationalité sous-tend les comportements de coopération, d'entraide, de partage des savoirs, qui sont présents dans la plupart des contextes concrets de travail, largement indépendamment d'incitations matérielles ou de contrôles disciplinaires.

Bien entendu cette rationalité communicationnelle est aussi à la source des capacités d'action collective des salariés, et donc de résistance et de conflit. Le problème pour l'entreprise, dans la mesure où elle doit composer avec des collectifs de travail, est de minimiser leur impact perturbateur tout en profitant des retombées productives des coopérations informelles ou des éthiques professionnelles.

Il est donc clair que la dualité entre rationalité instrumentale et rationalité communicationnelle ne recoupe absolument pas une opposition entre logique économique et logique sociale : les normes sociales jouent un rôle essentiel dans la coordination économique.

L'incertitude sociale vient cependant s'ajouter à l'incertitude marchande et à l'incertitude organisationnelle, pour mettre en péril la reproduction du capital avancé. La théorie de la contingence de Mintzberg indiquait les cohérences nécessaires entre stratégie compétitive et mode de coordination interne. Par exemple, l'innovation est de préférence obtenue par l'« ajustement mutuel » entre les travailleurs, qui renvoie à la « rationalité communicationnelle » d'Habermas.

Cette approche est ici élargie en intégrant dans la modélisation le traitement de l'incertitude sociale. Ainsi un contexte technique qui nécessite le travail en équipe et la communication entre salariés favorise en cela l'émergence de collectifs ; inversement, pour obtenir qualité ou innovation il faut recourir à la rationalité communicationnelle ; donc, s'appuyer sur des communautés de travail. Cette « théorie de la contingence élargie » énonce ainsi la nature des liens entre le type d'environnement concurrentiel de l'entreprise, le type de mécanisme de coordination interne, et les modalités de coopération et de régulation des conflits. On peut alors en déduire un nombre limité de configurations relativement stables de règles de traitement de ces trois types d'incertitude, les sept régimes de mobilisation idéal-typiques : libéral, paternaliste, professionnel, fordiste (« IBM » et « Billancourt »), toyotiste, néolibéral. La thèse décrit les principales déterminations économiques et historiques de l'émergence et du déclin de chacun d'eux.

Ces éléments d'analyse historique confirment, comme l'a déjà montré Robert Boyer, que les régimes de mobilisation émergent et évoluent sous l'impact des luttes sociales et politiques au moins autant que des lois économiques. Plus encore : les conditions d'efficacité économique relative des différents modes de coordination et de contrôle sont historiquement déterminées. Ainsi la coordination horizontale propre au régime toyotiste, ne pourrait pas s'établir dans un contexte de syndicalisme de classe ou de métier : elle requiert la cooptation du syndicat par l'entreprise.

RÉSULTATS EMPIRIQUES

L'imbrication entre coopération et conflit s'observe au plan diachronique : les régimes de mobilisation stables sur longue période résultent de compromis institutionnalisés à l'issue de grands conflits. Mais l'analyse statistique l'exhibe au plan synchronique : l'enquête Réponse « Relations professionnelles et négociations d'entreprise », par entretiens en face à face avec employeurs et représentants du personnel dans 3 000 établissements (ministère du Travail, 1993), montre que les négociations fructueuses et les conflits se déroulent dans les mêmes entreprises,

gociations fructueuses et les conflits se déroulent dans les mêmes entreprises, celles où existent des collectifs de travail actifs et des syndicats forts.

Le paysage actuel des pratiques de mobilisation dans les entreprises françaises, tracé à l'aide de cet outil statistique original, est cohérent avec le cadre analytique développé. Comme il est courant, les régimes dégagés par l'analyse empirique ne correspondent que partiellement aux types idéaux. La majorité des établissements enquêtés recourent à une mobilisation de type libéral, c'est-à-dire fondés sur l'atomisation et le contrôle instrumental des salariés. Les établissements dits néofordistes, eux, appartiennent aux secteurs exportateurs soumis à des contraintes multiples de compétitivité ; ils combinent une radicalisation de la prescription du travail et des modes de contrôle instrumental, avec un large développement de la polyvalence et de toute une palette d'innovations organisationnelles et de pratiques « participatives ». La régulation sociale y est relativement intense et conflictuelle. Les établissements « toyotistes à la française », eux, s'apparentent à l'idéal-type toyotiste mais les conflits n'y sont pas moins fréquents qu'ailleurs, au contraire, et leur horizon concurrentiel est plus souvent national que mondial.

Dans un contexte de chômage massif, les entreprises, dans leur majorité, semblent vouloir pousser leur avantage : l'analyse économétrique indique qu'au tournant des années quatre-vingt-dix, les directions ont particulièrement accéléré la substitution du travail par le capital dans les établissements où des syndicats étaient présents, et encore plus là où avaient eu lieu des grèves offensives. *J'ai appelé ce phénomène la « substitution de précaution ».*

Le régime « néolibéral », présenté en conclusion, incarne une direction possible, voire probable, au vu de la trajectoire actuelle des pratiques de mobilisation. Il se caractérise par le concept paradoxal de coopération forcée. Les dirigeants d'entreprise y sont soumis à une pression extrême des marchés financiers mondialisés, qui tend à réduire les écarts autrefois tolérés par rapport à la norme de profitabilité moyenne. Ils fixent donc des objectifs industriels ou commerciaux de plus en plus élevés à leurs salariés. Ceux-ci doivent ainsi, pour conserver leur emploi, éliminer toutes les sources de « X-inefficience », qui résultait des habitudes et des coutumes ; ils doivent même, bon gré mal gré, adopter un comportement de coopération et de partage de l'information, faute de quoi les objectifs fixés resteraient hors d'atteinte. Les directions décentralisent l'organisation, accordant aux équipes de travail une grande autonomie. En même temps, leurs politiques de gestion de la main-d'œuvre – telles les organisations par projets – imposent aux salariés une extrême mobilité interne et externe, qui limite les possibilités d'émergence de collectifs de travail stables. La coopération, qui ne peut s'appuyer sur ces communautés, est donc forcée directement par le renforcement des contraintes systémiques – en provenance des marchés financiers et du marché du travail où règne un chômage de masse. L'autonomie accordée aux équipes est contrôlée par le jeu de ces contraintes et par la pénétration des exigences de la clientèle dans le cœur de la production. Les débats autour des nouveaux modèles productifs se polarisaient jusqu'à présent autour de l'alternative entre le contrôle « néofordiste » et l'autonomie « postfordiste » : le modèle de l'autonomie contrôlée, propre au régime néolibéral, incite à dépasser ce débat.

Ce modèle n'est pas achevé. Dans la pratique, les collectifs de travail persistent, les identités professionnelles jouent toujours un rôle mobilisateur fondamental, les syndicats et les grèves n'ont pas disparu. Mais il constitue une abstraction rationnelle qui systématise certaines des tendances actuelles. Ce régime est bien sûr entaché de contradictions internes fortes, notamment parce qu'il délivre un message contradictoire aux salariés : il leur demande en effet d'être des sujets dans leur travail et des objets dans leur emploi. Il semble inapte à soutenir une dynamique de croissance de long terme, du fait du déséquilibre qu'il entretient dans le partage des gains de productivité. Mais son efficacité en termes de rentabilité économique à court terme semble redoutable, tout comme sa capacité à dissoudre les compromis antérieurs.