HAL
open science

Changements institutionnels sectoriels et territoriaux. Éléments d'analyse mésoéconomique

Thomas Lamarche

To cite this version:

Thomas Lamarche. Changements institutionnels sectoriels et territoriaux. Éléments d'analyse mésoéconomique. Géographie. Université Paris-Diderot - Paris VII, 2011. tel-00759147

HAL Id: tel-00759147

https://theses.hal.science/tel-00759147

Submitted on 30 Nov 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Mémoire pour l'obtention de l'Habilitation à diriger des recherches

Changements institutionnels sectoriels et territoriaux.
Éléments d'analyse mésoéconomique

Thomas Lamarche

Université Paris Diderot - Paris 7

Jury

Gabriel Colletis, Professeur, Université Toulouse 1, LEREPS

Catherine Laurent, Directrice de recherche, INRA-SAD APT

Philippe Moati, Professeur, Université Paris Diderot, LADYSS

Christian du Tertre, Professeur, Université Paris Diderot, LADYSS

Bertrand Zuindeau, Maître de conférences HDR, Université Lille 1, CLERSE

2011

UMR LADYSS - Laboratoire Dynamiques Sociales et Recomposition des Espaces

Remerciements

Mes remerciements reviennent encore, et toujours, à Catherine, non seulement pour les inlassables échanges et relectures, mais aussi pour les contributions communes, *notamment* à propos de la responsabilité sociale des entreprises.

Si dans ma thèse de Doctorat je remerciais déjà Alice, 2 ans à l'époque, je remercie aussi Merlin et Malo… m'ont-ils aidé ? Ils m'ont certainement servi d'alibi pour repousser ce travail d'habilitation tant d'années

J'ai une dette, réciproque certainement, envers les membres du comité de rédaction de *Revue de la régulation. Capitalisme, Institutions, Pouvoirs*. Tous les échanges, qui ont permis de créer la Revue, de la faire vivre, m'ont certes occupé depuis quelque années, mais ô combien ouvert et dynamisé. Les plus actifs du comité se reconnaîtront parmi ceux qui, fondant la Revue, m'ont aussi soutenu dans mes propres travaux qui s'enrichissent des recherches régulationnistes et des discussions critiques. Je les remercie pour cette production collective qui permet, non pas de garder un héritage, surtout pas, mais à en dépasser les cadres.

Enfin, je remercie l'équipe des économistes de Paris 7 qui m'a accueilli, avec ouverture et sympathie, tout particulièrement Christian du Tertre dont les thématiques de recherche ont nourri et nourrissent mes travaux, et qui m'a accompagné activement pour la réalisation de cette habilitation.

Introduction *3*

Chapitre 1. Régulation sectorielle et territoriale. Une perspective à partir des télécommunications et des Services en réseau *13*

1.1. Déréglementation des télécommunications. Rupture du mode de régulation sectoriel.....14

1.2. Logiques sectorielles des Services en réseau 24

1.3. Conclusion. Régulation sectorielle et territoriale des Services en réseau.....31

Chapitre 2. Secteur du Savoir. Régulation d'un secteur en émergence 37

2.1 Entre institution et services. Une approche sectorielle de l'éducation 38

2.2 D'une régulation nationale à la confrontation des échelles territoriales 49

2.3 Entre régulation professionnelle et régulation managériale. L'articulation rapport salarial / formes de concurrence..... 58

2.4 Conclusion. Une régulation sectorielle en peine d'une convention de qualité 67

Chapitre 3. RSE : traiter des externalités à l'échelle mésoéconomique.....71

3.1 Le développement durable à l'échelle de l'entreprise : un processus de légitimation 72

3.2 La finance contre le rapport salarial : la RSE comme tentative de réponse..... 83

3.3 Conclusion. Éléments d'une régulation mésoéconomique..... 89

Conclusion générale *94*

4.1 Penser le changement institutionnel : un programme d'économie politique méso..... 95

4.2 Légitimation, information et connaissance 98

4.3 Secteur et territoire : espaces d'émergence de nouvelles régularités 103

Annexe. RSE : éléments de définition 108

Bibliographie 113

Bibliographie complète de l'auteur.....123

Plan détaillé 125

Introduction

Au-delà de la diversité des terrains et objets de recherche, une même démarche nourrit l'ensemble de mes travaux depuis ma thèse sous la direction de Benjamin Coriat : examiner la nature du changement institutionnel qui affecte les régulations à l'échelle mésoéconomique. Les trois chapitres de ce mémoire d'Habilitation situent les enjeux scientifiques de mes principaux terrains, terrains a priori indépendants qui se rejoignent ainsi sur la question du changement institutionnel et des échelles sectorielles et territoriales auxquelles s'élaborent des compromis sociaux.

Ancrées dans les logiques d'acteurs et d'action pour comprendre les régularités macroéconomiques, mes recherches s'articulent à l'échelle mésoéconomique pour déterminer de quelle manière se transforment les dynamiques productives et comment elles interagissent au sein de dynamiques d'ensemble. La transformation des rapports à l'État et, par-delà, à la question de l'intérêt collectif est un fil conducteur entre les domaines étudiés, qui renvoient tous à la dimension politique de l'évolution des institutions, ce qui suppose de traiter des conflits et des coopérations qui sont à l'origine de la variété et de l'évolution des institutions du capitalisme. Au compromis social et national fordien piloté par l'État succèdent de nouveaux compromis, moins stables, portés à différentes échelles, somme toute complexes et incertains. Il s'agit pour nous d'identifier ces compromis et de définir de quelle façon ils traitent de l'intérêt collectif ou prennent en compte les externalités négatives (notamment à propos des aspects environnementaux qui se sont imposés). Le rôle de l'État dans la composition du compromis social s'est amoindri relativement aux catégories d'acteurs privés (entreprises multinationales, ONG, territoires.) qui développent de nouvelles prérogatives, et sont engagés dans des processus de légitimation au regard de l'intérêt collectif.

La recomposition de l'action collective relève d'une transformation du rapport au territoire dans le sens du renforcement des dispositifs et des compromis non nationaux ; c'est ce que l'on montre à partir de l'évolution d'un certain nombre de secteurs qui ont pris forme dans le cadre historique du territoire national et sous le contrôle de l'État. L'élaboration de compromis locaux est en tension avec l'échelle nationale qui reste prégnante ; cela renforce l'intérêt de travailler sur l'enchevêtrement des échelles territoriales de régulation. Les processus de sectorisation-désectorisation sont eux-mêmes issus d'une recomposition de l'échelle nationale, en lien à des dispositifs infranationaux et des institutions supranationales[1].

Une économie institutionnaliste des télécommunications et des *Services en réseau*[2]

Au début des années 1990, les télécommunications, qui ont constitué mon sujet de Thèse, forment un terrain d'analyse du changement institutionnel exceptionnel. L'« économie des

1 Cf. les travaux sur les processus de sectorisation qui caractérisent l'émergence, l'institutionnalisation et la recomposition des secteurs et de leur frontières (du Tertre et Laurent, 2008).

2 Par convention seront en *italique* les concepts et notions que nous avons développés.

télécommunications », telle que se désigne alors le courant de recherche travaillant sur cette déréglementation sectorielle, est essentiellement microéconomique, et cherche à définir les conditions d'une concurrence potentielle. La théorie des marchés contestables a un caractère *ad'hoc* et ses hypothèses s'avèrent insoutenables, alors même qu'elle influence les changements réglementaires des années 1990 (Lamarche, 1995). Nous montrerons ainsi dans le chapitre 1 que la théorie standard peine à saisir les changements institutionnels, tout en contribuant à leur réalisation, par une légitimation scientifique de la phase de déréglementation et de retrait de l'intervention publique directe. La théorie des marchés contestables légitime la stratégie des acteurs ; en l'occurrence, les entreprises en position de monopole qui agissent sur le cadre réglementaire. L'étude des transformations réglementaires encadrant les activités de réseau offre l'opportunité de travailler ainsi sur le rôle de la science dans le changement institutionnel.

Le secteur est profondément bouleversé par sa double dimension de relais de croissance et de producteur d'une technologie générique. En effet, en tant que secteur innovant il est considéré dans les années 1990 comme étant susceptible d'assurer un regain de croissance à l'échelle macroéconomique, et ainsi à même d'engendrer un taux de rendement élevé pour le capital (ce qui se traduit par la bulle spéculative de la « nouvelle économie »). Conjointement, le secteur des télécommunications produit les technologies qui fondent la dynamique de l'« économie de la connaissance »[3] par l'intermédiaire des techniques de coordination et de diffusion de l'information. Télécommunications et TIC fournissent les conditions matérielles de nouvelles normes de consommation qui sont en grande partie immatérielles ; leur rôle en tant que technologie du changement dans les organisations est essentiel (Lamarche, 2001a). Producteur de technologies de communication, le secteur est ainsi une clé pour la compréhension de la période contemporaine de mondialisation de la production et de globalisation des marchés financiers.

Une particularité des secteurs et activités successivement étudiés est leur contribution au régime de développement ; on qualifie de régime de développement le couple qui est composé du mode de régulation[4] et du régime d'accumulation[5] qu'il pilote (Boyer et Saillard, 2002). Éducation, *Services en réseau* et télécommunications constituent des secteurs qui fondent une nouvelle période de l'accumulation[6]. Ils constituent conjointement des secteurs assurant ce que Bartoli, Boulet, Boyer et du Tertre désignent en termes de « semi-

3 Par convention, et en accord avec les travaux de Foray, nous nommerons « économie de la connaissance » ou « économie fondée sur la connaissance » la période historique qui repose sur un double phénomène : « l'augmentation des ressources consacrées à la production et à la transmission des connaissances » et « un évènement technologique majeur (l'avènement des NTIC) » (Foray, 2000, p. 3).

4 Le « mode de régulation » est défini comme « tout ensemble de procédures et de comportements individuels et collectifs qui a la triple propriété de : reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées ; soutenir et *piloter* le régime d'accumulation en vigueur ; assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système » (Boyer, 1986, p. 54-55).

5 Boyer (2004, p. 54) définit le « régime d'accumulation » par « l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital » ce qui inclut : L'évolution de l'organisation de la production ; Un horizon temporel de valorisation du capital permettant de dégager des principes de gestion ; Des règles de partage de la valeur en lien avec les conditions de reproduction des groupes sociaux ; Une évolution de la demande sociale en cohérence avec l'évolution de la production ; Une articulation avec les formes non capitalistes.

6 Ces secteurs sont instrumentalisés par la commission européenne dans le cadre de la stratégie de Lisbonne visant à faire de l'Europe « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale » (Kok, 2004). Voir la critique dans (Lamarche, 2006a) et (Bruno, et al., 2009).

fonctionnalité » à l'échelle macroéconomique (apport en connaissance, en coordination, ressource territoriale). L'instrumentalisation et la recomposition dans un objectif de croissance, de sphères d'activité qui ont été essentiellement instituées dans un cadre public sont un trait commun de ces secteurs. Ces changements, prenant des formes territorialement variées, ont en retour un effet sur la contribution des secteurs à l'intérêt collectif. Ce n'est ainsi plus l'État à l'échelle nationale qui en est le principal garant ; de nouvelles combinaisons sectorielles et territoriales se profilent, de nouveaux compromis à des échelles infra et supranationales se confrontent et s'opposent.

Alors que l'économie des télécommunications focalise sur les réseaux physiques, nous montrons que le secteur s'inscrit conjointement dans une problématique de services. Focaliser sur les infrastructures et les externalités de réseau a permis de mettre en lumière les particularités liées aux investissements techniques et aux rendements croissants, mais sous-estime l'importance des logiques relationnelles dans la coproduction de la valeur. Il nous semble ainsi nécessaire de faire évoluer la notion de « rapport de consommation », qui selon Billaudot (1996) met en relation les entreprises et les familles. Ce rapport est à l'origine d'une convention commerciale, qui dissocie l'entreprise de la famille et produit des règles et des nomenclatures. Compte tenu de la nature de la coproduction propre aux services (Gadrey, 1996), nous définissons un *rapport de consommation et de coproduction* qui est partie intégrante du mode de régulation sectoriel. Ce concept nous permet de travailler sur le couplage entre les changements affectant la production et ceux affectant les usages. Le développement d'une logique de service renforce le caractère structurant des formes de concurrence[7] en intégrant plus directement les dynamiques relationnelles et les relations aux usagers/clients dans de nouvelles régulations qui se forment aux dépens du pilotage public et du pouvoir des professions constituées. Débutant dans les télécommunications, la remise en cause des dispositifs institutionnels[8] s'étend à un ensemble d'activités de service public, nous caractériserons la communauté de problématiques propres aux « *Services en réseau* » qui fonde un processus de *sectorisation*.

Mon programme de recherche s'attache ainsi aux modes de régulation sectoriels. Le concept de mode de régulation, et plus généralement les approches en termes de régulation, comme le rappellent Bartoli et Boulet (1990, p 11), ne sauraient cependant « être mécaniquement appliquées au niveau sectoriel ». Les secteurs ne relèvent pas de spécificités inhérentes et structurelles qui conduiraient à nier les logiques d'ensemble ; il ne s'agit pas pour autant de verser dans une analyse fonctionnaliste selon laquelle les secteurs seraient produits par la « fonction » qu'ils assurent à l'échelle macroéconomique. Ces deux écueils ont été bien identifiés, mais ils restent menaçants. Ainsi, Boyer (1990, p. 46) précise que les régulationnistes « ne prétendent pas que les formes d'articulation de chaque secteur aient été conçues en vue de la stabilité du mode de développement global ; au contraire, l'émergence des formes d'organisation sectorielles répond d'abord et surtout à des intérêts et des contraintes très largement sectoriels, mais elles se doivent *in fine* d'être compatibles avec le mode de développement en vigueur ». Le risque du fonctionnalisme est conjointement neutralisé par Lipietz (1990, p. 142) dans sa critique de la définition de la régulation que donne Canguilhem dans l'Encyclopédie Universalis[9], définition qui « posait

7 Les formes de concurrence considérées en tant que formes institutionnelles, incluent les modalités de concurrence et traitent des relations entre les foyers d'accumulation et les consommateurs (Boyer, 1986).

8 La notion de « dispositif institutionnel » désigne « les institutions productrices de normes, de processus, d'intervention qui encadrent et orientent ces régimes économiques. Elle permet d'éviter une approche exclusivement étatiste » (Bartoli et Boulet, 1990, p 19).

9 « La régulation, c'est l'ajustement, conformément à quelque règle ou norme, d'une pluralité de mouvements ou d'actes et de leurs effets ou produits que leur diversité ou leur succession rend d'abord étrangers les uns aux autres ».

l'existence d'une norme téléologique, d'un finalisme qui induisait automatiquement fonctionnalisme ». Lipietz considère ainsi qu'il faut opposer un « fonctionnalisme ex post » qui évite l'écueil de l'intentionnalité et cela dans l'esprit de la théorie de la régulation qui n'entend caractériser un mode de régulation qu'ex post[10]. Les secteurs ont bien une fonctionnalité ex post, c'est ce que désigne la notion de « semi-fonctionnalité ». Éviter le piège du fonctionnalisme tout en intégrant le rôle macroéconomique et macrosocial des secteurs est tout l'intérêt du concept de « mode de régulation sectoriel ». Il y a régulation sectorielle dans le sens où les secteurs sont le siège de contradictions, de lutte pour reprendre la terminologie de Lipietz, selon lequel « 'unité' et 'lutte', qui sont les deux aspects d'un rapport contradictoire, forment eux-mêmes un couple contradictoire » (Lipietz, 1990, p. 152). Il s'agit pour nous, avec le concept de mode de régulation sectoriel de comprendre les conditions de la reproduction des rapports sociaux sectoriels, en évitant de considérer seulement le résultat (ie. le mode de régulation stabilisé lui-même), pour garder en tête le processus, les contradictions, les crises. Le piège du « résultat » est certainement celui qui est le plus souvent tendu aux analyses en termes de régulation : avoir caractérisé le fordisme est trop souvent considéré comme le résultat ; oubliant de quelle façon la théorie de la régulation produit d'abord une méthode, une manière de saisir les contradictions inhérentes tout en mettant à jour les institutions qui permettent d'assurer, temporairement l'unité et la stabilité.

Éducation et formation, un secteur émergent

Le système éducatif et de formation est notre second terrain de recherche. Entre changement sectoriel et changement des formes de l'État, nous avons montré qu'il est exemplaire du mode opératoire de la déréglementation. Le système éducatif et de formation prend progressivement les caractères d'un *secteur* qui rompt avec son territoire de référence, le territoire national, ce que nous caractérisons en tant que *processus de sectorisation* (Lamarche, 2006a). Caractériser ce processus permet de comprendre comment le système éducatif, historiquement pensé comme une institution de l'État, en termes essentiellement politiques à l'échelle de la nation, devient un secteur, qui se re-territorialise, s'autonomise, se dote de nouvelles règles te d'un nouveau périmètre. Le travail joint sur les technologies, le management et la caractérisation à l'échelle internationale de dispositifs institutionnels définissant l'éducation en termes de services[11] permet de saisir des régulations sectorielles qui se fondent sur des innovations institutionnelles multiples. Cela nous permet de qualifier un *secteur du Savoir* en émergence, en tension entre ses prérogatives publiques anciennes et une logique de service qui s'impose (Lamarche, 2008a). Nous nous attachons aux Savoirs en ce qu'ils sont définis comme « incorporé dans l'intelligence des individus » (Mouhoud et Plihon, 2009, p. 57) alors que la connaissance est définie comme le résultat d'un travail théorique, lié à la compréhension du monde et des phénomènes. Le moment de cette transformation sectorielle est celui de la confrontation du système éducatif avec l'économie de la connaissance, notamment en lien avec la numérisation (Lamarche, 2006b). C'est parce que connaissances et compétences acquièrent un rôle central dans les dynamiques productives, pour les entreprises et pour les territoires, que le régime économique de fonctionnement du secteur (production et diffusion de connaissances et de compétences)

10 L'écueil est aujourd'hui d'autant plus important que le terme de régulation est couramment utilisé en lieu et place de réglementation ou contrôle, et de ce fait porte une très forte intentionnalité dans la construction des institutions.

11 Voir les recompositions du système éducatif en lien avec des institutions d'échelle internationale, et les enjeux de cette catégorisation visant à construire la représentation de l'éducation en tant que marché (Lamarche, 2003a).

se transforme, assez brusquement ; ce que nous analysons par l'émergence d'une semi-fonctionnalité macroéconomique du secteur. Ces transformations constitutives du processus de sectorisation sont particulièrement explicites dans l'enseignement supérieur qui est au cœur de nos recherches.

Les recompositions locales sont le produit de nouvelles relations de concurrence. Elles se confrontent à un processus de normalisation qui pèse sur le secteur et qui engendre de la convergence. Le secteur est ainsi marqué par une tension entre cette convergence, issue de la sectorisation, et la persistance d'une grande variété de configurations locales (savoir et éducation restant marqués par des facteurs domestiques, historiques, culturels, religieux, mais aussi par les particularités des systèmes productifs locaux et nationaux). Cette perspective en termes de semi-fonctionnalité du secteur est une clé de la périodisation que nous proposons.

Le déplacement depuis une logique d'institution publique et collégiale, vers une logique d'organisation managériale, constitue une clé d'explication de la rupture actuelle (Lamarche, 2008a). La logique de *secteur productif* que nous avons mise en lumière s'impose, notamment face aux professions constituées, dans le cadre d'une transformation du *rapport salarial sectoriel*[12] au sein duquel la force de travail des enseignants et chercheurs est progressivement soumise à un régime d'accumulation basé sur les connaissances. Dans l'actuelle transformation des universités en établissements d'enseignement et de recherche se retrouve une polarisation autour des pouvoirs managériaux. Les nouveaux dirigeants sont sommés de faire face à une contrainte d'action forte et instituée ; plus concurrentielle, et plus fortement connectée aux besoins en compétence des appareils productifs. Entre leur ministère de tutelle, les professions et les usagers (étudiants et employeurs), ils sont soumis à un « gouvernement par les instruments »[13].

La transformation du travail est étroitement corrélée à la nature de « service » qui s'impose dans l'enseignement supérieur de façon chaotique. La remise en cause du principe d'égalité de traitement des agents d'un même corps que recèle le décret modifiant le statut des enseignants-chercheurs constitue un symptomatique tournant qui contribue à transformer les universitaires en employés de l'université, assujettis à un établissement et non à une université à caractère national[14]. Le pouvoir managérial institué par les réformes actuelles se concrétise dans l'évolution des modes de financement et les relations de concurrence. Cette évolution résonne avec celle que nous avons décrite à propos du pouvoir des managers dans l'entreprise en lien avec la dynamique de responsabilité sociale (Lamarche, 2009a). C'est à partir des dirigeants salariés et par le maniement d'instruments d'évaluation des performances (sociétale, de la recherche, des universités, des personnels, etc.) que se façonne le pouvoir sectoriel. Si ces instruments et référentiels sont mis en œuvre à l'échelle des organisations, renforçant ainsi les formes de concurrence, la construction de ces instruments échappe aux organisations et relève d'une échelle mésoéconomique.

Alors que nous avons analysé les télécommunications, les *Services en réseau* puis l'éducation et la formation en termes de dynamiques sectorielles spécifiques, la dimension territoriale a été délaissée dans un premier temps. Ces secteurs ont été à ce point marqués par le

12 On retient la définition du rapport salarial par les cinq principales composantes du rapport capital-travail qu'en donne Boyer (1986) : Organisation du travail et types de moyens de production ; Stratification des qualifications et Division sociale et technique du travail ; Modalités de mobilisation et d'attachement des salariés ; Formation des salaires (direct et indirect) ; Style de vie et de consommation, mode de vie salarié, notamment l'utilisation de services collectifs hors marché.

13 Voir les travaux de Lascoumes et Legalès (2004) qui titrent ainsi leur ouvrage.

14 Sur la transformation en cours du statut des enseignants, voir les travaux sur les modes de rémunération et d'évaluation des enseignants (Lamarche, 2008c).

caractère national des compromis sociaux que la dimension territoriale apparaissait essentiellement comme une question d'échelle. C'est la nature des formes d'internationalisation qui a frappé au premier abord. Comprendre la mondialisation des services publics impose de considérer les dispositifs institutionnels locaux dans lesquels ils sont produits. On traite donc de l'internationalisation des services, des entreprises et du capital[15]. L'évolution des stratégies au sein des *organisations* (des universités, notamment) apparaît comme une réponse à un renforcement de la concurrence. Les formes de la rivalité ne sont cependant pas réductibles à une analyse en termes stricts de concurrence, elles s'ancrent dans les offres de formation, dans des stratégies relationnelles avec les milieux de référence et les relations professionnelles (Lamarche, 2000a). Caractériser le *rapport de coproduction* propre aux services d'éducation et de formation est donc un enjeu scientifique important. Il s'agit ainsi de considérer les rapports conflictuels et de coproduction entre les organisations, les apprenants et les employeurs à propos de la définition même du service ; rapports qui se cristallisent dans des règles. Le cadrage par la puissance publique à l'échelle nationale n'est cependant pas univoque et se confronte aux échelles supra et infra-nationales. Comprendre la territorialité de la régulation est un enjeu renouvelé ; c'est dans ce sens que nous avons proposé une lecture territorialisée de l'éducation et de la formation, pour montrer l'enchevêtrement entre la construction d'un secteur et la déstabilisation de l'échelle nationale de référence (Lamarche, 2008d).

L'enjeu de ce programme de recherche est d'affiner la qualification d'un *secteur* dont les particularités territoriales restent décisives, car il est adossé aux formes de l'action publique (aux échelles européenne, nationale, régionale). Comprendre conjointement ce qu'il y a de politique et de productif dans le *mode de régulation du secteur du Savoir* permet de saisir les nouvelles règles qui régissent ce secteur. La difficulté, outre ce qu'il est en tension politique et sociale forte, est que les termes du débat, les représentations sociales, sont encore instables et marquées politiquement.

La *régulation sectorielle* que nous avons caractérisée repose sur la combinaison de deux formes institutionnelles[16] : le rapport salarial et les formes de concurrence, dans le cadre d'une semi-fonctionnalité macroéconomique. Cette combinaison s'exprime sous la contrainte de l'État à l'échelle nationale qui continue de fixer les règles, car les savoirs, la transmission des savoirs et la production des compétences constituent un enjeu pour la société.

Nous considérons que les changements intervenus dans la période 2000-2010 sont le signe de la rupture entre deux périodes, deux modes de régulation ; la *régulation professionnelle* laissant place à une *régulation managériale*. Ce changement est en cours, incomplet et incertain : les conditions qui permettent d'assumer les contradictions ne sont pas réunies, elles dépendent d'un rapport de force politique. La *régulation professionnelle* dans laquelle la profession était centrale et produisait l'essentiel des règles, fait place à une *régulation managériale*, exercée par les normes (de gestion, de contrôle), accordant une place nouvelle à l'évaluation, notamment individuelle. La régulation sectorielle de l'éducation reste marquée par la coexistence de deux dynamiques : une *dynamique institutionnelle*, politique, qui a dominé historiquement (production de règles, régulation de la reproduction sociale) et une *dynamique de service*, historiquement assujettie à la première. Cette *dynamique de service* est elle-

15 Cf. l'analyse comparative des institutions européennes et internationales (Lamarche, 2004).

16 Une forme institutionnelle est la « codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux », ces formes « dérivent de la caractérisation qui est faite du mode de production dominant » (Boyer, 1986, p 48). Elles assurent en fin de compte la viabilité et la cohérence de l'économie capitaliste, selon des modalités variables historiquement. La théorie de la régulation en retient cinq : Monnaie et formes de la contrainte monétaire ; Configurations du rapport salarial ; Formes de concurrence ; Formes de l'Etat ; Modalités d'adhésion au régime international.

même double : service à la collectivité (qualification, connaissance, compétence) et service aux personnes/aux familles (diplôme, accès différencié à l'emploi). La rupture actuelle provient d'un déplacement des priorités qui s'est produit au profit de la seconde dynamique, et cela sous la pression de la concurrence : concurrence entre offreurs et rivalité entre 'bénéficiaires' (entre usagers finaux et entre employeurs).

La complexité de ces questions a conduit à longtemps repousser le changement ou à le mener sans concertation avec les corps sociaux. La *Convention de qualité* qui définit la nature et l'usage social du savoir (tant pour les familles, que pour la société et le capital) n'a pas encore fait l'objet d'un compromis social solide. À proprement parler, elle n'existe pas encore en tant que convention. La confrontation du secteur avec d'autres enjeux conflictuels (répartition, qualification, niveau de l'impôt) rend en effet politiquement et socialement délicate l'évolution de son périmètre. De plus, le risque que perçoivent les acteurs (la profession d'enseignant vis-à-vis de son statut, les entreprises face à la dépense de formation à assumer, l'État face à la conflictualité du sujet et au niveau de l'investissement requis) en fait un objet de crispation, alors même que l'éducation et la formation ne sont pas habituellement conceptualisées en termes de rapports sociaux[17]. Le court-termisme imposé par la financiarisation et la profondeur du mouvement déréglementaire des vingt dernières années n'ont pas permis de traiter de l'adaptation du secteur à sa semi-fonctionnalité macroéconomique. L'économie de la connaissance, qui mobilise les secteurs que nous explorons, relève d'un horizon temporel qui n'est pas compatible avec celui de la finance de marché (Colletis et Paulré, 2008). C'est sur cette incohérence que se façonnent les règles sectorielles nouvelles dont on peut ainsi douter de la pérennité et de la capacité à faire face aux défis de la crise actuelle.

La RSE : un processus d'institutionnalisation du développement durable dans l'entreprise ?

Parallèlement aux travaux sur la Régulation sectorielle et territoriale, j'ai développé une troisième thématique de recherche reposant sur l'observation des dispositifs d'évaluation de la responsabilité sociale des entreprises et leur stratégie de reddition à propos de la dimension sociétale de leurs activités (de la Broise et Lamarche, 2006). Après avoir été essentiellement portées par des considérations éthiques dans l'activité des dirigeants (cf. le courant *Business ethics*), puis par la construction d'avantages concurrentiels, les politiques RSE se légitiment en tant que mise en œuvre du développement durable à l'échelle des entreprises[18]. Il s'agit pour les entreprises de gérer les externalités résultant de leur production et de rendre des comptes sur la dimension sociale et sociétale de leur activité. C'est en partant de l'évaluation et de la communication en matière de responsabilité sociale que j'ai abordé dans un premier temps les transformations de l'entreprise et de sa gouvernance. Les pratiques en matière de RSE ne résultent pas de simples discours de communication d'entreprise ; elles participent, de façon plus fondamentale à la construction de référentiels et de normes de production et d'évaluation (Lamarche, 2009b).

L'activité d'*accountability* en matière de RSE n'est pas une simple mode managériale. Elle acquiert une dimension politique car elle traite de la prise en charge des effets externes induits par la production : effets sur la société dans son ensemble, qui prennent cependant

17 Intégrant la sphère de la formation au sein du rapport salarial, en vue d'en traiter conjointement avec le système de qualification, Boyer et Caroli (1993) caractérisent un « rapport éducatif » contradictoire, cf. Chapitre 2.

18 « Ethique », puis « utilitarisme » (ie. usage de la RSE comme avantage concurrentiel), puis « soutenabilité » forment les trois temps de la périodisation de la RSE que proposent Capron et Petit(2011).

des formes locales particulières. Ainsi, les enjeux environnementaux et sociétaux (droits humains, communautés locales, etc.) induisent différentes modalités d'action dans l'entreprise, variables selon la nature des compromis et des contraintes qui y sont associées ; la RSE constitue une réponse de l'entreprise au développement d'une critique écologique (Chiapello, 2009). L'action provient des entreprises, car les pratiques en matière de RSE demeurent volontaires, elles sont néanmoins encadrées par des dispositifs institutionnels (normalisation, évaluation, reddition) sont conçus à l'échelle mésoéconomique. La RSE est en effet engagée dans un processus d'institutionnalisation (Bodet et Lamarche, 2007) marqué par des interactions entre d'une part les règles de droit qui ne sont pas disqualifiées (droit social et droit du travail ; normes environnementales) et, d'autre part, les institutions qui sont créées au niveau des entreprises ou des secteurs, en lien avec les nouvelles formes d'engagement volontaire que prennent les entreprises. Les institutions de la RSE qui se mettent en place révèlent une logique de production normative particulière, issue de la confrontation entre des règles légales produites par les États, des engagements privés (pris par les entreprises), qui eux-mêmes se traduisent par des règles, et un activisme civil (syndicats, particuliers, ONG…).

Nous observons ainsi une évolution du droit et des règles fondée sur la capacité des acteurs à forger eux-mêmes des dispositifs immatériels qui font partie des relations de concurrence. Nous sommes ainsi conduits à rendre compte d'un double compromis à même de s'imposer : d'une part entre les dirigeants et les actionnaires, et d'autre part entre ces dirigeants et des acteurs agissant en tant que *représentants de l'environnement* (Lamarche, 2009a). Pour caractériser la force d'un nouveau compromis, voire pour définir les contours d'un nouveau modèle d'entreprise qui intégrerait en son cœur des pratiques responsables, nous nous sommes référé la notion de « conception du contrôle » qu'à proposé Fligstein (1990) en vue de caractériser l'évolution de la grande entreprise depuis le début du 20e siècle et l'activité stratégique exercée par les dirigeants. Une conception du contrôle tend à définir les catégories d'objectifs que se donne l'entreprise et les moyens de les atteindre. À chacune des conceptions du contrôle qui se sont succédé il est possible d'associer des formes d'organisation, des stratégies dites « normales » et un mode privilégié d'évaluation des performances. Si dans la dernière période une conception, dite *shareholder* (Rubinstein et Weinstein, 2000) correspondant à l'entreprise financiarisée s'est imposée, nous considérons que la RSE est à même de former une nouvelle conception, historiquement située, qui n'est cependant pas dominante. Selon cette conception, que nous avons nommée *shareholder-RSE compatible*, les responsabilités environnementales et sociales s'ajoutent à la responsabilité vis-à-vis des actionnaires ; cette conception constitue un nouveau compromis entre des exigences d'ordre financier et des exigences sociétales portées par des acteurs extérieurs (Lamarche et Rubinstein, 2009). Les stratégies investies par la *conception shareholder-RSE compatible* visent la formation de rentes liées à la maîtrise interne de l'information en matière de RSE et la valorisation de cette information en tant qu'actif intangible dans un contexte où ces actifs ne cessent de croître dans la valeur totale de la firme. Ces stratégies sont compatibles avec la conception *shareholder*, car elles n'entravent pas la performance financière de l'entreprise et pourraient même conduire à accroître sa valorisation sur les marchés financiers.

Nous appréhendons ainsi la RSE comme constitutive de la concurrence inter-entreprises par le jeu du mimétisme et de la recherche d'avantages comparatifs, sous pression de la finance actionnariale. Le rapport salarial ne semble pas être transformé en tant que tel par la RSE, qui apparaît comme une conséquence du nouveau rapport de force post-fordien. La RSE est une justification, une légitimation des évolutions en cours. Elle n'en amène pas moins, dans certains cas, une amélioration réelle des pratiques, et participe de la construction de nouveaux compromis internes.

Cette dernière partie de mes travaux forme un programme de recherche qui repose sur l'analyse des formes contemporaines de compromis et de conflits sociaux et environnementaux. Il s'agit de caractériser les dispositifs qui sont mis en place à l'échelle de chacune des firmes (autoréglementation) et se normalisent à l'échelle supérieure, portés par les formes de concurrence et les stratégies mimétiques (Lamarche, 2008b). Les différences de comportement des entreprises en matière de RSE à l'échelle internationale, associées aux stratégies de localisation renforcent l'intérêt d'une dimension territoriale de ce programme. Dans certaines situations les marquages sectoriels sont structurants (chimie, pharmacie, extraction, pétrole, etc.), dans d'autres ce sont les dynamiques professionnelles[19] liées à des collectifs qui cadrent et normalisent l'action des entreprises[20], dans d'autres, enfin, la dimension territoriale est marquante à une échelle supranationale (Accords-cadres internationaux à l'échelle des entreprises européennes (Bodet et Lamarche, 2006)) ; cependant les modalités locales de production de information en matière de responsabilité restent un point clé. Produire des connaissances sur l'entreprise et évaluer les impacts de son activité est complexe ; cela repose sur des conventions d'évaluation qui sont encore incertaines et non stabilisées. De façon analogue à ce que nous avons vu à propos du *secteur du Savoir*, la gestion des externalités et les dispositifs d'évaluation de ces externalités butent sur une convention qui ne parvient pas à s'imposer, ou qui, s'imposant partiellement (tels des dispositifs internationaux, comme le *Global compact*), ne propose finalement pas d'évaluation intégrant les effets externes.

Les entreprises sont un des lieux essentiels de confrontation en vue de la production des informations permettant d'évaluer leur responsabilité. Cette production d'information achoppe cependant sur la question de l'expertise et de l'accès aux sources[21]. La production d'information et notamment de notes synthétiques est ainsi un processus structurant, propre à ce que Thévenot (1985) appelle des « investissement de formes », pour décrire la mobilisation collective en vue de construire des dispositifs communs d'évaluation intégrant des principes de justice communs. Les acteurs produisent collectivement les instruments de la mesure, ils « investissent » dans des instruments qui devront assurer la comptabilisation de la valeur. C'est une production immatérielle collective au service de la construction de référentiels. Les premiers résultats de ce programme, montrent que les secteurs, les territoires, les professions et les grandes entreprises sont des niveaux mésoéconomiques de production de ces dispositifs institutionnels structurants.

Un référentiel théorique institutionnaliste, critique, situé

Ces différents axes de recherches ont une dimension sectorielle et appliquée et constituent un ancrage dans le terrain d'une recherche économique insérée dans les sciences sociales. Par la mise en œuvre d'une perspective sectorielle et territoriale, ces travaux convergent autour d'un objet conceptuel que les trois chapitres mettent en lumière pour déboucher en conclusion sur une perspective en forme de programme de recherche qui vise à contribuer à un renouveau des recherches institutionnalistes, historicisées en développant un travail mésoéconomique en vue de saisir, de situer et de caractériser les changements institutionnels.

---

19 Les formes de la professionnalisation rendent visibles d'importantes particularités sectorielles, en lien avec des instances qui se structurent dans un certain isomorphisme (de la Broise, et al., 2008).

20 C'est le cas de l'économie sociale qui regroupe mutuelles, coopératives et associations (Bodet, et al., 2009).

21 Nous avons confronté des rapports de développement durable à ceux produits sur demande des CHSCT, pour montrer les tensions entre sources, modalités d'évaluation et représentations de la RSE (Bodet et Lamarche, 2009).

Les analyses régulationnistes ont donné cohérence à un ensemble de phénomènes institutionnels et dynamiques du capitalisme, particulièrement du 20e siècle, et ont développé une méthodologie et une grille conceptuelle efficace pour interroger les crises et recompositions économiques et sociales contemporaines. C'est dans ce cadre que je développe mon analyse du changement institutionnel. En effet, un certain nombre de transformations contemporaines ne peuvent se comprendre sans une démarche historique et comparative intégrant la variabilité des dynamiques économiques actuellement observables, et saisissant les mécanismes qui les relient. Mon objet est donc de contribuer à une économie politique enchâssée dans les rapports sociaux et de pouvoirs qui permette d'appréhender les reconfigurations des rapports de force entre groupes sociaux et d'analyser la complexité de fonctionnements institutionnels historiquement construits.

L'ampleur et la diversité de ces recompositions invitent à rassembler, pour une réflexion globale sur la transformation du capitalisme, des travaux qui s'inscrivent dans différents courants intellectuels animés d'une vision commune d'une « économie politique hétérodoxe », selon l'expression de Lordon (2008). Ces travaux institutionnalistes portent tant sur la caractérisation des formes structurelles du capitalisme contemporain que sur l'analyse de nouvelles dynamiques à l'œuvre (montée de l'immatériel, changements des structures productives, nouvelles formes de concurrence, financiarisation, développement durable) et concernent également l'identification de changements sociaux (compétences, inégalités territoriales, évolution du salariat). S'intégrer à cette démarche collective nous permet de caractériser les institutions du capitalisme en pensant le changement institutionnel à un niveau mésoéconomique.

1 Chapitre 1. Régulation sectorielle et territoriale. Une perspective à partir des télécommunications et des Services en réseau

Ce premier chapitre a pour objet de discuter l'approche mésoéconomique en termes de *Régulation sectorielle et territoriale* à partir d'un secteur déréglementé : les télécommunications. Nous étendons cette analyse à l'activité d'un ensemble de *Services en réseau* qui, en fin de compte, connaissent une trajectoire sectorielle similaire.

L'approche sectorielle participe d'un programme visant à renforcer les concepts à l'échelle *méso*, dans le but de comprendre conjointement changements macroéconomiques (régime d'accumulation et mode de régulation) et changements microéconomiques (comportement des acteurs). L'approche sectorielle prend sens dans son articulation aux échelles territoriales de formation des compromis sociaux et d'émergence des dispositifs institutionnels, elle permet de traiter des spécificités au sein d'un régime d'accumulation instable. L'approche par la *Régulation sectorielle et territoriale* permet d'associer une perspective sur la variété des secteurs et des territoires aux conditions de leur insertion dans le régime macroéconomique. La caractérisation d'un mode de régulation sectoriel nous conduit à analyser les conditions de l'accumulation à cette échelle, elle s'insère dans un ensemble de recherches visant à rendre compte de l'hétérogénéité des secteurs, non seulement en termes de régulation, mais aussi en termes de recompositions que l'on peut interpréter en tant que crises.

La problématique générale à propos des télécommunications interroge les régularités sectorielles dans une période de crise macroéconomique, en liant caractéristiques sociotechniques (réseau, accessibilité, normalisation...), formes de concurrence et changements institutionnels (notamment réglementation du marché). Cette situation contribue aux recherches sur les régulations sectorielles, en partant d'un secteur qui a la double particularité de son lien historique à l'État et de sa « fonction » au sein du régime d'accumulation. On discutera ainsi de la *semi-fonctionnalité* du secteur à l'échelle macroéconomique, en montrant qu'elle résulte d'un compromis entre une dimension fonctionnelle macro et une dynamique sectorielle propre. La transformation sectorielle est constitutive de l'instabilité structurelle du régime d'accumulation dans la période post fordiste. En effet que l'on considère le régime d'accumulation comme financiarisé (Aglietta et Rebérioux, 2004), à dominante immatérielle (du Tertre, 2007a), ou à partir de la caractérisation du capitalisme cognitif (Colletis et Paulré, 2008), un invariant se trouve dans la circulation des informations et des données. La production et le contrôle des informations, puis des connaissances ont en effet nécessité une infrastructure que les télécommunications fournissent.

La place des savoirs et des informations est ainsi centrale non seulement dans les dynamiques de production, elle l'est aussi dans et pour la finance (Mouhoud et Plihon, 2009). L'analyse de Plihon et Mouhoud corrobore celle de d'Aglietta, le régime d'accumulation repose sur une interaction entre le progrès technique et la mondialisation (mondialisation de la production et de la finance) ce régime entraîne une transformation du rapport salarial (pression sur les coûts salariaux, dumping social et environnemental) (Colletis et Paulré, 2008). Le « régime économique de fonctionnement » du secteur (ie.

l'accumulation à cette échelle) connaît ainsi une évolution du fait des nouveaux usages sociaux. En tant que technologie générique support des TIC, les télécommunications modifie le travail, la localisation des activités et les modes de coordination.

La caractérisation d'un secteur des *Services en réseau* a pour intérêt de rendre compte d'un ensemble d'activités liées par le même régime économique de fonctionnement (haut niveau d'investissement en capital, externalités positives de réseau, rendements croissants), par les mêmes enjeux politiques et économiques impliquant l'État, et débouchant sur des dispositifs institutionnels spécifiques. Au sein de ces services se trouvent les télécommunications, les postes, les transports ferroviaires et aériens, le gaz et l'électricité, l'assainissement… Les mutations sectorielles sont le produit de son insertion dans la logique d'ensemble, à savoir les nouvelles « fonctions » reposant sur les *Services en réseau :* support de l'économie de la connaissance, nouvelle forme de productivité qualitative[22], facteur d'attractivité des territoires.

1.1. Déréglementation des télécommunications. Rupture du mode de régulation sectoriel

L'histoire économique récente retient que les années 1980-2000 ont été pour les télécommunications et les *Services en réseau* celles de la *déréglementation*. Cette dénomination focalise sur les changements réglementaires affectant les structures du marché, et considère que la réglementation s'allège, ce qu'infirment le développement réglementaire, la mise en place d'agences spécifiques de « régulation »[23] et la jurisprudence. Nous montrerons dans un premier temps comment l'analyse économique et les politiques qui en découlent ont traité cette transformation sous l'angle exclusif des structures industrielles (1.1.1).

Il y a bien, durant une vingtaine d'années, un mouvement de remise en cause des réglementations précédentes (monopole, propriété publique, nature du contrôle) mais celui-ci ne se traduit pas par un allègement juridique. La transformation des règles et des régularités va au-delà de la question juridique, elle nous renvoie à une analyse du changement institutionnel à caractère plus général qui concerne la régulation sectorielle avec sa variété d'arrangements institutionnels[24] ainsi que l'évolution des modalités d'intervention de l'État comme producteur et contrôleur. Partant d'une critique de l'« économie des télécommunications », telle qu'elle s'est constituée en tant que sous-disciplines, nous défendons l'idée que les transformations des télécommunications prennent sens dans le cadre d'une analyse institutionnaliste historicisée. La comparaison France / États-Unis éclaire les ruptures sectorielles par allers et retours entre analyse des dispositifs institutionnels spécifiques, de l'évolution du régime économique et des transformation des représentations scientifiques formant des justifications. Considérant le secteur sur longue période, de l'origine des monopoles à leur remise en cause, nous montrons qu'un mode de régulation sectoriel s'est imposé de façon atypique au sein du mode de régulation d'ensemble (1.1.2).

---

22 Voir notamment les travaux de Zarifian (1990).

23 L'analyse des télécommunications, puis des *Services en réseau*, est développée à partir du cadre de la théorie de la régulation, elle pose un problème de vocabulaire à propos du terme « régulation ». L'utilisation courante de la terminologie américaine *regulation* trop vite traduite par *régulation*, en lieu et place de *réglementation* ou de *contrôle* induit des confusions. Cf. La mise au point « Ce que la Théorie de la Régulation n'est pas » (Boyer, 2004, p. 7).

24 On utilise la notion d'« arrangement institutionnel » dans le cadre de l'étude des formes institutionnelles pour travailler sur la variété des formes de coordination et notamment éviter de focaliser sur le marché comme seul ou principal arrangement institutionnel (Boyer, 1999).

1.1.1 Dépasser les théories des structures industrielles

L'approche institutionnelle des télécommunications que nous proposons contraste avec la pensée économique standard ((Baumol, et al., 1982, Kahn, 1971, Sharkey, 1982). L'« économie des télécommunications » telle qu'elle s'impose traite ce champ en termes de « structures industrielles »[25], elle est un objet de la nouvelle microéconomie industrielle[26]. Ces approches ont réduit leur champ à la caractérisation de marchés, sans traiter des institutions constitutives des secteurs. La réglementation est ainsi une donnée, traitée de façon normative et non un construit social et politique. L'originalité du secteur la conduit à devenir un support prisé pour l'économiste et l'économètre, notamment pour caractériser l'équilibre en situation de rendements croissants et d'externalités positives. L'économie des télécommunications, et de façon plus large l'économie des réseaux, se sont construites dans le cadre de recherches sur les marchés de concurrence imparfaite, et ce faisant ont traité de façon normative le contexte réglementaire. La dimension historique, sociale et politique des réseaux, si elle a été traitée par des historiens, par des sociologues, voire des politistes, est négligé par les économistes.

1.1.1.1 La théorie des marchés contestables. Renouvellement et impasse de la théorie standard

Durant les années 1970 aux États-Unis, alors que la réglementation économique de monopole est attaquée du point de vue théorique et remise en cause par une procédure juridique, les tenants de la théorie des marchés contestables (TMC) élaborent une construction dont l'objet est de concilier l'absence d'atomicité du marché et le principe concurrentiel (Baumol, et al., 1982) ; elle a pour objectif de prévoir les configurations d'une industrie, le nombre de firmes et leur domaine de compétence. Selon Baumol et al. la structure des coûts (variété et échelle de la production) permet de déterminer le pouvoir de marché de la firme dominante. Renouvelant la théorie du monopole naturel, le concept de sous-additivité a ainsi pour objet de définir si une ou plusieurs firmes subsistent sur le marché (Sharkey, 1982). La sous-additivité est donc conçue pour être la formulation mathématique du monopole naturel, elle est présentée comme « preuve » de l'équilibre[27].

Basée sur un modèle de grande portée normative qui étend la validité de la sanction par le marché, la TMC se heurte cependant à de sérieuses difficultés qui touchent les deux notions principales : la soutenabilité et la contestabilité. La recherche d'un équilibre soutenable est soumise à des hypothèses strictes et la notion de contestabilité suppose des conditions extrêmes autant pour la firme en place (absence de réaction) que pour la firme « contestant » la position (réalisation immédiate d'une production à l'échelle et absence de barrière à l'entrée) (Schwartz et Reynolds, 1983). Autant d'hypothèses très strictes qui limitent ainsi le champ de leur validité, d'autant plus que tout monopole naturel ne vérifie pas nécessairement ces hypothèses, laissant un champ libre et inexploré à des « équilibres » non répertoriés. Les prix de Ramsey-Boiteux (Boiteux, 1971) constituent l'ultime possibilité d'équilibre, pourtant leur localisation, en dépit d'un lourd travail théorique (Encaoua, 1986), est hypothétique, et d'autres niveaux de prix sont soutenables sans que des indications de localisation soient envisagées. Ainsi pour un même marché, plusieurs configurations peuvent être soutenables ; plus encore, pour certaines configurations aucun système de prix soutenable n'existe, ce qui peut conduire à une situation de concurrence destructrice.

---

25 Cf. le titre de l'ouvrage clé de *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* (Baumol, et al., 1982).

26 Voir les travaux de Laffont et Tirole *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, 1993 et sur les télécommunications *Competition in Telecommunications, collection Munich Lectures in Economics*, MIT Press, 1999.

27 Pour une présentation critique plus détaillée, voir (Lamarche, 1995).

Ainsi, les conditions de la « contestation » sont improbables ; les conditions temporelles de réaction des concurrents sont en effet restrictives ; de plus, la théorie se situe en univers monoproduit, alors que la différenciation qualitative et la variété sont des éléments majeurs de transformation. La contestabilité repose sur une hypothèse d'incursion sans coût qui est fragile. L'accès au marché est en réalité limité et requiert un engagement important de l'entrant qui a un effet dissuasif sur ses choix stratégiques. La notion d'incursion rapide s'avère être une fiction, les économies d'échelle et de variété nécessitant d'intégrer le temps, ce que néglige la TMC. De façon plus fondamentale, il conviendrait de préciser dans quelle mesure l'entrée de concurrents est techniquement possible. Or, en postulant la symétrie entre firmes, Baumol et al. ignorent les conditions d'accès aux technologies, aux savoir-faire, ainsi que les conditions d'émergence et de diffusion des innovations, facteurs qui entravent la contestabilité. Ni la nature, ni l'ampleur de l'accumulation du capital ne sont saisies par la TMC, qui suppose une absence de « coût irrécupérable » à l'entrée, alors que les conditions observées de l'investissement montrent qu'ils ne sont que partiellement récupérables. Ainsi, des investissements spécifiques en capital peuvent être nécessaires. Un ensemble de barrières (y compris non-tarifaires) sont évacuées.

La TMC vise finalement à caractériser les conditions de la concurrence non seulement entre firmes, mais aussi entre secteurs (informatique, télécommunications, industries de contenu), au moyen de la négation des spécificités sectorielles. Cela se traduit par de longs développements concernant les barrières à l'entrée, qui ne permettent pas cependant de caractériser les conditions historiques de l'accumulation à l'échelle sectorielle. Le rôle de la technologie est surdéterminé, le numérique étant perçu comme une forme d'abolition des frontières sectorielles. Le postulat implicite est en effet que la technologie est en mesure de produire ou de permettre la concurrence. C'est face à cette limite que l'on propose de développer l'analyse sectorielle, ajoutant à la dimension technique des aspects sociaux, d'usage, de réglementation qui forment autant de conditions sociales du changement technique.

1.1.1.2 Une théorie située, ayant une dimension performative

L'économie des télécommunications en tant que courant de pensée est intimement liée au contexte déréglementaire, alors que son objet théorique est la définition normative des règles optimales de l'organisation industrielle. Aux États-Unis directement, et plus indirectement en Europe, la théorie du monopole naturel et la TMC ont eu un rôle actif dans les changements réglementaires. Ainsi à la fin des années 1960, la théorie du monopole naturel est peu développée, mais, servant de justification au monopole réglementé qui est menacé, elle va être profondément renouvelée. Les recherches sur le monopole naturel sont à cette période menées par les Bell Labs (Laboratoires d'AT&T) en vue de reformuler les conditions de son existence et de caractériser la structure des coûts en multiproduction. Les recherches sur le monopole proviennent ainsi du principal monopole affecté par la déréglementation.

Le processus déréglementaire américain fait de l'économétrie et de la théorie économique des preuves que mobilisent les parties en présence (AT&T *vs* Department of Justice). On retient la notion de « preuve » au sens de Boltanski et Thévenot (1991), en ce que les théories mobilisées non seulement fondent les représentations sociales, mais servent aussi dans le cadre juridique à démontrer les failles du monopole (Allen, 1995, Kahn, 1971). L'économie des télécommunications est donc façonnée par un double objet ; construire des représentations et produire des preuves dans un conflit qui prend une forme juridique et se traite par l'évolution de la loi.

Théorie normative, la TMC définit les conditions de la remise en cause de la réglementation antitrust sans pour autant faire cesser les situations de concurrence imparfaite, ni s'atteler

aux situations d'intégration verticale (cf. notamment intégration de la R&D) ; autant de questions qui répondent aux intérêts de la firme dominante. Entouré de trois économistes, Baumol, Kahn et Eckstein et d'une revue académique[28], AT&T est l'espace d'émergence de la TMC et offre une tribune pour énoncer des conclusions qui n'entrent pas en conflit avec l'orthodoxie néo-classique, justifient la position dominante et suscitent une construction réglementaire *ad hoc*. C'est dans ce sens que Allen (1995)a remarqué que la prophétie de Keynes s'est confirmée pour les télécommunications : « quelques universitaires ont donné une forme théorique aux décisions des fonctionnaires ». Il s'agit d'un cas exemplaire d'imbrication des recherches académiques, des évolutions réglementaires et des changements techniques, dans un contexte de changements institutionnels.

Les travaux des économistes des Bell Labs, et en particulier de Baumol, nous permettent ainsi de contribuer à la réflexion sur la performativité des sciences économiques. Il y a *performativité* des théories en économie lorsque, au lieu de décrire la réalité, elles la construisent. Une théorie est normative lorsqu'elle détermine ce qui devrait être, elle est performative lorsqu'elle construit le réel. C'est par le jeu des représentations que l'économie devient performative (voir aussi chapitre 3). Il est intéressant de se pencher sur un des articles centraux de Callon (2007) sur la performativité, article qui part d'une citation de l'ouvrage de Baumol et Faulhaber (1988)[29] sur le rôle des économistes ; les deux auteurs se demandent si les économistes sont *inventors* ou *describers*, pour conclure qu'ils n'infléchissent pas le cours des processus. Si Baumol et Faulhaber réfutent le rôle des économistes dans le changement économique, c'est qu'ils focalisent sur un processus linéaire d'innovation. Or, les concepts doivent être situés dans leur contexte d'émergence. Saisir la performativité dans un processus historicisé enrichit notre compréhension de l'engendrement des règles. À leur corps défendant, Baumol et Faulhaber nous incitent à revenir sur les théories qu'ils ont participé à bâtir, pour voir combien elles sont contingentes de la réalité, et capables de la transformer.

La construction du monopole, de la même façon que sa remise en cause, tant du point de vue de l'histoire des faits que de l'histoire de la pensée, met à jour une interaction forte entre l'évolution de la théorie (*economics*), mobilisée en tant que « preuve » scientifique, et l'évolution des pratiques économiques, à travers notamment les structures réglementaires (*economy*).

L'interaction entre l'évolution réglementaire et la théorie économique que l'on a caractérisée pour les États-Unis ne s'est pas produite en France ; ni la construction du monopole, ni sa remise en cause formelle ne relèvent de la « preuve » économique. En France, l'histoire des opérateurs de service public en général, et en l'occurrence des télécommunications, s'étend sur longue période (monopole des télégraphes, 1837), et se dote d'une logique industrielle après 1945. Le réseau est un instrument matériel et symbolique qui permet d'assurer, selon les périodes, ordre public, justice sociale, développement économique. Les réseaux techniques et leurs instances de gestion sont la base de « compromis » entre l'ordre marchand et ordre politique, pour reprendre la terminologie de Théret (1992). L'ordre politique passe par la construction des grands réseaux, missionnés pour construire un intérêt général pensé centralement. La dimension philosophique et politique dans la phase de constitution des réseaux techniques est plus présente que l'argumentation économique. La philosophie saint-simonienne constitue dans ce sens un des points de passage vers les mythes modernes du réseau, le réseau est alors fondement d'un « nouveau » système social, bien au-delà du seul réseau technique (Musso,

28 *Bell journal of economics*, qui devient *Rand journal of economics* après le démantèlement d'AT&T.

29 Faulhaber est lui aussi actif dans le processus de déréglementation. Son article (Faulhaber, 1975) sur les subventions croisées participe du processus de remise en cause de la réglementation du monopole.

2006). L'ensemble des dispositifs institutionnels qui se développent emprunte à différents registres qui s'enchevêtrent, notamment le registre du politique avec la caractérisation des services publics qui est une production à portée symbolique[30]. La « justification » politique et scientifique s'articule, en France, autour d'une logique de droit, avec des juristes tels Duguit, et une logique technicoéconomique avec les ingénieurs-économistes au 19e siècle (Cournot), puis au 20e siècle (Massé, Boîteux...). Ceci met en évidence une doctrine française qui se fonde sur le concept politique de « service public » et non sur des fondements justifiés par une économie propre.

1.1.2 Une lecture institutionnaliste des télécommunications

Pour faire face aux limites d'une approche réduite à la microéconomie, nous opposons une lecture institutionnaliste des changements sectoriels qui permet d'établir une périodisation, et participe à un programme plus large sur les recompositions locales et sectorielles de la régulation. La spécificité des compromis sociaux des périodes de construction, puis de déstructuration des monopoles en France et aux États-Unis est au cœur de la *sectorisation*. Les évolutions institutionnelles et technologiques s'enchevêtrent pour modifier radicalement un secteur qui est resté stable d'un point de vue organisationnel sur longue période.

1.1.2.1 L'approche par la régulation sectorielle, appliquée aux télécommunications

La caractérisation des régulations sectorielles permet de mieux comprendre les « régulations émergentes » (voir l'ouvrage de synthèse (du Tertre et Laurent, 2008)). Dès la fin des années 1980, une importante problématique de travail se développe autour d'un objet double : caractériser le régime d'accumulation et le mode de régulation qui se forment dans les suites de la crise structurelle du fordisme. Cette double problématique travaille de façon synchronique, ce qui fait un des traits particuliers des analyses en termes de régulation, à savoir la variabilité des dynamiques économiques. Pour analyser les transformations structurelles, il s'agit alors de considérer la spécificité sectorielle et territoriale des construits institutionnels et des dynamiques économiques. Ce renouveau théorique puise dans les spécificités sectorielles son matériau empirique ; les travaux de Bartoli et Boulet (1990) sur la sphère viticole sont ainsi pionniers, ainsi que ceux de du Tertre (1989) qui permettent de caractériser trois secteurs et ouvre sur la généralisation des approches sectorielles (du Tertre, 1989). Dans ces différents travaux, il s'agit de caractériser les dynamiques longues de différents secteurs. L'analyse sectorielle passe par la remise en cause du caractère monolithique des analyses des dynamiques productives qui sont associées au régime d'accumulation intensive. Ce régime d'après-guerre est caractérisé par les forts gains de productivité issus de la taylorisation et de la transformation des techniques de production, et par l'accroissement des salaires qui nourrit la demande (soit l'articulation consommation de masse / production de masse), il est appelé fordisme, suivant l'intuition de Gramsci travaillant sur le prolétariat américain, ce qui atteste de la centralité de l'industrie automobile dans la caractérisation.

La problématique sectorielle des analyses en termes de régulation complète les travaux sur l'industrie de masse qui ont fondé une grande part des recherches régulationnistes sur les configurations productives et le rapport salarial. L'automobile et son caractère archétypique ont nourri la caractérisation du régime d'accumulation intensif et de sa crise. Cependant, la généralisation à partir de l'automobile pose d'importantes difficultés de caractérisation de la crise et en retour du fordisme lui-même. Les travaux sectoriels ont poursuivi un des

30 Il y a là une contribution à l'ordre symbolique, d'ordre politique, voir sur ce point les travaux de Théret sur la construction de l'ordre politique (Théret, 1992).

enseignements de la théorie de la régulation, en tant que « théorie des crises » : c'est dans la crise que se révèlent les mécanismes ayant assuré la croissance et les régularités. Les formes de la crise nous renvoient ainsi à une réinterprétation du fordisme à partir de la variété des configurations productives. Plus encore les travaux sectoriels nourrissent la compréhension du mode de régulation qui succède au fordisme et ils permettent de revisiter les variétés (sectorielle, territoriale) au sein d'un mode de régulation. Comme le rappelle Boyer, il apparaît au final « que l'hétérogénéité sectorielle ne doit plus s'interpréter en termes d'archaïsme (le BTP) ou d'avance (…) par rapport à la norme dominante du fordisme. D'une analyse synchronique ressort au contraire une analyse d'ordre fonctionnel par rapport aux caractéristiques générales de l'accumulation, aux modalités particulières d'insertion du secteur, et bien sûr, les contraintes véhiculées par la matérialité du processus productif et des produits propres à chaque secteur » (Boyer, 1989, p. 8).

Les approches sectorielles se sont engagées à faire ressortir les spécificités en s'attelant à un niveau mésoéconomique, mais ne sauraient s'en tenir à la seule démonstration de la variété des régulations sectorielles, notamment non fordistes[31]. Plusieurs manières de traiter de la diversité sectorielle se confrontent alors (Bartoli et Boulet, 1990, Boyer, 1990, du Tertre, 1995) :

- Partir de la diversité pour chercher le secteur clé de la période qui s'impose à la dynamique d'ensemble. Cependant, en procédant de cette manière, par homologie ou projection à partir d'un seul secteur, cela écrase la variété sectorielle.
- Caractériser la variété sectorielle, en soulignant une hétérogénéité fondamentale. Néanmoins, focaliser sur ce qui diffère ne permet pas de rendre compte du régime dans son ensemble.
- Travailler sur les articulations, dialectiques, macro-méso en faisant ressortir la semi-fonctionnalité des secteurs, dans le sens de l'insertion du secteur dans le régime d'ensemble. Cela permet de rendre compte de la façon dont les dynamiques sectorielles conditionnent le niveau macroéconomique et, en retour, sont affectées par cette régulation. Cette méthode est heuristique dans le cas des télécommunications et des *Services en réseau* : les restructurations des dispositifs institutionnels sont produites par les changements macroéconomiques (financiarisation, connaissance, tertiarisation) et, en retour, la déréglementation participe à l'évolution des formes institutionnelles.

Les télécommunications n'apparaissant comme secteur que tardivement, après la rupture des années 1980-1990. Les dispositifs sectoriels, issus de l'insertion historique des télécommunications dans un cadre public, évoluent au rythme des transformations, notamment techniques, que connaît le secteur (Bodet et Lamarche, 1995).

Synthétiquement, deux grandes périodes peuvent être distinguées.

Dans la première, qui est elle-même composée de différents moments particuliers[32], l'exploitant des télécommunications gère ses gains de productivité par l'extension des marchés, en lien à la construction de la demande sociale (évolution des modes de consommation, des modes de vie, des modes de communication). Nous avons montré qu'il s'agit d'une période de *régulation administrée*. Jusqu'au début des années 1970, le secteur est marqué en France par une longue période pénurique, durant laquelle la croissance est lente.

31 Les chapitres 28 à 36 de *Théorie de la régulation L'état des savoirs* font le point sur ce programme (Boyer et Saillard, 2002).

32 La première période est en effet marquée par des évolutions tout à fait significatives notamment en termes de statut des personnels et de condition de mise au travail avec l'introduction du statut de la fonction publique mais aussi de technologie et de productivité ; et enfin en termes de statut de l'exploitant.

Les télécommunications ne sont pas une priorité des plans quinquennaux ; les financements du réseau technique sont donc largement insuffisants et l'organisation sectorielle se révèle peu efficace. L'insertion des télécommunications dans l'administration centrale rend les investissements dépendants de la logique budgétaire des gouvernements successifs. La période de croissance économique 1945-1974 ne permet pas pour les télécommunications le développement d'une consommation de masse en France, alors qu'aux États-Unis, dès les années 1960, le niveau d'accessibilité au téléphone peut être assimilé à une consommation de masse. On passe d'une période de croissance lente à une accumulation plus intensive selon une temporalité qui varie d'un pays à l'autre.

Cette relative stabilité sur longue période est articulée avec un usage social des télécommunications qui reste d'une importance réduite en termes d'utilisation productive. Le retournement des années 1980 se traduit par une évolution de l'ensemble des dispositifs institutionnels sectoriels, ce que nous montrerons par la suite.

La seconde période est celle d'une rupture conjointe du régime économique de fonctionnement et des dispositifs institutionnels. Le régime économique se modifie, devient hautement profitable ; c'est la période durant laquelle la « nouvelle économie » numérique semble porteuse de croissance. Un certain nombre de transformations sectorielles opèrent :

- Changement technologique : la numérisation révolutionne les usages.
- Demande croissante : trafic international et circulation de données informatiques.
- Tension aux frontières du secteur entre télécommunications et informatique.
- Différenciation qualitative de la production.

Conjointement les dispositifs institutionnels sont et déstabilisés, en lien étroit avec les changements du régime économique :

- Remise en cause des dispositifs réglementaires protégeant les monopoles.
- Desserrement du contrôle sur le prix (érosion des péréquations).
- Ouverture à la concurrence, d'abord sur les marchés frontières les plus profitables.

L'insertion dans la régulation macroéconomique se heurte à une contradiction majeure et non résolue qui produit une instabilité sectorielle :

- Semi-fonctionnalité du secteur qui induit un haut niveau de la demande.
- Spécificité du régime économique qui impose un haut niveau de l'investissement.
- Insertion dans un régime macroéconomique financiarisé qui impose un haut taux de rendement du capital.

Il y a ainsi une incohérence temporelle entre les horizons longs des investissements (tant matériels pour les réseaux, qu'immatériel en termes de connaissance) et les rendements courts imposés par la finance de marché (Colletis et Paulré, 2008). Le secteur s'autonomise ainsi de la tutelle publique pour attirer le capital. Le secteur des télécommunications en tant que technologie générique des TIC est dynamisé par sa semi-fonctionnalité. Si la sectorisation est fortement marquée par les dispositifs de contrôle politique sur les réseaux, le processus de désectorisation provient d'une transformation radicale du régime économique auquel répondent les dispositifs institutionnels. Dans une première période, les dispositifs institutionnels surdéterminent le régime économique et entravent l'accumulation sectorielle, dans la seconde la déréglementation intervient comme un processus de

libération des forces du capital entravées par la réglementation. Le régime économique nouveau ne peut se développer qu'à partir d'une transformation institutionnelle. Ceci nous montre de quelle façon les dispositifs institutionnels priment, mais sont conditionnés par les régimes économiques.

La régulation sectorielle des télécommunications fait donc apparaître, trois particularités :

- Une périodisation qui n'est pas parfaitement synchrone avec la succession des modes de régulation et leur crise. Si du point de vue de l'insertion dans les formes de l'État, les télécommunications correspondent au mode de régulation fordiste, elles ne deviennent en France, une industrie de masse qu'à la fin des années 1970.
- L'articulation entre un régime d'accumulation qui ne correspond pas à la figure idéal-typique du fordisme, des formes de l'État (insertion dans la sphère publique, modalité du contrôle et de la réglementation sectorielle) et des formes de la concurrence atypiques (monopole réglementé), fait du service un déterminant central de la régulation sectorielle.
- Un rapport salarial particulier, notamment la répartition capital-travail, donne sa cohérence et son efficacité à l'organisation sectorielle. Le rapport salarial se trouve profondément déstabilisé par le changement de métier et la dualisation du secteur que l'on observe dans la dernière période (depuis 1990).

Le changement de mode de régulation ne résout le besoin d'investissement que par un recours aux marchés financiers plongeant le secteur dans un haut niveau d'incertitude et de crise (forte variation des cours boursiers, licenciements massifs dans les sphères non protégées par des statuts salariaux, recomposition des structures du capital par fusion-acquisition.

1.1.2.2 Changement des formes de concurrence, évolution des formes de l'État

La rupture majeure de la dynamique productive des réseaux dans les années 80 en France est liée à une rupture technologique, qui correspond elle-même à un changement structurel (crise industrielle, émergence d'une économie de services informationnels).

Une première série d'explications de l'évolution des formes de concurrence relève du changement technique. L'évolution sectorielle est marquée par des formes de convergences (informatique, télécommunications, audiovisuel) portées par le développement de la technologie numérique. C'est à partir de savoir-faire distincts que se confrontent les entreprises issues de secteurs séparés. Cette séparation intersectorielle relève d'une pluralité de dispositifs (cloisonnement réglementaire du marché ; spécificités des savoir-faire ; faiblesse des synergies industrielles). Une mutation rapide des formes de concurrence accompagne cette rupture technologique[33].

Durant la période de la technologie analogique[34], le réseau et les services sont marqués par le caractère peu redéployable des techniques. Technologies et produits sont interdépendants, les normes techniques propres aux télécommunications constituent une base de la reproduction du pouvoir du monopole réglementé.

---

33 Les travaux évolutionnistes (Dosi, 1988) et ceux sur la « dépendance au sentier » (Arthur, 1989) éclairent les conditions dans lesquelles se sont construits les cloisonnements (techniques et institutionnels) entre les secteurs.

34 Deux principales technologies de traitement du signal se sont succédé : l'analogique et le numérique. Avec la numérisation du signal, la technologie de référence devient commune à de nombreux secteurs et usages.

L'évolution technologique soutient le passage de la monoproduction (sur longue période le téléphone est un service indifférencié, dont la qualité est essentiellement liée aux caractéristiques physiques du réseau) à la multiproduction (émergence d'une variété de services, le réseau devenant le support technique de la différenciation qualitative). Ce changement technique va permettre une distinction entre *réseaux* et *services*, élément de rupture entre les deux périodes qui impose une distinction réglementaire (marché de services *vs* marché de réseau).

Les modalités de concurrence se transforment alors, en lien avec les savoir-faire et les compétences des firmes, donnant lieu à un important développement de stratégies d'alliance (Bodet, et al., 1992). Ces stratégies sont issues de la gestion des incertitudes et de l'évolution rapide du secteur ; elles participent en retour à la transformation du secteur, car l'entrée de firmes d'origine et de métiers variés déstabilise les positions concurrentielles. Avec la rupture technologique et la différenciation de l'offre, le secteur entre dans une logique de service accordant un rôle nouveau à la demande. La coproduction des usages devient alors centrale. Ce n'est plus tant la qualité technique du réseau qui prime que capacité à engendrer de la valeur pour le client. Les TIC favorisent des modalités d'appropriation de la valeur qui prennent forme dans les usages professionnels, notamment la construction de solutions en business.

Lors de l'ouverture à la concurrence, offreurs de service et offreurs de réseaux sont complémentaires, ces domaines restant relativement clos du fait des savoir-faire, du niveau des engagements financiers et du cloisonnement réglementaire. Les relations de concurrence sont marquées par les alliances et les fusions formant une structure oligopolistique à l'échelle internationale. Ces oligopoles, en retour, exercent des pressions en vue de remettre en cause les réglementations sectorielles (télécommunications, audiovisuel) qui s'établissaient autour de monopoles réglementés.

La prise en charge directe par l'État de ces investissements intervient dans les années 70 et permet un saut technologique, le « rattrapage téléphonique », et cela en imbrication étroite avec l'évolution du rapport salarial. Toutefois, l'engagement financier nécessaire permettant de poursuivre les changements technologiques rapides des années 1980 et 1990 devient problématique, dès lors que l'évolution budgétaire de l'État est tendue (dette publique, rigueur budgétaire). L'État se retire de son rôle leader dans la construction de la demande sociale et se désengage de la gestion directe de du monopole laissant le champ à une activité en pleine croissance. L'ouverture à la concurrence est en effet une condition de l'attrait du secteur pour le capital.

L'État durant la première période a assuré de façon directe et indirecte les conditions de l'accumulation d'un secteur dont le niveau de profit est réduit (lors de la période de rattrapage, les gains sectoriels sont engagés dans la politique industrielle). Dans la seconde période, par la déréglementation, l'État fournit au capital privé les conditions d'une accumulation a priori profitable.

Les changements joints des formes de concurrence et des formes de l'État sont en lien étroit avec la dimension internationale qu'acquiert le secteur des télécommunications ; en retour cela modifie le rapport salarial sectoriel. La territorialité de la régulation sectorielle est bouleversée. Le secteur des télécommunications qui s'est originellement structuré à l'échelle des territoires nationaux voit à partir des années 1980-90 la dynamique d'accumulation du capital s'étendre à l'échelle internationale, les groupes se constituant en vue d'opérer sur plusieurs aires nationales ou continentales.

1.1.2.3 Rupture du rapport salarial sectoriel

Durant la période du rattrapage le secteur fait preuve d'une efficacité jusqu'alors inconnue, alors que les télécommunications sont en situation d'administration directe par l'État. Cette efficacité nouvelle repose sur trois points fondamentaux du rapport salarial sectoriel (Bodet et Lamarche, 1996) :

- L'organisation du travail évolue dans le sens d'une autonomisation et d'une responsabilisation des salariés.
- Structuration d'un *pouvoir techniciste* : le développement des services techniques (en lien au changement dans la composition des qualifications) est l'occasion d'un renversement de pouvoir sur le secteur au profit des ingénieurs des télécommunications.
- Une *convention de croissance* : la formation des salaires dans les télécommunications repose sur une règle administrative rigide, dissociée des gains de productivité.

Dans les années 1980-90 le secteur ne répond pas à l'évolution technologique par la gestion du niveau d'emploi. La situation de monopole, le leadership technologique et le rôle de pilotage public sur le secteur conduisent à une configuration sectorielle originale. La rigidité de la règle salariale et du niveau d'emploi a permis le développement de ce que l'on a appelé une *convention de croissance*[35] à l'échelle du secteur, de telle façon que plutôt que lier le niveau des salaires au rythme rapide de l'accumulation du capital, le secteur (en l'occurrence l'opérateur public) gère le niveau de l'emploi par une politique offensive d'offre cohérente avec l'optique de service public. L'extension de la demande sociale est tirée par l'offre de service. Ceci ouvre sur une règle à l'échelle sectorielle (au niveau de l'entreprise et plus largement à l'échelle de ses fournisseurs) qui permet de définir les conditions d'une nouvelle articulation entre mode de consommation et mode de production. C'est un schéma atypique, porté alors par l'État administrateur des télécommunications, qui permet de penser une accumulation du capital extensive à la faveur des gains de productivité, sans baisse du niveau d'emploi. Il s'agit pour l'exploitant d'utiliser, plutôt que de subir, la rigidité à la baisse de l'emploi (impossibilité de licencier inscrite dans les règles de la fonction publique). La croissance devient alors un élément essentiel pour la cohérence entre dispositif institutionnel et régime économique, elle fournit notamment des incitations positives au travail (Bodet, 1995).

L'efficacité productive dans les années 1970 est connectée à un *rapport salarial administré*. La situation française, marquée par l'implication de l'État, s'est disloquée dans les années 1990. La demande sociale s'autonomise sous l'effet de l'arrivée de nouveaux offreurs et du changement technique, alors que le réseau s'était développé dans une logique d'offre indifférenciée. Ce n'est plus l'opérateur historique qui est porteur des normes de consommation, il perd son pouvoir structurant sur les conditions d'usage. Les nouveaux acteurs du secteur se spécialisent sur les services et non plus sur le réseau technique, produisant un changement majeur dans les conditions de production et d'usage. Les télécommunications entrent alors dans le champ des *services*, en sortant d'une période de structuration par les *réseaux*.

35 L'analyse économique des conventions du travail met en évidence l'existence de règles, acceptées par tous, et qui tirent leur efficacité de leur stabilité : convention de productivité et convention de chômage sont les deux types de conventions permettant de décrire la mise au travail (Salais, 1989).

Changements des formes de concurrence et du rapport salarial sont conjoints, l'organisation du travail évoluant dans le sens d'une autonomisation et d'une responsabilisation des salariés ; dynamique de travail que l'on repère dès la période de rattrapage. La mutation déréglementaire passe par la remise en cause du *marché interne* qualifié de *techniciste* et du *rapport salarial administré*. Les sentiments d'inquiétude et de morosité du personnel de France Télécom caractérisent cette période de rupture[36]. Le rapport salarial s'est fragmenté, pour ainsi dire normalisé, abandonnant la spécificité publique attachée à l'emploi, pour se trouver plonger sous contrainte d'un rapport salarial financiarisé.

La logique uniforme que recelait la gestion du réseau téléphonique, et qui s'est traduite par le monopole, l'indifférenciation de l'offre et par une administration techniciste, est balayée par un triple mouvement qui rompt le régime économique sectoriel :

- Extension de la variété de l'offre, émergence d'une logique de service.
- Caractère semi-fonctionnel des télécommunications, qui impulse de nouveaux services à haute valeur ajoutée.
- *Dualisation* du secteur entre une activité de gestion du réseau, qui subsiste mais devient secondaire en termes de valeur, et une multitude de nouveaux acteurs caractérisés par leur adaptabilité et leur faculté d'innovation. Cette dualisation est le propre du changement de frontière du secteur. La haute qualification des emplois, le haut niveau des salaires et la mobilité professionnelle produisent une rupture du rapport salarial sectoriel.

Si le secteur n'était pas fordiste du point de vue de l'articulation production / consommation, il était en phase avec la dimension éthique, monopoliste et administré du régime macroéconomique durant la première période. La seconde période repose sur l'érosion des dispositifs publics et la double soumission à une concurrence internationale et à l'exigence de rentabilité actionnariale. La semi-fonctionnalité du secteur est mise en difficulté par la contradiction entre deux dimensions du régime d'accumulation : financiarisation et connaissances (cf. chapitre 2).

1.2. Logiques sectorielles des Services en réseau

Débutant dans les télécommunications, la remise en cause des dispositifs institutionnels du service public s'élargit à tout un ensemble d'activités, nous montrerons qu'il existe une communauté de problématiques propres aux activités de *Services en réseau* fondant un processus de *sectorisation*. Ces activités sont celles des postes, des télécommunications, des chemins de fer et des transports publics, de l'électricité et du gaz, du transport aérien, de l'eau et de l'assainissement ; tous structurés par les dispositifs propres, mais relevant d'une gestion d'infrastructure publique de *réseau* affectée par l'évolution de l'offre de *services ;* services et réseau restant territorialisés.

Une rupture dans les dynamiques productives propres aux industries de réseaux affecte ces activités, les engageant dans une logique de services. La première période, que nous caractérisons, dite de service public, repose sur un haut niveau de l'investissement requis pour la production du réseau auquel le capital ne fait pas face directement du fait d'un

36 Voir notamment les travaux de l'*Observatoire du stress et des mobilités forcées-France Télécom* créé en 2007 par SUD et la CGC-CFE ainsi que les Assises nationales de décembre 2007 ; http://www.observatoiredustressft.org

régime économique particulier : structure des coûts fixes, nature croissante du rendement, interdépendance des activités de travail de réseau, et cela alors que la production engendre des externalités positives territorialisées (infrastructure de la croissance, moyen de communication, qualité de l'habitat). Cette section (1.2) vise à montrer comment une dynamique de service, qui se développe tout particulièrement depuis les années 1980, constitue la clé des changements sectoriels et ouvre sur une seconde période, celle des *Services en réseau* et se base sur la constitution de nouveaux arrangements institutionnels. La caractérisation de ces logiques sectorielles fournit un éclairage plus pertinent que le recours à la notion de marchés ou de marchandisation des services publics (Lamarche, 2000b).

Ces activités, composantes des formes de l'État et constituant un des vecteurs de l'action publique, connaissent une rupture rapide et affectent, par leur semi-fonctionnalité, le mode de régulation dans lequel ils sont insérés. Ces transformations sectorielles coexistent avec des formes de l'État héritées du mode de régulation fordiste. Cet « État social » est soumis à de lourdes tensions, pressions et déstabilisations, mais perdure ; il s'est structuré principalement dans la seconde moitié du 20e siècle dans la plupart des pays industrialisés. On peut considérer dans une perspective étendue, qu'il repose sur 4 grandes composantes qui se sont instituées selon des formes nationales variées issues du primat du niveau territorial national : protection sociale, régulation du rapport salarial, services publics et politiques macroéconomiques (Ramaux, 2006).

Le fordisme dérégulé des années 1980-2000 est le cadre dans lequel prennent place les transformations des dynamiques productives des services publics. Alors que les institutions assurant la cohésion sociale sont mises à mal, de nouvelles dynamiques d'accumulation sectorielle sont perçues comme des supports possibles de croissance., à l'instar des télécommunications, c'est le cas d'un certain nombre de *services en réseau*. Les horizons temporels des différents *services en Réseau* sont cependant distincts, dépendant des spécificités et des formes historiques de l'accumulation, de la nature de la pression exercée par la concurrence aux marges des secteurs protégés.

1.2.1. Rupture dans la construction de la demande sociale. Du collectif à l'individu ?

Pour comprendre les logiques communes qui caractérisent les *Services en réseau*, commençons par les modalités de révélation de la demande sociale qui permettent de comprendre l'érosion des compromis sectoriels. Cela impose de traiter conjointement :

- Le compromis éthique et symbolique qui est au cœur de la légitimation de l'État.
- Les formes d'action de la demande et des représentants de la demande sociale (grands comptes, association d'usagers, représentation politique des usagers).
- L'activité de mise en marché par les producteurs, qui se révèle par la révolution des pratiques en matière de marketing (Lamarche, 1998).

1.2.1.1 Transformation des fonctions collectives assurées par les Services en réseau

L'approche segmentée des clientèles que vont mettre en œuvre les opérateurs de service public à partir des années 1990 est une clé de la mutation des relations descendantes qui ont longtemps été conçues autour d'une offre faiblement différenciée garantissant l'égalité de traitement. Évoquer des relations « descendantes » pour caractériser la relation de l'administration aux usagers est une manière de caractériser des organisations régies par la règle bureaucratique, dont les missions sont l'objet d'une décision publique centralisée. Dans la période de régulation fordienne, les services délivrés par l'État ou sous son contrôle sont ancrés dans des institutions macroéconomiques.

Le déplacement de la relation du niveau macroéconomique vers le niveau microéconomique constitue une étape majeure des années 1980-90 dans les *Services en réseau*, et une même évolution se déroule dans les années 2000 dans d'autres catégories de services publics (éducation, santé, mais aussi services régaliens[37]). Ce déplacement trouve son expression dans l'individualisation des prestations qui est au cœur d'une nouvelle relation-client dans les services publics. La demande sociale n'est plus essentiellement intermédiée par l'État, l'attention à l'individu en tant que consommateur devient une préoccupation des entreprises de *Services en réseau*. Cette attention comporte des ambiguïtés attestant d'un compromis instable : il s'agit conjointement de favoriser l'adaptation des services, de mettre en place les conditions d'une rétention des clients… tout en insérant les équipes commerciales dans une contrainte de résultats qui se traduit dans une pression sur la fonction vente. Dans la période fordiste, les conditions d'usage et de mise en œuvre des services publics ont été secondaires au profit d'une préoccupation d'ordre macroéconomique pilotée par l'État. Le compromis social fordien se traduit par l'absence de représentation directe des usagers, par un primat de la logique institutionnelle sur la logique d'usage.

La logique bureaucratique qui prévaut dans les *Services en réseau* repose sur un compromis social dont la légitimité provient de sa contribution à la justice sociale. La question de l'égalité est donc centrale ; elle a un caractère organique. Les structures du réseau (desserte géographique) et des tarifs (péréquation, égalité) sont marquées par ce principe. La dimension territoriale nationale est alors essentielle dans l'élaboration des dispositifs institutionnels.

C'est à propos de l'égalité que se fissure le compromis social. La crise budgétaire dans laquelle entre l'État, est doublée d'une crise politique, qui se traduit en terme de légitimation. L'égalité est soumise à une double critique qui n'est modérée que tant que preuve est faite de son efficacité ou son effectivité : une critique libérale qui retrouve vigueur dans les années 1970-80 et nourrit les politiques de libéralisation, d'une part, et une critique jointe de l'État et du capitalisme, d'autre part. Le caractère inégalitaire de l'État social qui est visé, insistant sur l'échec de l'État à faire face au capitalisme[38]. On trouve chez Boltanski et Chiapello (1999) une explication par le glissement de la « critique sociale » à la « critique artiste ». La liberté du consommateur, la souplesse des relations personnalisées… sont mises en avant et non l'égalité, au sens de la « critique sociale ». L'égalité, clé du compromis passé, ne peut plus prétendre à être le ciment politique du compromis social ; ni en termes symbolique, ni en termes d'efficacité. C'est donc la crise d'une construction centralisée de la demande ; crise qui résonne au sein des services publics comme celle d'un service qui ne porterait pas attention aux individus. Cela constitue le ressort d'un retournement en faveur d'une logique client. Le nouveau *rapport de consommation et de coproduction* est empreint de conflits, entre principes (égalité *vs* compétitivité ; égalité *vs* différenciation) et entre catégories d'utilisateurs.

1.2.1.2 Crise de légitimité, changement de compromis sectoriel

L'État a été le lieu principal d'arbitrage d'un conflit de répartition (prix, péréquation tarifaire) et du soutien aux dynamiques d'accumulation (financement de l' investissement, partage des surplus). La remise en cause du compromis aboutit à des dispositifs sectoriels favorables aux grandes entreprises du secteur qui s'internationalisent et s'autonomisent de

37 Voir dans ce sens le développement de la relation aux usagers qui se structure à l'échelle des collectivités territoriales (voirie, eaux, assainissement…) et dans une moindre mesure dans la police, la gendarmerie…

38 L'ouvrage de Marcuse, traduit en français en 1968, représente un soutien intellectuel de la critique et forme une rupture du fait de la double critique faite à l'État et au capitalisme (Marcuse, 1968).

l'État, en faveur des clients les plus porteurs de marchés solvables (usages productifs) et, plus tard, en faveur de l'actionnaire. Historiquement porté par l'État, le compromis se situe désormais sur le terrain des formes de concurrence.

Alors que les mots d'ordre politique que reçoivent les services publics sont affectés par la crise de légitimité de l'État, les entreprises de *Services en réseau* recherchent une forme de légitimité par l'aval (Laufer, 1982). Plus que la cogestion avec des représentants des usagers, elles cherchent ainsi une reconnaissance comportementale par la consommation.

La crise de légitimité est alors liée à une « crise du droit et de la science », qui signifie une atteinte au positivisme juridique et aux lois de Rolland[39]. C'est donc le règne du client, ou de l'opinion publique, qui correspond à un stade de la crise de légitimité des services publics, ceux-ci multipliant les démarches d'adaptation à leurs usagers, tout en doutant de la légitimité même de cette adaptation qui les éloigne des principes positifs de leur action. En effet, qu'est-ce qui donne le sens de l'action publique : est-ce la norme énoncée par le pouvoir politique ou la satisfaction individuelle ?

L'ordre symbolique qui guide l'activité des entreprises et des organisations de service public n'est plus fondé sur un compromis macroéconomique qui a une dimension éthique (cf. la place de la justice sociale dans le mode de régulation), il est élaboré, non par les clients, mais au nom des clients. La mobilisation symbolique du client constitue un déplacement de registres qui permet aux opérateurs de service public de se dégager de la tutelle publique.

Le déplacement de la légitimation de l'État depuis des thèmes politiques (égalité, politique sociale, redistribution) vers la satisfaction des demandes finales individualisées est un signe de dépérissement d'une forme historique de l'État. Les notions fondatrices d'égalité et d'unicité, même si leur réalisation effective est incertaine, ne constituent plus le ciment de la légitimité. Le mythe fondateur de l'égalité incarnée par le service public comme élément d'un ordre symbolique porté par l'État est remisé face à de nouveaux ordres, ceux de la performance, de la compétitivité et de la satisfaction client… même si ceci se traduit d'abord par la captation du client. Ici se trouve le basculement entre deux modes de régulation sectoriels.

1.2.2 De nouveaux dispositifs marchands : la révolution du service

L'individualisation des produits, telle que la définit Chamberlin (1953), a été mise à l'écart par la fonction d'égalité et la dimension infrastructurelle des réseaux qui correspond au compromis fordien, ceci entravant la différenciation des produits. Un point de la rupture du régime économique des années 1980 provient de la différenciation qualitative. La puissance de l'État a été incorporée par les exploitants de réseau, engendrant une situation subordination de la demande à son égard. L'expression d'une demande sociale indépendamment de l'État est une clé de la transformation des années 1980 ; cette expression est toutefois indissociable de la capacité des producteurs à la faire émerger par un processus de coproduction. La variété des dispositifs institutionnels, formés par activité en vue de faire émerger des demandes différenciées, signale un nouveau compromis. La décentralisation de la décision à l'échelle des entreprises atteste d'un changement qui affecte l'État ; de nouveaux marchés sont façonnés par des acteurs dominants qui sont à même d'instaurer des arrangements spécifiques (Fligstein, 2001).

Deux dynamiques propres aux produits coexistent : l'individualisation et la personnalisation. Dans le premier cas la diversité des offres est en jeu, par renforcement de la segmentation et développement de la variété. La personnalisation n'est pas tant une

39 Égalité, continuité et neutralité, adaptabilité et transparence.

question de variété, il s'agit d'une logique d'adaptation, et donc repose sur un lien à la personne elle-même. Si l'individualisation est possible dans l'industrie (production de masse flexible) en revanche la personnalisation est un trait saillant des dynamiques relationnelles qui caractérisent originellement les services.

L'usager, absent en tant qu'individu dans les institutions du fordisme, réapparaît ; la restauration de son rôle social est véhiculé par la domination de l'individualisme méthodologique. La figure du client dans les services publics passe par un retournement dans la représentation de ce qu'est la société (collection d'individus *vs* collectif), et la réintroduction de l'individu dans l'économie publique. L'utilisation, via le *benchmarking*, de techniques marketing provenant des marchés de grande consommation est intimement liée à la croyance en une consommation individuelle de services collectifs. L'identification du client en lieu et place de l'usager captif est le résultat d'une construction sociale accordant une attention croissante à la décision individuelle. Le marketing considère le client comme un individu rationnel, capable de choix et se réfère à une analyse du consommateur fondée sur des postulats microéconomiques standards. Ce faisant, le marketing en tant que pratique professionnelle (Cochoy, 1999), engendre des dispositifs qui forment le marché. En partageant une même vision du monde à partir d'un client vu comme un *homo œconomicus*, les professionnels du marché s'inscrivent dans une logique de performation.

Progressivement les services publics sont conduits à répondre à des clientèles et non essentiellement à un besoin de la collectivité, selon une double construction d'un client des services publics et d'un service public répondant à des clients. La croyance en l'efficacité de la différenciation puis de l'individualisation des services collectifs valide ainsi l'existence du client (Lamarche, 2001b).

Les dispositifs marchands qui émergent sont soutenus par des représentations sociales véhiculées par et auprès des hauts dirigeants. La littérature managériale qui se diffuse sert ainsi de « justification » d'une telle évolution et de support à la professionnalisation de la communication (Bon et Louppe, 1980). À la manière des travaux de Boltanski et Chiapello (1999), analysant dans la littérature managériale un tournant dans les formes de justification, nous situons dans l'essor du marketing des services publics une récupération, au sein des pratiques managériales, des limites inhérentes au service public : faible représentation des usagers, indifférenciation des produits, caractère bureaucratique et procédural des relations aux usagers.

Les dispositifs de marché qui sont alors mis en place permettent l'expression d'arbitrages individuels qui sont parfois seulement formels. Ainsi, les exploitants de *Services en réseau* façonnent des gammes de produits apportant à l'usager un arbitrage. Ceci éloigne les *managers* du service public de deux piliers de l'action publique : le collectif et le projet normalisateur. La concurrence impose le client en tant qu'arbitre, non tant du fait de sa mobilité effective, qui est avérée dans certains cas comme les télécommunications, et beaucoup plus faible (électricité), voire nulle (rail, poste) dans d'autres, mais du fait du pouvoir de négociation qu'il acquiert.

Le recours au client comme nouvelle catégorie a plusieurs effets : capter le marché autrement que par la règle, capter le client et construire la légitimité de l'organisation hors de l'État. Affirmer que le client est au cœur du marché est conjointement un discours managérial qui impose le client en tant qu'autorité s'exerçant sur le travail. Les discours critiques consuméristes et managériaux à propos de l'insuffisante prise en compte des usagers dans les services publics convergent dans les années 1990. Cela dynamise la dimension communicationnelle dans le sens d'une mise en scène du service et du client. La segmentation des marchés, puis de gestion différenciée des clientèles, conduit à une

modification dans l'élaboration de dispositifs publics. Cette évolution des produits touche des fondements du service public et en déstabilise ses bases politiques.

La croissance des demandes professionnelles achoppe sur le principe de l'égalité par l'intermédiaire des tarifs et sur le principe d'universalité par la différenciation. Les péréquations qui sont inscrites dans le fonctionnement des *Services en réseau* sont en effet basées sur des critères sociaux et géographiques, elles sont ainsi financées par les plus gros utilisateurs. Ces demandes professionnelles forment une pression en faveur de la concurrence et de la suppression des péréquations tarifaires.

Les modalités de captation de la demande attestent d'un effacement du pouvoir quasi-exclusif que de la production exerçait sur la consommation dans la première période. Alors que le monopole avait légalement un pouvoir sur le client, les opérateurs actuels, en situation de concurrence, mettent en place des techniques pour se les attacher. Analyser les *rapports de consommation et de coproduction* permet de saisir les contradictions entre :

- Le développement de la coproduction (particulièrement les grands comptes) et la multiplication des possibilités d'arbitrage entre offres concurrentes.
- La puissance des exploitants qui se traduit en rétention, opacité tarifaire, stratégies anticoncurrentielles.
- L'exigence de hauts rendements anticipés qu'exprime la finance de marché.

Des formes de rétention des clients s'intègrent aux pratiques concurrentielles. Le passage d'une période à l'autre est celui d'un usager captif par la règle de droit à un client « libre », mais captif par des dispositifs de marché. Les pratiques de rétention invitent non seulement à prendre en compte les jeux de pouvoirs entre l'entreprise et ses clients, mais elles permettent aussi de travailler sur la construction des marchés, sur la centralité des logiques de produit. Ces nouvelles interactions client-fournisseur s'inscrivent dans la durée : mécanismes d'irréversibilité, mise en place de coûts de désengagement, normes techniques, apprentissage spécifique, nature et durée des contrats et abonnements, clause de départ restrictive, construction d'une double dépendance.

La captation des publics est aussi construite à une échelle supérieure, dans le cadre des marchés de concession, mais aussi dans les situations d'alliance interentreprises. Ces situations forment des modalités de concurrence particulières : les stratégies partenariales sont constitutives des nouvelles formes de concurrence et façonnent des référentiels organisationnels. Elles se jouent à une échelle mésoéconomique. Pour les marchés de concession, les enjeux se formulent à l'échelle des différentes activités ; les pouvoirs publics locaux élaborant les contrats de concessions et formulant des dispositifs institutionnels très spécifiques. Dans ces marchés, les entreprises agissent conjointement à l'échelle microéconomique, menant des relations spécifiques avec des segments étroits de clientèles, et à l'échelle sectorielle pour la qualification des produits et la légitimation de leur action. L'élaboration des règles des marchés de concessions est territorialisée (cahier des charges susceptibles d'intégrer des éléments de développement durable).

La transformation du rapport social de service à l'échelle sectorielle autorise au final une généralisation : le *rapport de consommation et de coproduction* devient un élément central des nouvelles régulations. En effet ce rapport, dans lequel se joue la relation entre entreprises et consommateurs, avait été remisé au second plan par les analyses macroéconomiques, au profit des rapports de production et du rapport salarial. Réengager l'analyse de la consommation, des consommateurs et des usages dans l'analyse de l'entreprise offre alors un programme de travail important.

1.2.3 Un rapport salarial soumis aux formes de concurrence ?

Le rapport salarial du service public, tel qu'il s'est structuré autour de règles directement ou indirectement issues de la fonction publique forme un ensemble de statuts spécifiques globalement protecteurs du salariat. L'évolution des formes de concurrence et des produits que nous venons de voir entraîne une transformation des compromis internes, des structures de qualification et de la relation d'emploi. La double évolution du statut des entreprises et des régimes économiques conduit fait évoluer le contenu des activités et des conditions de cette activité, avec le développement du Nouveau management public (cf. chapitre 2).

Les caractéristiques nouvelles du produit et de la relation-client inversent le processus de conception des produits et la position des personnels face aux clients. Cela se traduit par le durcissement de la gestion des personnels au contact des clients (Lamarche, 1998). Le développement de système d'objectifs, notamment commerciaux, accroît le niveau de contrôle qui s'exerce sur le travail, débouchant sur des systèmes néotayloriens.

Le développement de la relation-client induit parallèlement une montée en compétence des salariés. Des activités professionnelles se développent dans un travail de mise en forme des produits, elles bouleversent la structure des qualifications et l'organisation du travail (hiérarchie et circuit de décision) dans les *Services en réseau*. Ces activités font émerger de nouvelles cultures professionnelles qui proviennent d'autres corps ou secteurs. Les compétences induites par la dynamique de service troublent le système de mobilité professionnelle, elles écrasent la logique des qualifications (cf. commerciaux *vs* techniciens de réseau) induisant des ruptures de carrières. Elles sont au cœur d'un important chantier de professionnalisation.

Les transformations organisationnelles sont renforcées par des anticipations autoréalisatrices : les dirigeants anticipant la mise en concurrence sont dans la position de la produire (Lamarche, 2001b). Ainsi, avant que les règles d'accès au marché soient modifiées légalement, les dirigeants impulsent dans la production des dispositifs propres à faire face à la concurrence. Les anticipations des hauts dirigeants produisent du réel, et font évoluer le travail, les structures de rémunération, les qualifications, l'organisation.

Le rôle des hauts dirigeants des organisations de service public a été sous-estimé. Ils sont confrontés dans les années 1980 à la transformation d'ensemble des entreprises et à l'omniprésence des discours sur l'entreprise comme facteur de réussite sociale… Les hauts dirigeants perçoivent alors l'opportunité de pouvoir diriger des entreprises « libéralisées ». Cette libéralisation pouvant être traduite comme un assouplissement des règles de concurrence procure des opportunités pour un exercice du pouvoir managérial. Les dirigeants des entreprises de service public vivent ainsi la même époque d'extension du pouvoir des hauts managers, que celle que l'on repère hors du secteur (Boyer, 2005). Les contradictions de ces hauts dirigeants sont importantes entre des anciens, formés au cœur de l'État social, et des modernes, formés dans la perspective d'un management international. Ce phénomène d'anticipation se double d'un fonctionnement *autoréférentiel* des managers. La proximité de leur mode de pensée et d'action, rappelle les mécanismes de prévention du risque et de généralisation de la veille que l'on retrouve dans la finance (Orléan, 1989) et qui conduit à un mimétisme et des pratiques autoréférentielles propres à une communauté professionnelle. L'anticipation de la concurrence produit des effets avant même (voire sans) que celle-ci ne soit effective. La confrontation d'un nouveau modèle managérial et de ses justifications avec l'ancien modèle centralisé, se traduit par une crise interne et participe du basculement entre deux périodes.

1.3. Conclusion. Régulation sectorielle et territoriale des Services en réseau

Caractériser le mode de régulation sectoriel suppose de s'intéresser à l'articulation des dispositifs institutionnels et des régimes économiques. Pour comprendre cette articulation il faut revenir aux modalités de production et de répartition de la valeur et aux *conventions* qui régissent la qualité, l'accès et les produits eux-mêmes. C'est parce que les compromis passés (éthiques et justice sociale comme légitimation des services publics) se sont érodés sans que ne succède une autre légitimation suffisamment solide et partagée que le mode de régulation est instable. Cette instabilité est en lien étroit avec des relations de concurrence qui produisent une obsolescence rapide des produits, de la rétention client, une pression accrue sur les personnels… Pour comprendre cette incertitude, il nous faut revenir sur ce que produit le secteur, sur la valeur. Or une incertitude reste quant à la nature de ce qui est produit. La faiblesse des conventions d'évaluation des *Services en réseau* (en comparaison de la légitimité des services publics à la française) est une clé de la rupture entre les périodes. Cela reste un important programme de travail.

Considérer qu'il y a incertitude ne signifie pas un doute sur la qualité au sens technique, mais vise le caractère hétérogène des prestations fournies et de la valeur perçue par des clientèles multiples. Évaluer le service conduit à s'interroger sur de la performance et renvoie au service considéré en tant que « travail en acte » et aboutit donc à la compétence telle qu'elle est mise en œuvre dans le service avec, ou auprès, du bénéficiaire (Gadrey et Zarifian, 2002). La situation des *Services en réseau* est ainsi particulière et se traduit par une régulation propre, car le réseau est matériel, voire hypermatériel[40], il ne produit pas de biens matériels, il offre un usage d'un réseau et produit des services liés aux modalités d'usage du réseau. Il s'agit donc d'intégrer les externalités.

1.3.1 Coproduction de la valeur

Une dynamique de service se développe donc dans des activités qui sont structurées par le réseau technique, clé du régime économique, et des dispositifs réglementaires et normatifs prenant place dans le cadre de l'action publique. La coproduction de la valeur apparaît comme un élément clé des nouvelles dynamiques productives liée à l'extension de la variété des usages.

La problématique de service qui émerge accroît l'incertitude du fait de la tension entre les effets immédiats du service et ses effets médiats (différés dans le temps). La question de l'évaluation de ce que produit le service est alors centrale et d'un haut niveau de complexité, elle relance le vaste chantier de la caractérisation du régime de productivité (Billaudot, 2001), la notion même de productivité ne permettant pas de rendre compte des valeurs produites en interaction avec les bénéficiaires. La valeur est ainsi affaire de « convention » comptable, de normes d'évaluation de la production et de la productivité. La définition de la « qualité » des biens et services devient alors centrale (Karpik, 2007). L'absence d'une *convention de qualité*[41] propre aux *Services en réseau* et qui soit partagée par les acteurs paraît être un point faible de la régulation sectorielle. Les dispositifs institutionnels sont trop faibles, ils ne sont pas stabilisés, du fait de la rigueur des formes de concurrence et de la pression actionnariale persistante, du fait d'un retrait de la puissance publique face aux grands groupes, et, enfin, de la faiblesse de l'échelon européen en matière de soutien à un

40 Cf. La thèse de Gadrey (2008) sur le caractère hypermatériel d'une société de services.

41 Sur les « conventions de qualité », et leur pluralité, voir (Eymard-Duvernay, 1989). Comme le rappelle Allaire : "Conventions of quality have historical consistency and, as regularities, they provide frameworks for co-ordination. Quality is not natural, rather it is a mode of ordering of the natural and the social"(Allaire, 2003).

compromis social susceptible de soutenir l'enjeu des infrastructures en réseau. Tout cela concourt à l'impossibilité de voir émerger une *convention de qualité* suffisamment forte, d'autant que le modèle de la valorisation actionnariale s'est imposé, la bourse étant un instrument dominant d'évaluation des actifs immatériels.

Les entreprises dominantes de chacune de ces activités construisent des référentiels de qualité qui caractérisent les offres et tentent de se dégager d'une régulation portée par la puissance publique. Le façonnement de ces référentiels est un acte qui opte pour un changement par le marché par opposition à la règle publique. La *mercatisation* de la relation de services, définie comme la généralisation des pratiques marketing et d'une culture commerciale de relation systématique avec des clients constitue une révolution culturelle sectorielle (Lamarche, 2000b), et participe d'un déplacement des conventions de qualité rendu possible par l'autonomie d'action du secteur vis-à-vis de l'État en matière de caractérisation des offres. Le secteur est structuré autour des produits et de mission publique. Ce construit institutionnel à l'échelle de l'entreprise ne forme cependant pas une norme de consommation ou de production à portée macroéconomique.

L'extension des stratégies servicielles dans l'univers de la production invite à reconsidérer les oppositions entre biens et services ; biens et services sont associés pour composer des offres de solutions. La notion de « bouquet » d'offres n'est pas propre aux *Services en réseau*, elle permet de rendre compte de la transformation des relations producteurs/consommateurs de *Services en réseau* et de l'émergence des marchés « solutions » qui engagent à la construction de « marchés relationnels » (Moati, 2008). La complexification des offres en matière de services ouvre la possibilité de construire des espaces relationnels de négociation, de coproduction et co-évaluation. Ces espaces participent à l'émergence de nouvelles *conventions de qualité* qui sont des institutions mésoéconomiques.

Dans la perspective conceptuelle mésoéconomique, les approches de la fonctionnalité développées par du Tertre (2007b) permettent de caractériser la production et la politique du produit dans le cadre d'un construit plus global, dans une dynamique de coproduction de la valeur, en intégrant de nouvelles exigences sociales, environnementales, relationnelles. La façon dont l'entreprise est à même de penser aux « fonctions » qu'elle assume pour et avec son client renvoie à une interpénétration client-fournisseur. Compétence et performance constituent non seulement des composantes du processus de production, mais aussi des composantes du produit-service et de son évaluation. Dans cette acception globale, intégrant le produit, la relation et la coproduction de valeur, des composantes immatérielles s'imposent dans l'accumulation du capital. Les formes de coordination qui se mettent en place pour produire de la valeur, pour exploiter des synergies ou des externalités positives constituent une étape particulière des dynamiques productives. Les recompositions, notamment territoriales, de l'action publique et de la structuration des organisations de services publics ouvrent sur des formes multiples de coordination et d'appropriation de la valeur.

Déterminer qui évalue les processus et les résultats d'un service est une question décisive. Les nouveaux *rapports de consommation et de coproduction* montrent que la coévaluation de la valeur se situe dans un rapport dont les termes ont évolué et ne sont pas stabilisés : déclin d'une normalisation centralisée, concurrence entre produits difficilement comparables.

Les fonctions d'évaluation sont les « scènes » de la valorisation des services, elles constituent une part croissante de la production de valeur. La production du service intègre des éléments de discours sur sa valeur donnant un relief particulier à l'innovation qui constitue un moyen de valorisation essentiel (Djellal, et al., 2003). Les interrogations à propos de l'évaluation invitent à repenser la définition même du service. L'évolution des

travaux de Jean Gadrey est à ce titre pleine d'enseignements. En travaillant à la caractérisation du « nouveau » régime post-fordiste, il adresse un certain nombre de questions propres aux services et à la qualité, questions à la théorie de la régulation (Gadrey, 2002). Pour traiter les problèmes que les services posent à la notion de productivité et à la définition des outputs, Jean Gadrey a alors déplacé son attention vers la question de l'évaluation, qui devient centrale dans ses travaux, non seulement pour traiter de ce que « produit » un service, mais plus largement pour caractériser ce que produisent les sociétés humaines (cf. les indicateurs de richesse (Gadrey et Jany-Catrice, 2005)).

1.3.2 Matérialité et immatérialité de l'accumulation

Les travaux sur la part croissante des investissements immatériels dans les nouvelles dynamiques productives (du Tertre, 2007a), montrent que coproduction, compétence, confiance, formation de normes de consommation… sont autant d'éléments de la production de valeur. Le caractère immatériel de l'accumulation provient également des formes de coordination entre acteurs ; non seulement entre producteurs, mais aussi entre et avec les consommateurs, les pouvoirs publics… La dimension semi-fonctionnelle des *Services en réseau* constitue une particularité : les réseaux d'infrastructure et les combinaisons de services qui leur sont associées forment un ensemble de ressources fondamentales pour les entreprises, les territoires, les habitants ; ils sont un socle de la dynamique d'accumulation.

Les dynamiques immatérielles ne suffisent cependant pas à caractériser un secteur qui supporte un très haut niveau d'investissement matériel pour engendrer des infrastructures techniques de réseau qui ont justifié des dispositifs institutionnels historiques (intervention de l'État, monopole d'exploitation…). Les particularités des formes de concurrence et des formes d'intervention de l'État résultant de la nature de ces réseaux techniques, ne sont pas supprimées par l'essor d'une dynamique immatérielle. La superposition de productions matérielles (le réseau) et immatérielles (les services) est un trait constitutif d'un mode de régulation sectoriel original qui perdure dans la deuxième période alors que les dispositifs institutionnels sont érodés.

Ainsi, la relation entre les producteurs des réseaux qui restent publics[42] et les producteurs des services est un espace de conflit, arbitré par de nouvelles instances dites de régulation qui ont pour objet de produire des règles pour permettre la concurrence sur le service et assurer un niveau d'investissement public suffisant. D'autres dispositifs spécifiques sont expérimentés, telles les hybridations des partenariats public privé. Cette organisation sectorielle impose un lourd travail de coordination, de contractualisation et de pilotage, qui a un effet en retour sur le travail et les compétences requises pour gérer de tels dispositifs. Ces relations se tendent aux abords du partage des charges (des investissements) et du partage de la valeur, donnant une nouvelle dimension à l'ancien conflit public-privé que la finance de marché réactive. L'autonomisation des entreprises vis-à-vis de l'État reste cependant un trait de la période, l'État se détournant de son rôle direct dans l'accumulation. La contractualisation prend ainsi une place centrale dans l'action publique.

L'évolution des services publics et l'érosion de leur lien à l'État affaiblissent l'État social par l'abandon d'un mécanisme de l'action publique. L'accumulation sectorielle n'est plus directement subordonnée à l'État, les formes de concurrence et les *rapports de consommation et de coproduction* priment dans la régulation sectorielle. Le mode de régulation sectoriel

42 Réseau Ferré de France -RFF-, Réseau de Transport d'Electricité –RTE ; et d'une certaine mesure France Télécom.

correspond sur ce point au mode de régulation d'ensemble, les dispositifs de régulation de la concurrence priment sur les autres dispositifs, notamment le rapport salarial.

1.3.3 Une régulation territorialisée

Le caractère territorialisé de l'engendrement des règles, de la négociation des compromis et de l'accumulation résulte essentiellement de l'échelle nationale dans la première période. Le territoire est une échelle mésoéconomique qui nourrit les approches en termes de régulation. Si l'histoire est un pilier de la théorie de la régulation, la dimension territoriale a été originellement oubliée, notamment du fait de la prégnance de l'échelle nationale qui cache le territoire derrière l'État et la nation. Le programme sur les régulations sectorielles s'est ainsi ouvert à la dimension territoriale, complétant ainsi une dynamique de recherches mésoéconomiques (Chanteau, et al., 2002).

Dans la première période de la régulation sectorielle, les dispositifs propres aux services publics sont territorialisés. Cette territorialité est indissociable des formes de l'État ; l'État-nation étant l'espace d'élaboration des compromis institutionnalisés (André et Delorme, 1983) fondant la *régulation administrée* d'après-guerre. La notion de régulation *administrée* par l'État rend bien compte de la situation des services publics conçus dans une perspective semi-fonctionnelle dans le cadre d'un pilotage macroéconomique national. Par leur caractère administré et fonctionnel, les services publics s'insèrent dans la périodisation du fordisme ; ils entrent en crise en lien avec la crise de l'État social. Ainsi la tension à propos de la construction de la demande sociale, est représentative du mode de régulation dans lequel les *Services en réseau* se sont constitués.

Les ressources, les actifs et la production des *Services en réseau* sont territorialisés, reposant sur des dispositifs nationaux. Il y a une inscription territoriale de l'accumulation sectorielle et de l'engendrement de dispositifs spécifiques (autour de l'emploi, de la compétence, de la recherche, de la construction de la demande…).

La transformation des services publics en *Services en réseau* est constitutive d'une régulation qui s'opère progressivement à différentes échelles territoriales, et non plus exclusivement à l'échelle nationale. De nouvelles règles se forment à l'échelle internationale (principalement au niveau de l'Union européenne, mais aussi de l'OMC), en lien au changement dans la dynamique d'accumulation des firmes de *Services en réseau* à l'échelle internationale. Le cadre institutionnel qui s'élabore à l'échelle européenne pour les Services d'Intérêt Général -SIG fait primer l'objectif de construction d'un marché unifié, réduisant le secteur à la notion de « service universel ». La Commission européenne délimite ainsi des obligations particulières regroupées autour de la fourniture d'un service universel : « un service minimum donné, dont la qualité est spécifiée, pour tout utilisateur, à un prix raisonnable »[43]. Cette nouvelle définition participe à la caractérisation de dispositifs marchands là où une structuration publique, institutionnalisée préexistait dans le cadre des États-Nations. La traduction réglementaire du service public en un « service universel » déséquilibre le compromis historique établi entre fonction régalienne et relation de service. La fonction régalienne qui échoit aux entreprises de *Services en réseau* à l'issu du processus déréglementaire européen est strictement réduite. Dans ce sens, les services publics sortent du registre de l'évaluation des politiques publiques mises en œuvre par l'autorité pour entrer dans le domaine de l'évaluation par les publics. Les conditions d'évaluation des produits par les usagers deviennent essentielles.

43 Communication de la commission européenne du 21 octobre 1992.

La définition du service universel montre le caractère dominant des politiques de concurrence à l'échelle européenne qui déconstruisent le service public à la française considéré en tant que système complexe alliant un corps de doctrine à un modèle d'organisation et non en tant que somme de prestations. Le passage à une régulation par les *produits* et non plus par des principes (égalité…) constitue un tournant majeur. Les dispositifs qui portent cette mutation ne sont plus essentiellement portés à l'échelle nationale, ils sont traduits dans des dispositifs nationaux, mais sont structurés par l'échelle européenne. Dans ce sens, la transposition des directives européennes en droit français constitue un point d'achoppement récurrent et symptomatique qui illustre la prégnance du niveau supranational et les formes de résistance du niveau national.

Une part croissante de l'activité des *Services en réseau* est désormais régie par des règles communes à l'Union européenne, ce qui constitue un élément de convergence structurelle des modèles économiques nationaux. C'est un changement de l'échelle d'élaboration des dispositifs institutionnels, cependant les compromis sociaux à l'échelle européenne sont instables. La faiblesse de la coordination politique en faveur des services publics participe de l'émergence d'un compromis favorables aux grands groupes internationaux.

Le retournement du régime économique se résume à une rupture du compromis à propos du partage de la rente des réseaux. Dans la période fordienne, la rente est collective, le compromis est national, l'État arbitre, son outil est la péréquation tarifaire. L'érosion de ce régime aboutit à un déplacement de la rente vers des usages individualisés et professionnels qui se comprennent conjointement en termes de semi-fonctionnalité et vers des foyers d'accumulation autonomes vis-à-vis de l'État. Ce ne sont plus les entreprises intégrées dans l'État qui révèlent la demande sociale, mais des entreprises doublement insérées, dans un marché mondialisé et dans la finance globale.

Le processus de différenciation qualitative dans les *Services en réseau* apparaît comme le revers des politiques keynésiennes et béveridgiennes. L'État n'est plus à même de piloter la demande sociale et d'exercer une redistribution intégrée dans les services. Cette érosion est caractéristique du primat des formes de concurrence qui conditionnent les autres formes institutionnelles, tant à l'échelle macroéconomique, qu'à l'échelle sectorielle. Les conditions d'émergence de la demande sociale illustrent la tension entre les formes de l'État et les formes de concurrence sous pression de la finance. Les transformations affectant la production sont accompagnées par des transformations statutaires et organisationnelles (travail, activités, règles salariales).

2 Chapitre 2. Secteur du Savoir. Régulation d'un secteur en émergence

Ce second chapitre a pour objet la caractérisation du mode de régulation d'un secteur clé du régime d'accumulation actuel : le *secteur du Savoir* qui, en émergeant, déstabilise le système éducatif. Nous discuterons des contours et frontières de ce secteur, de l'évolution de ses dispositifs institutionnels et de la transformation de son régime économique de fonctionnement[44].

L'éducation et de la formation en tant que système, puis secteur assurent conjointement une *dynamique institutionnelle* de production de règles sociales et une *dynamique de service*. La période actuelle de transformation du système éducatif en un secteur provient d'un renversement du compromis entre les deux dynamiques. Alors que la première a primé sur longue période et explique la construction du système éducatif, la seconde prédomine, imposant une transformation de la régulation sectorielle. L'enjeu de l'analyse en termes de *Régulation sectorielle et territoriale* que nous proposons consiste à définir une périodisation pour caractériser les deux *modes de régulations sectoriels* qui se succèdent, et à discuter des conditions de la stabilité de ce mode de régulation qui n'émerge qu'avec difficulté.

Nous avons pour objet la caractérisation et la périodisation du *Savoir* en tant que secteur, le système éducatif se transformant par l'intégration d'un ensemble plus large et plus complexe comprenant la Formation professionnelle, l'enseignement supérieur, la recherche et le système d'innovation. La polarisation au sein de l'État, dans un rapport politique à l'éducation laisse place à une insertion dans un régime d'accumulation basée sur l'innovation, le savoir et la compétence. L'ensemble ne constitue pas, pas encore, un secteur, il entre dans un processus de *sectorisation* provoqué par sa semi-fonctionnalité macroéconomique. Il n'y a pas de désectorisation au sens propre, puisque le système éducatif ne forme pas un secteur à part entière. Les transformations en cours constituent cependant un processus de structuration d'un secteur, sur la base de nouvelles frontières. La sectorisation est conjointement un processus de territorialisation. En émergeant, le secteur connaît un double processus de *déterritorialisation* (remise en cause de la domination exclusive de l'échelle nationale d'élaboration des dispositifs institutionnels) et de *reterritorialisation* (renforcement des compromis locaux sur les compétences ; émergence à l'échelle internationale de règles et dispositifs normatifs). Ce chapitre introduit les principaux concepts et délimite ainsi le programme de travail restant pour affiner ce mode de régulation émergent, il s'agit d'un niveau d'analyse principalement mésoéconomique.

Le travail macroéconomique réalisé par Boyer et Caroli (1993) a permis de caractériser la notion de « rapport éducatif » en lien à un « changement de paradigme productif ». Ils insistent sur l'inertie et l'irréversibilité en matière de structures institutionnelles du fordisme, c'est-à-dire sur le blocage entre des dispositifs institutionnels qui régissent le système éducatif et de formation et restent fordistes, et les besoins en qualification et formation du système productif qui ne le sont plus. Ce constat, qui rend visible la variété des systèmes éducatifs et de formation à l'échelle internationale, permet de travailler sur le

44 Pour les définitions des concepts caractérisant la régulation sectorielle et territoriale, voir, supra, introduction et chapitre 1 ; on ne reprendra pas les définitions déjà données.

changement institutionnel. Sans traiter du niveau macroéconomique du rapport éducatif qui se situe à l'échelle de la structure des qualifications, nous montrons de quelle façon depuis lors et sur la base de ces repères à propos de la rupture du rapport éducatif, un secteur est en émergence, basé sur le système éducatif et le système de formation. Comme l'ont montré Boyer et Caroli, les théories de la croissance ont sous-estimé la complexité institutionnelle de l'éducation et c'est sur ces particularités historiques, politiques et institutionnelles que nous revenons dans ce chapitre, pour expliquer le construit sectoriel.

La thèse que soutient notre périodisation est que le système éducatif est resté essentiellement structuré hors du rapport salarial, et que son insertion dans le rapport salarial impulse la sectorisation. Jusqu'à la fin de la période de régulation fordiste, ce n'est pas le rapport salarial qui permet de comprendre le système éducatif, qui relève principalement des dynamiques de la construction de l'État et de ses élites. La massification de l'éducation et de la formation de la fin du 20e siècle est ainsi interprétée d'un double point de vue :

- Insertion du *secteur du Savoir* au sein du rapport salarial par l'intermédiaire du rôle des compétences[45] ; insertion qui rompt avec la dynamique des institutions éducatives.
- Insertion nouvelle dans le régime d'accumulation, entraînant sa transformation en un *secteur semi-fonctionnel* produisant un *service*.

Nous traiterons d'abord du *système éducatif*, pour monter de quelle façon son institutionnalisation est séparée du *système de formation* et ainsi du *rapport salarial*. Ce n'est en effet que dans la période récente (1980-90) que formation professionnelle et éducation convergent ; leur histoire et leurs dispositifs institutionnels sont donc distincts jusqu'à une période récente.

2.1 Entre institution et services. Une approche sectorielle de l'éducation

Considéré en tant qu'institution du capitalisme, et structuré au sein de l'État, le système éducatif relève historiquement de l'ordre politique ; les dimensions symboliques et idéologiques sont ainsi toujours affleurantes. C'est dans ce sens que nous avons procédé à des allers et retours entre analyses positives et confrontations avec les systèmes de représentation.

Les transformations de l'éducation sont exemplaires des tensions entre deux conceptions socio-économiques de l'éducation. Une approche privilégie la compréhension de l'éducation en tant qu'institution structurée sur le territoire national et à l'origine de laquelle se trouve la puissance de l'État ; il s'agit alors d'intégrer la dimension politique de l'éducation au sein de l'analyse économique (à propos du savoir, des élites, des idées). L'autre considère l'éducation en termes d'organisation et traite d'efficacité et de performance, en vue de la production d'un *service*.

2.1.1 *Entre dynamique institutionnelle et dynamique de service. Érosion d'un compromis social*

Le système éducatif et particulièrement l'enseignement supérieur sont marqués par la tension entre les conceptions organisationnelles et institutionnelles de l'éducation[46]. Le

45 Compétence que l'on peut définir comme la « capacité à mobiliser des dispositions individuelles pour faire face à des situations professionnelles multiples » (Tallard, 2001).

46 De la même façon que le chantier que j'anime à l'Institut de Recherche de la FSU traite du capitalisme et de l'éducation (Lamarche, 2008a) en tenant les évolutions du supérieur comme spécifiques mais

système éducatif relève conjointement d'une *dynamique institutionnelle* publique, qui assure une fonction d'ordre, produit des règles et participe à la reproduction sociale, et une *dynamique de service* double : service à la collectivité (production de qualification, de connaissance, voire de compétence) ; service aux personnes, aux familles (diplôme, accès différencié à l'emploi). L'éducation joue un rôle central dans la vie des individus et la formation assure un service aux personnes, aux employeurs et plus largement à la collectivité, produisant des externalités positives.

La genèse du système éducatif est intimement liée à la structuration de l'État. André et Delorme (1983) montrent ainsi que sur longue période l'éducation assume ce qu'ils désignent comme trois « fonctions » principales. Ces fonctions, que nous nommerons *dimension*s pour éviter la confusion avec la semi-fonctionnalité macroéconomique des secteurs, assurent la *dynamique institutionnelle* :

- Dimension culturelle et idéologique selon laquelle l'école produit une vision du monde et façonne l'ordre social. Elle assure l'unité de la nation et veille à l'élévation des esprits.
- Dimension de sélection : le système éducatif forme les identités, prépare les segmentations professionnelles et participe à la reproduction des élites. L'éducation participe au façonnement des positions sociales et répartit la population. Bourdieu et Passeron (1964) ont qualifié la reproduction sociale, située dans les structures mêmes du système éducatif. L'éducation produit une classification sociale ; le système de certification ou d'habilitation des diplômes étant une prérogative essentielle de l'État[47]. Le diplôme est une condition d'entrée dans nombre de professions. Cette dimension « professionnaliste » est essentielle dans la production des règles (Freidson, 2001).
- Dimension d'accession : le système éducatif rend possibles des trajectoires d'accession, dans le sens de promotion sociale. L'éducation acquiert un rôle en faveur du progrès social. La capacité de l'éducation à être un facteur de démocratisation participe de sa légitimité, c'est une des raisons du maintien d'une préoccupation politique à défaut d'une prise en charge directe par l'État.

L'éducation est ainsi profondément intégrée aux systèmes de pouvoir, aux conditions de reproduction de la société. Une des missions de base de l'éducation en tant qu'institution est de diffuser les connaissances élémentaires ainsi qu'une socialisation qui permet l'intégration de la population dans la société et dans les dynamiques industrielles. Le lien formation-emploi, s'il n'est pas central dans la première période pour l'enseignement primaire et secondaire général, ne peut pas être évacué pour autant. Ce lien est par contre central dans certaines composantes du système éducatif, en particulier l'enseignement professionnel et les écoles d'ingénieurs, qui sont structurés par les systèmes de qualification et d'accès à l'emploi. Ceux-ci entraînent de forts effets de localisation (Maurice, et al., 1982). « Le dispositif d'orientation institue donc un face-à-face entre l'État et chaque personne étalonnée, en particulier par le niveau de diplôme, avant d'être confrontée au marché (du travail). Il en résulte une justification 'civique' de l'indépendance de principe entre l'Éducation et l'Économie qui fait, en France, de la situation des jeunes sur le marché du travail une 'affaire d'État permanente' » (Verdier, 1998, p. 3).

---

emblématiques, il est ici question du secteur en considérant l'enseignement supérieur comme vecteur de changements fondamentaux.

47 Le caractère public de cette fonction de certification évolue. Des certifications d'origine multiples coexistent formant un marché. Voir ainsi les consortiums privés qui labellisent *l'excellence* des MBA.

Travailler sur l'école en termes d'institution, fait courir le risque d'une confusion avec l'approche althussérienne des « appareils idéologiques d'État » (AIE) qui inclut l'AIE scolaire parmi les institutions assurant une fonction idéologique dans la reproduction des rapports de production (Althusser, 1970). L'AIE scolaire selon Althusser assure un rôle dominant dans la reproduction des rapports d'exploitation capitaliste. Ces analyses ont laissé une marque forte dans la pensée, néanmoins l'approche des institutions que nous proposons s'en démarque. Analyser la régulation sectorielle s'insère dans une économie politique institutionnaliste, mais les institutions que nous caractérisons ne font pas référence principalement à la construction d'un appareil d'État, quand bien même l'école assure *aussi* une fonction idéologique. Lorsque, au sens de la théorie de la régulation, on considère les institutions en tant que « procédure immatérielle permettant de structurer les interactions entre les organisations (et individus) » (Boyer, 2003, p. 96), cela revient à en traiter en tant que systèmes de règles et à définir les organisations en tant que « structure de pouvoir » et « ensemble de routines » (id) qui produisent des biens et des services.

L'équilibre entre ces deux dynamiques repose sur un compromis social à l'échelle nationale. Durant la première période, la *dynamique institutionnelle* prime, mais le compromis social qui la légitime et la soutient s'érode. Le primat de la *dynamique de service* dans la seconde période au sein du régime économique aboutit à une rupture entre les deux modes de régulation. La *dynamique de service* est portée par des organisations productives, qui s'autonomisent de l'État ; une logique d'organisation qui n'était que secondaire vient à primer sur la *dynamique institutionnelle*.

La confrontation institution-organisation qui est structurante en sciences sociales, doit d'être spécifiée à propos de l'éducation ; elle se superpose à l'analyse en termes de *dynamique*. La technicisation de la gestion publique de l'éducation qui est un trait de la seconde période (instruments de gestion, *accountability*, pouvoir des dirigeants intermédiaires, palmarès, contrôle qualité (Dale, 2005)) est un puissant relais au profit de la *dynamique de service*. Cela atteste d'une dépolitisation apparente des politiques éducatives, elles-mêmes pilotées par des instruments[48].

Les approches par la rationalité des agents en éducation sont constitutives de la pensée en termes d'organisation qui s'impose à la fin du 20e siècle. La puissance et le caractère structurant de la pensée organisationnelle ne signifient pas que l'éducation n'est pas conjointement une institution. Cela signifie que le pilotage est considéré en termes organisationnels (services, gouvernance) et non institutionnels (constitution de règles).

L'attention que la réforme française de 2007 relative « aux Libertés et responsabilités des universités » porte à la gouvernance (instance de direction, rôle des présidents, recrutements) correspond à une pensée à partir des organisations et de la façon dont elles se comportent vis-à-vis de leurs publics. L'« autonomie » des universités est ainsi une symbole et une mesure maîtresse pour façonner la dynamique d'accumulation à l'échelle des établissements eux-mêmes. Le fait que, selon Hodgson (2001), les *organisations* puissent être considérées comme des *institutions* ne change pas la nature de l'opposition qui joue entre institutions et organisations dans le secteur de l'éducation. Traiter de l'organisation, c'est s'intéresser à la définition de ses frontières et de ses membres, à la caractérisation des principes de souveraineté, ainsi qu'à la définition des modalités de gouvernance, des systèmes de contrôle et de responsabilité (Chavance, 2007). Autant de thèmes qui font l'actualité de la réforme de 2007. Cette réforme traite ainsi principalement, non de politique

48 Cf. les travaux de sciences politiques à propos du gouvernement par les instruments particulièrement en Grande-Bretagne sous le gouvernement Blair (Lascoumes et Le Galès, 2004), à la suite de Bartoli et Boulet, nous analysons les instruments de gestion en termes de dispositifs institutionnels.

éducative ou de formation dans le sens de la *dynamique institutionnelle*, mais des structures de gouvernance des organisations. En caractérisant les modalités d'organisation des universités et en précisant les conditions de leur évaluation et de leur financement la politique d'enseignement et de recherche traite des dynamiques productives de l'enseignement supérieur en façonnant les universités en tant qu'organisation productive. L'approche servicielle de l'éducation va de pair avec une inflexion des représentations, une forme de désacralisation, de dépolitisation, voire de désinstitutionnalisation de l'éducation. Les représentations sont ainsi la base d'un nouveau compromis. Elles agissent, certes de façon contradictoire et conflictuelle, sur la société et les composantes du secteur. Qualifier l'éducation en termes de gestion et d'organisation et donc travailler sur les « instruments », constitue un déplacement vers l'échelle microéconomique[49]. À cette échelle se forment des dispositifs essentiels qui régissent les modalités de l'action et encadrent le jeu des acteurs.

2.1.2 Genèse sur longue période d'une institution nationale

Périodiser le secteur impose de revenir sur la dynamique longue de *l'école* dans son ensemble, car c'est de là que provient l'unité du système éducatif. Traiter de l'école revient à traiter de la construction de l'État social et de la genèse des institutions du capitalisme dans la période d'industrialisation, puis de son affirmation au cœur des dynamiques du fordisme.

C'est une histoire de pouvoir qui oppose l'État à la famille et à l'Église, et ne se comprend pas dans le cadre de l'histoire du système productif. Historiquement le système éducatif et le système de formation sont séparés, ils ne relèvent pas des mêmes règles. Le système éducatif est institué par une norme publique, par la loi, par une organisation bureaucratique au sens webérien ; le système de formation relève du système de qualification, c'est une composante du rapport salarial régie dans le cadre de relations interprofessionnelles. Les lieux, les moments et les contenus des compromis séparent ces deux mondes.

Difficile de savoir jusqu'où faire remonter la constitution du système d'éducation. Si la transmission des savoirs et l'éducation existent de façon séculaire, envisager une construction systématique correspond à une perspective du Siècle des Lumières. Très anciennement, l'école est le produit d'une injonction faite à l'Église, car c'est elle et non le pouvoir royal qui est chargée de réaliser le premier réseau d'écoles. Les résultats réels sont très modestes, voire inexistants.

Périodiser le système éducatif suppose de saisir la construction progressive d'un *système* structuré. Cela s'échelonne depuis l'émergence des idées génériques jusqu'à l'élaboration des grandes lois, puis les modalités de leur application. La conception de l'école en tant que *système* scolaire date de la Révolution française ; s'y trouve déjà une double mission contradictoire : éclairer le peuple pour lutter contre les inégalités sociales et socialiser la population en vue de son insertion hiérarchisée dans le monde du travail. Ceci forme la base des dispositifs institutionnels du système éducatif. Les règles produites durant le 19e siècle permettent le passage de l'ordre familial de l'éducation à l'ordre public de l'instruction. L'instruction est alors pensée comme œuvrant pour l'éducation, symbolisant son insertion dans l'État ; en la dissociant de la famille. Le rapport social s'ancre au sein de l'État, les droits et devoirs des familles lui sont partiellement transférés. L'enseignement fait sortir une part de l'éducation de l'arbitraire familial.

La rupture de la Révolution est à comprendre du double point de vue du territoire et de l'État. L'idée d'une école au service de l'unité nationale diffère significativement des écoles

49 La théorie du capital humain, mobilisée et diffusée par l'OCDE participe *de facto* à la construction de la réalité, *via* les instruments qui orientent le comportement individuel (Lamarche, 2008a).

paroissiales de l'Ancien régime. Les dispositifs institutionnels sont ceux d'une administration nationale issue de l'organisation impériale napoléonienne (circonscription, titre, hiérarchie) et forment les bases de *l'administration* du système éducatif (Prost, 1968).

La centralisation du système éducatif sous l'égide d'un ministère, avec des règles communes à l'ensemble du territoire, est le résultat d'un processus conflictuel, entre l'Église et l'État, mais aussi entre primaire, secondaire et supérieur. Les conflits sont multiples, notamment à propos des relations entre l'État et les collectivités territoriales à propos des règles (nationales et coercitives) et de la répartition du financement. La constitution d'un système unifié, passe aussi par la création des corps d'inspecteurs et le lancement d'une politique nationale pour l'élaboration des manuels scolaires. C'est aussi l'occasion de définir une politique nationale des contenus d'enseignement (1833) ; le manuel étant un élément de l'unification de l'éducation.

La constitution des niveaux secondaire et supérieur qui forment les enfants de la bourgeoisie industrielle, participe de la constitution du système éducatif. L'État forme ses élites. Les écoles d'ingénieurs sont un moyen pour la bourgeoisie de formaliser sa conquête des postes de direction. Les grandes écoles publiques participent à la construction par l'État d'un système de formation dont l'objet est la constitution de l'administration. L'éducation produit de l'ordre et des hiérarchies pour la nation ; la *dynamique institutionnelle* prime.

L*'école* est un enjeu national durant toute la période d'institutionnalisation du système éducatif, elle ne fait système qu'a posteriori. Les lois de 1881 et 1882 sur la gratuité, la laïcité et la scolarité obligatoire stabilisent le système éducatif. Cependant, son pilotage échappe à l'État : l'image d'un État moteur et organisateur de l'école est mythifiée, il s'agit d'un « État accompagnateur » de dispositifs institutionnels qui le dépassent, l'accompagnement passe par la dépense publique et par l'inscription dans la loi de ce qui est en germe (André et Delorme, 1983, p. 509). Entre l'intention législative et la lenteur de mise en œuvre, sans parler des blocages au niveau local, le processus évolutif n'est pas du seul ressort de l'État. Finalement, comme l'écrit Billard (1998) : « La IIIe république a institutionnalisé une école déjà largement faite ».

En fin de compte, l'éducation légitime l'État social qui émerge participant ainsi à un compromis institutionnalisé notamment avec la profession enseignante. L'émergence de l'école, bien qu'elle maintienne un ensemble de dualités, fournit les conditions d'une régulation durable des conflits (notamment avec les enseignements confessionnels). Le système éducatif assure une *dynamique institutionnelle*, qui contribue à l'émergence d'un mode de régulation. La cohérence des structures se construit à une échelle nationale ; acteurs, routines et institutions en relève, même si des configurations locales subsistent. La volonté d'un pilotage national est régulièrement affirmée pour les enseignements primaires, secondaires et supérieurs ; alors que pour la formation professionnelle des modes de coproduction territorialisés sont construits avec les industries. Cependant le système éducatif reste relativement cloisonné vis-à-vis de la formation professionnelle. Dans l'enseignement professionnel coexistent deux types de dispositifs institutionnels : ceux du système éducatif et ceux des secteurs professionnels.

Les dispositifs institutionnels du système éducatif sont en germe dans les tensions du 19e siècle, ils vont se systématiser pour accompagner sa généralisation dans la seconde moitié du 20e siècle. L'Éducation nationale, durant la période d'accumulation intensive, mettra en pratique ces principes en faisant face à sa massification, en construisant un système propre à favoriser une égalité formelle sans toutefois réduire certaines formes de ségrégation. L'action des collectivités est définie et encadrée par l'État, ne laissant qu'une faible autonomie aux territoires et aux établissements. Les pouvoirs locaux sont contraints de prendre en charge l'investissement public. Cette soumission historique à l'État se trouve

modifiée dans la période actuelle, durant laquelle des éléments de recomposition de l'action publique s'effectuent à des niveaux infra-nationaux alors que le savoir se trouve sous la pression de la finance.

2.1.3 D'une régulation professionnelle à une régulation managériale : Une périodisation

Pour comprendre les transformations nous définirons la *régulation sectorielle* et proposerons une *périodisation ;* les changements intervenus dans la période 1990-2010 s'interprètent comme la rupture entre deux périodes. Ce changement est incomplet : les conditions qui permettent d'assumer les contradictions entre les deux dynamiques ne sont pas réunies, elles dépendent d'un rapport de force et d'un compromis qui ne parvient pas à se réaliser du fait des contradictions entre la financiarisation et l'économie de la connaissance.

2.1.3.1 D'une régulation professionnelle…

Le mode de régulation sectoriel exprime les contradictions entre les deux dynamiques que nous avons caractérisées. Un trait saillant du changement de mode de régulation est le renversement du rapport entre deux formes institutionnelles à l'échelle du secteur : le rapport salarial et les formes de concurrence. Durant la première période, le système éducatif ne correspond pas à un secteur, il n'a pas de dynamique d'accumulation propre et n'est pas autonome de l'État ; le compromis entre l'État et la profession constitue alors le cœur du compromis. Le rapport salarial sectoriel est central, il assure la stabilité de la profession qui en retour mène à bien la *dynamique institutionnelle*. Nous considérons ainsi qu'un *rapport salarial d'enseignement*, organisant les carrières et la diffusion des savoirs essentiels, assure l'autonomie de la profession. En retour ce compromis stabilise des formes de concurrence étroitement contrôlée par le ministère, et cela même si les rivalités entre l'école publique et les écoles privées restent sensibles. Ce contrôle ne produit pas pour autant une égalité réelle, la stratification sociale restant une mission du système éducatif ; cependant la méritocratie, portée par une mythique école de la république légitime le système éducatif.

Cette *régulation professionnelle* est portée par la profession constituée, sous l'égide de l'État qui lui délègue la production des dispositifs institutionnels sectoriels (habilitation de diplômes, programme, carrières). La production autant que la concurrence sont administrées. De ce point de vue les établissements sont sans pouvoir, sans autonomie. Éducation et formation à l'échelle macroéconomique assurent une fonction institutionnelle, produisant des règles sociales de reproduction sociale. Il n'y n'a pas de semi-fonctionnalité du secteur.

Les deux périodes sont marquées par les tensions entre les deux dynamiques et par un compromis sectoriel délicat. La rupture sectorielle est liée à une inversion de la domination de l'une sur l'autre. Cela s'explique par :

- Des arbitrages politiques et la perte de pouvoir de la profession enseignante qui porte le compromis dans la première période.
- La dynamique des *organisations* qui produisent l'éducation et leur *autonomisation* vis-à-vis de l'État. Il s'agit de l'histoire des établissements et de leur mue en organisations productives.
- La transformation du système éducatif en un *secteur semi-fonctionnel*, lieu de la production de composantes fondamentales de l'accumulation (connaissance, compétence)

2.1.3.2 … à une régulation managériale

La *régulation professionnelle* perd progressivement de sa prééminence sur le secteur, la profession fait face un pouvoir managérial qui s'affirme à travers le maniement d'instruments de gestion qui imposent de nouvelles règles. Cette régulation provient d'une triple transformations :

- Concurrence entre les établissements pour l'accès aux financements, aux étudiants, aux partenariats, aux ressources humaines rares, aux labels.
- Pouvoir accru des hiérarchies aux dépens des professions.
- Instruments de pilotage par la performance qui favorisent ces deux transformations.

La *régulation managériale* qui se formalise actuellement, repose sur des instruments provenant d'une régulation industrielle, que l'on pourrait qualifier de néo-taylorienne, dans le sens où sont privilégiés des indicateurs quantitatifs qui ont comme origine une vision industrielle de la performance et de la productivité. Cela induit un porte-à-faux avec la dynamique des savoirs dans l'accumulation. Dans ce sens, le pivot de la transformation se trouve dans la confrontation entre rapport salarial et formes de concurrence ; les institutions du rapport salarial étant remises en cause progressivement alors que les modalités de mise en concurrence se développent. Cela produit un conflit, car le management affirme son pouvoir contre la profession ; celle-ci n'étant plus à même de défendre des règles (ie. perte du pouvoir syndical face au management).

Une nouvelle configuration du rapport salarial doit pouvoir être décrite, même si les changements sont en cours. Au *rapport salarial d'enseignement* qualifiant le pouvoir de la profession, s'ajoutent de nouvelles règles et contraintes, de telle façon qu'il est nécessaire de décrire une nouvelle configuration que nous désignerons (supra) *rapport salarial de formation*. En effet l'insertion macroéconomique du secteur en tant que secteur semi-fonctionnel transforme son objet, la nature de sa production. *Former* la population en tant que ressource d'une accumulation fondée sur le savoir devient prioritaire. Le secteur est ainsi mis sous pression de la production des compétences. La régulation est centrée sur les organisations accordant un pouvoir accru aux dirigeants. Cette régulation est instable, elle ne parvient pas à traiter conjointement de sa semi-fonctionnalité et de sa *dynamique institutionnelle*. Face à une instrumentalisation du secteur qui tend plus à l'industrialiser qu'à prendre en compte sa particularité servicielle, la résistance des corps professionnels et la persistance de dispositifs institutionnels anciens, ancrés dans le fonctionnement de l'État social ne permettent pas au mode de régulation de se stabiliser.

2.1.3.3 L'éducation entre économie de la connaissance et capitalisme financiarisé

Le mode de régulation sectoriel qui émerge est empreint des contradictions que fait exercer le capitalisme financiarisé sur l'économie de la connaissance. Le secteur est exemplaire de cette double contrainte macroéconomique : engendrer de la valeur pour l'actionnaire et faire naître des dispositifs à même de soutenir une croissance basée sur la connaissance.

Durant les années 1990, l'existence d'un régime d'accumulation tiré par la finance s'impose, en particulier aux États-Unis et indirectement dans le reste du monde (Aglietta et Rebérioux, 2004). L'hégémonisme des États-Unis en tant que pivot de l'intermédiation financière à l'échelle internationale permet d'attirer les capitaux du fait de la rémunération qu'apportent les marchés financiers (Chesnais, 1997). Un capitalisme financiarisé est alors caractérisé par la domination de la logique de la création de la valeur pour l'actionnaire, la croissance des seuls revenus du patrimoine, l'accroissement des prix de l'immobilier, la

financiarisation de l'épargne salariale et en fin de compte la financiarisation du rapport salarial dans le sens d'une soumission de l'emploi et des règles salariales aux modalités de rémunération des fonds d'investissement (Montagne, 2008).

La financiarisation est doublement liée à l'économie de l'information et l'économie de la connaissance, que l'on distinguera ainsi : « la connaissance est fondamentalement une capacité d'apprentissage et une capacité cognitive, tandis que l'information reste un ensemble de données structurées, d'une certaine façon inerte ou inactive ne pouvant par elle-même engendrer d'autres informations » (Foray, 2000, p. 9). On considère ainsi l'information comme un flux en termes de ressources, et la connaissance comme un stock.

La finance est intimement liée aux innovations, qui sont l'objet des bulles spéculatives, les marchés financiers étant attirés par les perspectives de croissance et de rentabilité à court terme. De la bulle Internet aux *subprimes*, la finance tire profit des innovations dont la croissance est anticipée. Ainsi, l'ensemble des secteurs affectés par la production et la circulation des savoirs sont des cibles possibles des marchés financiers (ie. le *secteur du Savoir*, mais aussi les TIC, les fournisseurs de logiciels et l'informatique). Or les statuts des acteurs du secteur, issus de l'histoire des systèmes éducatifs liée à l'État, restent éloignés des exigences de la finance. Cependant les besoins aigus en financement (équipement informatique, numérisation du savoir, coûts salariaux) et les tensions fortes sur les budgets publics sont à même d'accroître la pression de la finance sur certains compartiments du secteur, notamment ceux qui sont liés à la production de la compétence, les plus apparemment rentables à court terme. La puissance des nouvelles formes de concurrence est une courroie de transmission des contraintes au sein du secteur.

Le dilemme des années 1990 est donc celui d'un court-termisme de la finance de marché qui s'impose contre la dynamique de qualification et de compétences et la stabilisation de l'économie de la connaissance (Boyer et Caroli, 1993). Entre capitalisme financiarisé et économie de la connaissance, le *secteur du Savoir* est pris en étau par l'inadéquation de leurs horizons temporels. Cependant les dispositifs institutionnels du système éducatif le préservent de la financiarisation affectant la structure même des établissements (ie. les établissements restent dans la sphère publique ou dans la sphère professionnelle, tel l'enseignement consulaire).

La financiarisation est considérée comme un processus dominant, mais à différents niveaux. Selon Morin (2008) le capital financier est en position d'asservir le cognitif, comme il asservit l'ensemble des secteurs, alors que selon Paulré (2008) il s'agit d'une co-évolution du capitalisme financiarisé et du capitalisme cognitif. Le système éducatif dans son ensemble n'échappe pas aux changements structurels du capitalisme, notre thèse est que la confrontation du capitalisme financiarisé avec l'économie de la connaissance enclenche la sectorisation du Savoir. Or les incompatibilités institutionnelles et les conflits d'appropriation de la valeur et des ressources entravent sa stabilisation.

L'accumulation de connaissance devient primordiale et la transformation du contenu du travail entraîne un dépassement des formes historiques de la division du travail avec l'apparition d'une division cognitive du travail qui coexiste cependant avec une division taylorienne (Colletis et Paulré, 2008), ce qui engendre une forte tension sur les savoirs et les systèmes de transmission du savoir. Entreprises, territoires, professions sont fortement demandeurs de compétences, (en termes d'organisation, ressources informationnelles, R&D, brevet) qu'ils participent à mettre en œuvre ; compétences définies comme la mise en œuvre des savoirs dans le cadre de l'activité de travail. Les travaux sur les services et les activités informationnelles ont montré leur rôle moteur dans l'accumulation ; le niveau des compétences et les modalités de leur mobilisation participent à la recomposition du rapport salarial (Boyer et Saillard, 2002).

Deux modalités d'insertion de l'éducation dans le régime d'accumulation coexistent :

- L'éducation en tant que *secteur* en croissance. En lien à la crise industrielle et la quête de secteurs moteurs, la formation et l'éducation sont perçues comme des gisements d'activité (à l'instar des télécommunications et des TIC). La faible profitabilité du secteur nous incite à penser que ce n'est pas de là que provient le processus de sectorisation.
- L'éducation en tant que *facteur* de croissance : des paradigmes a priori éloignés (théorie de la croissance endogène et théorie de la régulation) aboutissent à une même série de conclusions quant au rôle moteur de l'éducation dans la croissance (Boyer et Caroli, 1993, Michel, 1999). Le secteur assure une fonction d'enrichissement en connaissance et d'amélioration des compétences ; c'est ce que l'on nomme semi-fonctionnalité.

2.1.4 Le choc des savoirs

Dans la période contemporaine, une pression forte s'exerce sur la production des savoirs et des compétences car ce sont des ressorts de la compétitivité des entreprises et des territoires. Deux enjeux sont à assumer par le *secteur du Savoir* : la massification et la professionnalisation.

2.1.4.1 Massification

Après guerre, durant la période d'accumulation intensive, les formes d'intervention de l'État en matière d'enseignement sont synchrones avec le développement de l'État social en général. De 1945 aux années 1970, il s'agit de soutenir le premier effort de massification du système scolaire.

La *première massification* date des années 1950-60, elle est essentiellement démographique. C'est une forme d'aboutissement d'un processus de généralisation du système éducatif et de parachèvement du système de formation professionnelle. Le collège unique est l'emblème d'un système unifié, à l'image de l'enseignement primaire. Il combine des contradictions déjà présentes au 19e siècle : les masses de l'école « du peuple » entrent au niveau secondaire qui est originellement celui des élites. Décidé en 1959 pour faire face à l'afflux d'élèves dans l'enseignement secondaire, le collège unique se développe à partir de 1967 pour aboutir en 1975 (Loi Haby).

La *seconde massification* de l'éducation commence dans les années 1970 et diffère de celle des années 1950-60, elle ne relève plus d'un phénomène démographique, mais de l'élargissement de l'accès aux différents niveaux du système scolaire lié à la mobilisation des savoirs dans le régime d'accumulation. Cette seconde massification est plus longue, elle comporte plusieurs vagues : les années 1970 sont celles de la massification des collèges, les années 1980 celles que l'on mesure au niveau du baccalauréat sous l'effet de la politique visant à y amener 80 % d'une classe d'âge, puis, de 1986 à 1995 se situe la décennie de massification de l'enseignement supérieur.

L'évolution du taux de diplôme par génération, montre un saut de 20 points de % entre les générations 1969 et 1976. En 7 ans, la part des diplômés l'enseignement supérieur par génération, passe de 40 % à plus de 60 %. Cela correspond aux années 1986-1995 en termes de masse d'étudiants. Les 10 points de % précédents (pour passer de 30 à 40 % d'une génération diplômée du supérieur) ont été gagnés en 10 ans (Béduwé et Planas, 2002). Une étude plus fine montre différentes prémisses de massification du supérieur : une première concerne la génération 1930-1950, soit celle entrant dans le supérieur dans la

période fordiste ; une autre vague concerne les filles des générations 1948-1962. Ces deux vagues précèdent la croissance plus importante des effectifs lors des générations 1960-1977 (Albouy et Tavan, 2007).

Depuis 1995, le nombre d'étudiants et le taux de diplômés par génération stagnent, le phénomène le plus marquant étant le développement des filières sélectives (accroissement des effectifs des « écoles », des instituts, aux dépens des filières générales). Ces trois étapes de la massification s'opèrent dans un contexte de crise de l'État social, de décentralisation et de retour vers l'individu. Sur les 30 dernières années, l'accroissement de la place accordée au sujet en éducation produit une demande d'autonomisation et d'individualisation.

La rupture entre les deux modes de régulation sectoriels correspond à la massification, qui est conjointement liée à des phénomènes quantitatifs (part croissante de la population ayant accès à de hauts niveaux de formation) et qualitatifs (focalisation sur la compétence). La massification est associée à la transformation du régime d'accumulation ; elle est conjointement un résultat, positif, de l'action publique, et la condition de la transformation du régime d'accumulation. Les conditions d'un changement du travail se trouvent dans l'accroissement du niveau de compétence général qui rend possible un travail complexe (réseau, coordination, traitement de l'information). Conjointement l'accroissement du niveau des connaissances participe à une transformation qualitative de la demande. L'enrichissement serviciel des offres (complexification, offre de loisir, produits communicants) est rendu possible par la massification de l'accès à l'éducation.

2.1.4.2 Des dispositifs institutionnels au service de la compétence : la professionnalisation

La seconde massification est marquée par de nouveaux dispositifs institutionnels qui font évoluer les frontières du secteur par l'intermédiaire de la Formation professionnelle (FP) et de la professionnalisation. La loi de 1971, sur la « Formation professionnelle continue », marque ainsi une rupture : elle fixe le principe d'un financement pérenne, à la charge des entreprises ; elle crée un marché de la formation ; elle aboutit à la création des départements d'éducation permanente dans les universités. La FP ne date pas de la loi, le contexte de croissance des années 1960 prépare cette modernisation. Le processus d'institutionnalisation de la FP se formalise dans la loi, mais résulte d'un compromis social préalable. Elle se structure dans le régime d'accumulation intensif, et a pour cadre le rapport salarial fordiste marqué par une puissance de négociation des syndicats, dans l'esprit d'un projet social réformateur. Le développement de la FP est un repère de l'origine du rôle accru des savoirs et des compétences.

Le développement de la formation permanente introduit une logique productive qui déplace le compromis, et constitue la base d'une logique de secteur. La formation est progressivement considérée comme un investissement immatériel essentiel à la compétitivité des entreprises, l'accent est porté sur la compétence pour l'accès à l'emploi et l'évolution des carrières, ce qui se traduit par la sectorisation (ie. convergence entre FP et système éducatif). Nombre de dispositifs nouveaux structurent la professionnalisation de l'enseignement : création du bac professionnel, multiplication des contrats d'alternance (contrat de qualification, d'adaptation, de professionnalisation), création des licences professionnelles, etc. Ces innovations ancrent la professionnalisation au sein du système éducatif et témoignent d'une intégration nouvelle du système éducatif au sein du rapport salarial[50].

50 La part des bacs professionnels est un des indicateurs que l'on peut retenir pour le secondaire : en 2009, 19 % des bacheliers obtiennent ainsi un bac professionnel et 27 % un bac technologique.

La massification entraîne une modification de la reproduction du secteur : gestion de la masse, difficultés de la « démocratisation », exigences accrues de la part de l'État, des familles, des entreprises. Cela se traduit par une réponse managériale et la modification du rapport salarial sectoriel. Colletis et Dieuaide (2008) interrogent les compétences qui sont susceptibles de fournir les conditions d'émergence d'un nouveau mode de régulation, et pourraient être le vecteur d'une « nouvelle centralité du rapport salarial ». La logique de compétence participe à un processus contradictoire d'individualisation partielle de la relation salariale, que l'on retrouve dans la formation et dans les « démarches compétence » dans l'entreprise. Le recentrage sur la personne est perceptible dans l'entreprise, mais aussi dans l'enseignement.

Le développement de la Formation Continue (FC), particulièrement depuis 2000 avec le mémorandum européen sur le *Life Long Learning*, renforce la dynamique de service et la concurrence. En répondant à des appels d'offres de FC, les universités s'insèrent dans une relation de concurrence en confrontation à l'offre de prestataires spécialisés dans la formation pour adulte. Par l'intermédiaire de la FC les universités développent de nouvelles relations avec les entreprises, elles jouent sur leurs modes d'organisation, incorporant plus de flexibilité. L'offre de formation professionnalisante, du fait de la coproduction entre quatre types d'acteurs (entreprises, collectivités territoriales, État, organisme de formation) engendre des coordinations et des formations disparates qui sont territorialisées.

La formation et le diplôme restent un moyen pour les salariés de s'approprier et de valoriser des compétences qui sont construites en différents espaces (écoles et lieux de FP, entreprises, mais aussi familles, associations…). Le processus de VAE est une de reconnaissance formelle des compétences par le diplôme. La notion de « formation tout au long de la vie » que soutient l'Union européenne depuis la déclaration de Lisbonne systématise les liens emploi-formation-compétence, et renforce la logique de « formation » au sein de l'enseignement supérieur. La FC est une des voies de la « modernisation » des rapports sociaux dans l'entreprise, comme le défend Dubar : « entre un modèle purement *marchand* favorisant les favorisés et un modèle purement *administré* reproduisant les effets pervers de la formation professionnelle continue bureaucratisée, il existe un éventail de solutions *mixtes* » (Dubar, 2002, p.38). Ces solutions prennent place dans un rapport de coproduction impliquant les institutions éducatives, les entreprises et les partenaires sociaux, et sont accompagnées au niveau des territoires.

La référence aux compétences dans le rapport salarial va de pair avec la professionnalisation des formations et la confrontation du système éducatif avec le monde de la FC. La « lutte de classement » typique du fordisme (Aglietta et Brender, 1985) n'est pas abandonnée, la hiérarchisation par le diplôme, à l'entrée dans le salariat, n'étant pas remise en cause. Ainsi, l'attention aux compétences induit une dynamique de service.

2.1.4.3 « Crise de l'école ». Une nouvelle régulation introuvable

Réformes successives, « malaise enseignant » (Paget, 2010), échecs de la « démocratisation » (Beaud, 2002), « inflation de diplôme » (Duru-Bellat, 2006), « grande mutation » (Bruno, et al., 2009)… les signaux d'un sentiment de crise perçu de l'intérieur ne manquent pas. Ces diagnostics portent sur l'école dans son ensemble, comme symbole du système éducatif, et traite en fin de compte de sa légitimité. La perte de légitimité du système éducatif vient de son incapacité à produire de la justice sociale alors que se renforce la *dynamique de service*.

Cette crise se comprend au regard de l'ensemble des promesses attribuées à l'école : promesse d'accession sociale pour l'individu, promesse de développement pour les territoires, promesse de progrès social pour la société, promesse de compétence pour les

entreprises. C'est parce que l'école apparaît comme un instrument d'accession, et donc de démocratie sociale, alors que la crise du fordisme a fragmenté les corps sociaux, qu'une contradiction frappe le système éducatif. La crise est celle des difficultés de la démocratisation et de la permanence, voire de la restauration des inégalités sociales d'accès et de réussite (Beaud, 2002). L'ampleur des tensions sur les questions scolaires se mesure à la hauteur des attentes sociales déçues : la panne de l'ascenseur social a un rôle symbolique majeur. La massification de l'enseignement supérieur n'est en effet pas synonyme de démocratisation, la forte différenciation qualitative en son sein se renforce, d'une part entre bac + 1 ou 2 et bac + 3 et plus, et d'autre part entre la nature des études et particulièrement entre les écoles et les universités. La base sociale de recrutement des grandes écoles s'est ainsi resserrée dans les années 1980 attestant d'un durcissement de l'accès (Albouy et Tavan, 2007). Il y a un décalage entre l'école rêvée comme émancipatrice et la réalité sociale ; décalage qui induit une crise politique, mais se traduit par des réponses techniques (changement de gouvernance, cf. infra). La responsabilisation de l'école incapable de faire face au chômage de masse exacerbe la pression sur le système éducatif.

Arendt (1961) a développé une vision radicale de l'école dans son ensemble, sa crise étant révélatrice d'une tension politique qui traverse la société, car l'école est sujette à instrumentation. La crise de l'école n'est pas celle du système éducatif, mais celle de la politique, elle reflète une rupture en termes de pouvoirs. Les tensions qui animent le système éducatif sont de nature politique, comme dans la première période durant laquelle l'État fait face à la famille et à l'Église. Le système éducatif assume en effet une contradiction permanente à propos de la nature de l'enseignement, dans le sens de la définition de ce qu'il produit. La professionnalisation de l'enseignement, thème majeur des réformes contemporaines, renvoie à une perspective utilitariste, par un adossement objectivé au système productif. Le rejet de l'« instumentalisation », en lien direct avec la multiplicité des aspects de sa crise, fait ressurgir une école « universelle », désintéressée, faite par et pour les professeurs.

C'est parce que le secteur développe une semi-fonctionnalité nouvelle dans le régime d'accumulation que s'érodent les compromis sociaux et que les dispositifs institutionnels ne sont plus cohérents avec le régime économique. Cette érosion du compromis ne se fait pas sans heurt, ni résistance du fait de la permanence de dynamiques contradictoires et du fait de la transformation imposée au rapport salarial sectoriel par des formes de la concurrence qui déstabilisent les routines organisationnelles des établissements. C'est pourquoi nous proposons (2.3) une lecture de la transformation de la régulation sectorielle à partir de l'articulation formes de concurrence-rapport salarial qui est l'armature de la *régulation managériale* qui s'impose.

2.2 D'une régulation nationale à la confrontation des échelles territoriales

Comme l'ont montré Boyer et Caroli (1993), chaque régime national de croissance appelle un « rapport éducatif » spécifique associé à la forme des compromis nationaux, à la structure des qualifications et aux structures productives. Les structures nationales des systèmes éducatifs participent à la variété du capitalisme, l'ensemble des pays d'Europe connaît un mouvement conjoint de développement d'un *secteur du Savoir*, mais les dispositifs institutionnels (statuts des personnels, responsabilités des échelles territoriales, prérogatives publiques et privées), eux-mêmes portés par des compromis sociaux locaux, diffèrent. En nous intéressant à la dynamique institutionnelle longue du système éducatif, nous avons montré que jusqu'à la dernière période il ne relevait pas d'une logique de secteur, qu'il avait connu une évolution séparée de celle du système productif et que sa légitimation était d'ordre institutionnel. L'insertion dans le régime de croissance, c'est-à-dire la construction

de dispositifs institutionnels cohérents avec ce régime, n'intervient que tardivement dans la sectorisation. Lorsque la pression sur les savoirs et les compétences devient centrale, les frontières du système éducatif et du système de formation sont remises en cause, les dispositifs institutionnels qui les séparaient s'estompant, sous le coup d'une transformation des formes de concurrence sectorielles, c'est à dire de la concurrence au sein du secteur en émergence.

Dans un mode de régulation sectoriel, on considère que les dispositifs institutionnels priment sur le régime économique (Bartoli et Boulet, 1990), c'est ainsi au sujet de la transformation des dispositifs institutionnels du système éducatif que les tensions sont fortes (ie règles de la relation d'emploi des enseignants, conditions de l'accès aux ressources). Il y a donc une contradiction entre le régime de fonctionnement du *secteur du Savoir* et l'inertie des dispositifs institutionnels d'une institution fordiste. La réforme de l'éducation provient de ce que chaque catégorie perçoit aisément la stabilité qu'elle perd, alors que les contradictions inhérentes entre les *dynamiques institutionnelles* et *de services* ne sont pas résolues : les syndicats d'enseignant, les entreprises (qui ne participent que de façon réduite au financement du système éducatif) et l'État (qui détient un pouvoir d'arbitrage encore très fort)... toutes les catégories d'acteurs ont de *bonnes* raisons de bloquer l'émergence d'un nouveau compromis. Le blocage de l'évolution des dispositifs institutionnels du secteur est lié à une introuvable convention de qualité, définissant la nature de ce que produit le secteur ; convention qui peine à émerger, tant la pression de la concurrence l'entrave, et les dynamiques sont contradictoires.

Pour comprendre de quelle manière se construit un compromis social à même de porter cette nouvelle convention, il nous faut commencer par prendre en compte la confrontation des échelles d'élaboration de ces compromis. Les dispositifs institutionnels du système éducatif sont essentiellement nationaux, ils reposent sur des besoins en qualification éloignés de ce que produit le système éducatif. Or le secteur qui émerge est issu d'une dynamique d'accumulation qui prend forme depuis à l'échelle mondiale, ce sont donc des contraintes de même échelle qui s'exercent sur les systèmes éducatifs nationaux. Ainsi les dispositifs institutionnels qui sont essentiellement nationaux sont déstabilisés par des règles qui relèvent conjointement d'échelles internationale (ie. OMC, Union européenne…) et locale, liées à des systèmes productifs locaux et une reterritorialisation de la production de compétence. C'est ainsi que les échelles territoriales s'enchevêtrent dans un ensemble instable. Les dispositifs institutionnels émergents de ce secteur devront résoudre une équation complexe issue d'un faisceau de contraintes :

- Déplacement des lieux et espace d'élaboration des compromis (ie. tension sur la légitimité de l'Europe en la matière).
- Inertie des dispositifs institutionnels fordistes (rigidité du rapport salarial sectoriel, égalité formelle des diplômes nationaux, buraucratie webérienne).
- Besoin en capital pour des investissements à la rentabilité collective (ie. tension sur l'appropriation des savoirs et des compétences, présence d'externalités).
- Court-termisme de la finance de marché, incompatible avec les besoins du secteur ; et pression actionnariale sur les entreprises pour en extraire un haut taux de rendement.

Ces injonctions et contraintes pèsent sur l'éducation et la formation, et entrave la création de dispositifs institutionnels pérennes.

2.2.1 Confrontation des échelles territoriales, érosion des compromis nationaux

Le niveau national qui a porté l'ensemble des dispositifs institutionnels en matière d'éducation est confronté à l'émergence de régulations territoriales multiples. Les niveaux locaux, européens et mondiaux sont des échelles produisant des règles et orientant les pratiques, portant ainsi une recomposition institutionnelle. Les modalités d'action à ces échelles ne sont pas uniformes, elles sont contradictoires, leur confrontation atteste de la coexistence de niveaux de compromis et ainsi de l'instabilité sectorielle du fait de la confrontation entre des dispositifs institutionnels incompatibles. Ce contexte mouvant est propice au renforcement du pouvoir des établissements.

2.2.1.1 Éléments de régulation à l'échelle internationale

Deux forces émergent à l'échelle internationale, elles sont à même de produire règles et normes et entravent le développement d'une convention de qualité partagée : une logique de système piloté à l'échelle européenne, et une logique de marché, impulsée par l'OMC à l'échelle mondiale.

Système européen d'enseignement supérieur

La construction européenne est restée étrangère aux politiques d'éducation pendant plusieurs décennies, le Traité de Rome n'évoquant même pas le sujet. Les institutions européennes évitent les questions éducatives pratiquement jusqu'au Traité de Maastricht. Par contre, la formation professionnelle connaît un processus de concertation depuis 1963, les enjeux liés à la circulation de la main d'œuvre étant décisifs. La convergence des questions d'éducation avec le travail et l'emploi met le sujet à l'agenda européen. La circulation des étudiants représente un point d'entrée conjointement dans la thématique de circulation de la main d'œuvre et dans la thématique de la circulation des *usagers* dans une perspective de marché européen des services.

L'implication de l'éducation dans l'emploi et la compétitivité, depuis le Traité de Maastricht devient centrale dans le Livre blanc *Croissance, compétitivité et emploi* initié par Jacques Delors Président de la Commission qui avance l'idée d'une « adaptation des systèmes éducatifs et de formation ». Dès lors que l'éducation est considérée comme une source de compétitivité et d'attractivité, la compétence européenne pourra être légitimée.

Éducation et formation sont une composante du projet de société que l'Union européenne désigne « économie de la connaissance ». Cependant la logique de système d'enseignement peine à avancer tant les systèmes éducatifs sont ancrés dans les cultures et institutions à l'échelle nationale. Cette difficulté renvoie à la nature non étatique de l'Union européenne. Certaines modalités de fonctionnement de l'Union européenne peuvent faire penser qu'il s'agit d'une institution internationale (faiblesse du lien démocratique, fonctionnement en multiples comités, décisions perçues comme exogènes), pourtant c'est une construction de nature politique. Il n'y a pas une orientation unique, mais une pluralité de processus (Lamarche, 2004).

L'Espace européen ne peut pas être seulement considéré au regard des prérogatives formelles réduites de l'Union. La puissance de discours de l'Union européenne et la politique de construction d'un marché unifié, de façon plus générale, façonnent le cadre de référence des dirigeants politiques et universitaires. L'institutionnalisation d'un espace européen relève d'innovations institutionnelles (dispositifs de coopération, de financement, d'échange), cependant elle précède le droit. Le droit entérine des pratiques précurseurs. L'échelle européenne à travers les processus de Bologne et de Lisbonne peut être considérée en tant que processus de « normalisation néolibéral ». Mobilisant l'analyse de

Foucault (2004), Bruno et al. (2009, p. 34) considèrent ainsi qu'une « gouvernementalité néolibérale vise à organiser un 'environnement' et des systèmes d'incitation susceptibles d'engendrer des comportements et des subjectivités orientées vers la concurrence, la performance, le gain personnel ». Si le processus européen est en effet puissant, le considérer en lui-même comme normatif et producteur de règles serait ne pas considérer les modalités locales/nationales, mais aussi proprement sectorielles d'engendrement des dispositifs institutionnels et des régulations. Ainsi, le secteur reste construit par des compromis nationaux et n'est pas soumis à une normalisation, même si l'échelle européenne constitue un espace de production normative.

AGCS : vers un « marché mondial » de l'éducation ?

Le processus de commercialisation des services qui a pris un nouvel essor à l'échelle internationale dans l'AGCS -Accord général sur le commerce des services[51]- reflète une tension à propos de l'insertion de l'éducation dans la sphère marchande. Alors que les compétences sont des composantes centrales de la production, leur reproduction dans le cadre du *secteur du Savoir* est soumise à un regain d'intérêt de la part du capital. L'élaboration de règles formelles permettant des échanges internationaux dans des activités qui se sont développées sans marché date de 1995 et vise à former un « marché mondial de l'éducation » à partir d'une conception de l'éducation en termes de services. L'intégration de l'éducation dans les négociations de l'OMC participe d'une forme de normalisation de l'éducation en tant que services échangeables (Lamarche, 2003a).

Instituer de tels échanges, impose que changent conjointement les règles commerciales internationales (accès aux espaces nationaux) et l'activité de conception (contenus, diplômes). L'éducation est déstabilisée dans sa *dynamique institutionnelle* par les dispositifs qui fondent ce processus d'internationalisation. Les difficultés de l'OMC dans le cadre du cycle de Doha, suspendu en 2006, proviennent de l'incapacité de l'OMC à trouver un compromis acceptable entre l'harmonisation des marchés et les composantes hors marchés (autorités politiques locales). Bien qu'elles aient échoué, ces négociations ont formé un cadre de discussion qui a façonné un référentiel international participant à la construction d'une représentation de l'éducation en termes de service et accorde de facto un pouvoir aux producteurs aux dépens des États.

2.2.1.2 Des espaces de recomposition locale

À l'échelle internationale sont produits des dispositifs qui font évoluer en retour le régime économique de fonctionnement du secteur, conjointement, la recomposition se déroule à l'échelle locale. Un mouvement de décentralisation coexiste avec l'internationalisation des dispositifs institutionnels, c'est une des causes des contradictions qui bloquent le secteur. Bien que l'échelle nationale soit l'espace principal d'élaboration des règles et l'unique espace de législation, les niveaux d'action en matière de production normative sont multiples (habilitation de formations, certification, palmarès) et relèvent aussi des acteurs publics locaux. La période actuelle est le théâtre de changements dans la territorialité du secteur, et la légitimité des différentes échelles territoriales est en question.

L'unité du système éducatif a été un processus long, resté incomplet. Dès les années 1980, un processus de décentralisation rompt avec le modèle centralisé, différents niveaux de

51 Le principe de négociation de l'AGCS est que les membres de l'OMC s'accordent mutuellement des concessions, ouvrant commercialement différents secteurs à des pays. L'*offre* de l'Union européenne pour d'éducation ne portait que sur les « services d'enseignement privé ». Il y a ambiguïté, car de droit il est difficile de distinguer enseignement privé et public.

territorialisation se développent. La décentralisation résulte aussi d'une volonté des collectivités de jouer sur l'éducation et la formation comme facteur de compétitivité et d'attractivité du territoire. Ce mouvement va, en fin de compte, plus loin que ce qu'attendait le législateur. En 1982, coexistent une vision centralisatrice, voire étatiste, et une démarche de proximité issue du régionalisme ; la décentralisation répond alors à une critique de l'État centralisateur, et le renforcement des responsabilités scolaires attribuées aux collectivités territoriales est une étape du changement d'échelle territoriale[52].

La part des collectivités territoriales dans la dépense intérieure d'éducation est en forte croissance durant la phase de la première décentralisation, actant d'un transfert depuis l'Éducation nationale (de 58,7 % de la dépense intérieure d'éducation en 1985, à 54,9 % en 1995) qui ne se fait cependant pas aux dépens des ménages (de 13,2 % à 11,5 %), mais des collectivités (de 15,1 % à 21 %) ; la répartition n'a pas fondamentalement changé depuis 1995. La décentralisation se poursuit en 2002-2003 à propos des prérogatives en matière de gestion des personnels techniques qui sortent de la fonction publique.

Nombre d'initiatives locales de recomposition de « services publics locaux » sous l'égide des conseils régionaux notamment naissent, cependant un cadre légal et un financement restent à formaliser. La territorialisation des savoirs constitue un axe de recomposition de l'action publique et un sujet de conflits entre échelles territoriales, c'est un axe de recherche à mener pour enrichir les travaux sur les nouvelles régulations sectorielles et territoriales.

2.2.2 Tout le secteur du Savoir en un territoire : le cluster de Paris-Saclay

Nous discutons dans cette section des approches qui recentrent la pensée économique vers le territoire ; les approches ricardiennes de la spécialisation et de la compétitivité restent présentes et façonnent des politiques territoriales empreintes d'attractivité. À partir de cela, nous montrons de quelle façon le *secteur du Savoir* est révélé à travers une politique de développement d'un cluster spécialisé sur le savoir et la technologie. Or ce secteur, vu à partir du plateau de Saclay, est porté par une logique de concurrence et de performance propre à la rupture sectorielle qui nous intéresse, et impose de nouvelles règles, adverses à la production d'un savoir commun. Le cas de Saclay nous semble emblématique du compromis sectoriel introuvable (Lamarche, 2011).

2.2.2.1 Redécouverte du territoire

Les tensions entre les facteurs mobiles et immobiles, à la lumière des définitions du développement endogène et du développement exogène montrent que les acteurs à l'échelle locale prennent en charge les interdépendances et les effets externes. La mobilité du capital se rémunère sur l'immobilité d'autres facteurs (terre, travail) ; mondialisation et liquidité de la valeur financière renforçant un développement exogène (Lamarche, 2003b). Face à cela, nombre d'initiatives locales visent à endogénéiser le développement sur la base de facteurs locaux non-mobiles (infrastructures, formation). Depuis les années 1970 la redécouverte et la conceptualisation des espaces locaux d'action collective (et non pas seulement d'action publique) se font jour (Benko et Lipietz, 1992). *Redécouverte*, dans le sens où l'histoire des industries et des secteurs n'est pas exempte d'une forte dimension locale, non seulement géographique, mais aussi sociale et institutionnelle, mais *redécouverte* car la pensée économique a singulièrement oublié le territoire infranational (Courlet, 2008).

52 Aux régions incombent la construction et l'administration des lycées, aux conseils généraux les collèges et aux communes les écoles primaires.

Un axe de renouvellement dans la pensée du post-fordisme provient d'une réflexion sur la dimension territoriale de l'accumulation. En se basant sur la notion de district industriel décrite par Marshall à la fin du 19e siècle, Piore et Sabel (1983) associent ainsi les nouvelles formes de production flexible à leur insertion dans le territoire et à de nouvelles formes de concurrence qui lient les foyers d'accumulation. Leurs travaux coïncident avec les descriptions du mode d'industrialisation de la troisième Italie et engendrent une génération de réflexions sur le développement endogène (Stohr et Taylor, 1981).

Des formes variées de concurrence-coopération, de relations basées sur la confiance, de liens affinitaires avec le local coexistent. Le territoire est le siège de la transformation des relations entre les entreprises, non seulement verticalement, mais aussi horizontalement à l'échelle du secteur. Par opposition au modèle de la firme mondiale qui repose sur de la décision et de l'organisation à distance, le district ou le cluster constitue un horizon où l'action du pouvoir local perdure. Encore faut-il que les acteurs locaux puissent en avoir conscience, d'où la question des représentations sociales de la mondialisation que partagent les acteurs locaux. La dimension alternative de l'action économique locale provient de ce qu'elle permet la rencontre d'acteurs en associant des formes d'autonomie du local. La dimension politique sous-jacente de ces constructions se traduit par des actions prenant conjointement en compte logique de développement territorial et gestion des externalités. Districts et systèmes productifs locaux sont cependant parfois mythifiés ; ils font apparaître une marge de manœuvre là où la mondialisation semble imposer une soumission à un ordre extérieur (Michalet, 1999).

Les stratégies de développement exogène des territoires constituent ainsi des réponses à la spécialisation développée à l'échelle mondiale. Elles visent à attirer le capital en mettant en avant des attributs, qui se traduisent en avantages pour les grandes firmes. La spécialisation des territoires se comprend ainsi dans le cadre de l'extension de la division internationale du travail, selon une géographie des coûts et de l'organisation (Veltz, 2002). L'éclatement de la production à l'échelle internationale réduit le pouvoir des acteurs locaux, élus, filiales et sous-traitants, soumis à une organisation exogène.

Le développement endogène consiste non à se baser sur l'attractivité mais à focaliser sur les bases locales de l'activité, en misant sur des facteurs non-mobiles. Il s'agit de valoriser l'innovation et les facteurs endogènes spécifiques. On peut, avec Zuindeau (2000) considérer que le développement durable suppose un principe de non-rivalité étranger aux politiques d'attractivité qui reportent des charges sur des tiers, renforçant rivalité et concurrence. Des spécialisations se développent ainsi sur des productions polluantes ou à risque dans des zones ayant une réglementation environnementale réduite, ne faisant pas payer les externalités négatives qui servent d'avantage concurrentiel. La prise en charge des externalités négatives n'est pas encore une réalité concrète, par contre le déploiement de normes techniques environnementales constitue une prévention des externalités négatives. Le dumping international se traduit ainsi part un dumping normatif.

Le fonctionnement des districts industriels garde une part d'incertain, il n'est pas réductible à une recette permettant de créer *ex nihilo* du développement local. Pecqueur (2000) considère ainsi qu'il n'existe pas de paradigme, pas de modèle clé en main, les Systèmes Productifs Locaux sont des construits longs qui ne résultent pas de façon déterministe d'une action politique. Les échanges non monétaires y ont une place décisive : partage d'information technicoéconomique ; partage d'expérience ; participation à la construction du savoir et des compétences en lien avec le système éducatif. L'information est ressource collective et ne sert pas à la concurrence intradistrict.

Partant d'une compréhension des facteurs propres, les politiques locales de développement endogène misent sur la pérennité des actions et des structures et non sur la recherche

d'avantages temporaires liés à la mobilité du capital ; elles reposent sur les dimensions collectives et coopératives, sur un développement en réseau dans lequel s'illustrent les tissus de PME, mais aussi les coopératives et organisations ne dépendant pas d'un capital qui leur est extérieur, alors que l'internationalisation des groupes les place en situation d'extériorité vis-à-vis du territoire. La question de la territorialité du capital, de sa localisation est ainsi en jeu. De la même façon que l'on interroge la gouvernance de la firme sous pression d'un capital qui lui est extérieur, le lien du capital au territoire est à interroger. Quelles sont les conditions d'appartenance du capital à un territoire ? Quelle est sa contribution à l'activité économique ? La tension entre développements endogène et exogène renvoie aux souverainetés internes.

2.2.2.2 États des lieux du plateau de Saclay

Mettons en perspective une situation exemplaire, le *cluster* du plateau de Saclay et l'intervention qu'y mène l'État, qui permet d'éclairer les régulations territoriales qui se forment en étroite interaction avec les nouveaux dispositifs institutionnels qui s'imposent au secteur. Le plateau de Saclay se présente ainsi comme un territoire symptomatique du *secteur du Savoir* en émergence.

Le plateau de Saclay, et de façon plus étendue le Nord de l'Essonne, situé à 25 km au Sud-Est de Paris, constitue un district au sens où l'agglomération d'activités similaires relève d'une période longue avec une dimension thématique.

La première période constitutive de la zone en tant que cluster repose sur la décision publique nationale : installations de centres de recherche et d'enseignement supérieur dans le cadre de la planification d'après-guerre. L'histoire de Saclay est marquée du sceau de l'intervention publique directe, en matière d'enseignement supérieur de recherche (ESR), empreinte d'une volonté d'indépendance technologique et militaire. L'action est alors presque exclusivement publique. En termes de semi-fonctionnalité, les activités d'Orsay-Saclay ont un rôle d'innovation technologique, de recherche scientifique au service de l'industrie et de l'énergie. Ce rôle est géré par les grands corps d'État, il est lié à l'émergence du *secteur du Savoir* associé à d'autres secteurs de haute technologie.

S'implante ainsi dans les années 1950 le CEA, la faculté scientifique d'Orsay, le Centre d'Essais des Propulseurs. Suivront plusieurs phases, notamment la construction de grandes écoles, Supelec et Polytechnique en 1975 et 1976, puis l'implantation du Synchrotron Soleil en 2006 qui s'inscrit dans la période actuelle dite de « cluster international ». Si l'impulsion de l'État est essentielle dans la période initiale (1950-60) ainsi que dans le temps intermédiaire (1970), du fait même de la structure de l'ESR en France, des éléments d'hybridation public/privé sont à l'origine d'une inflexion qui devient structurante dans la période actuelle. Il en est ainsi de l'arrivée d'écoles (HEC, 1964), d'entreprises et de centres de recherche privés, que ce soit sur le Plateau de Saclay lui–même, ou à proximité.

Mais le plateau est aussi exceptionnel d'un autre point de vue : sur une terre marécageuse fut créé autour de 1670, un réseau hydraulique d'étangs et de rigoles alimentant le Château de Versailles en eau, et qui secondairement (au 19e siècle) a rendu possible le développement d'un système de drainage performant. Ces aménagements en ont fait une très riche terre agricole, élément de la ceinture verte de l'Ile de France qui a partiellement résisté à l'urbanisation.

L'Opération d'Intérêt National qui est menée par l'État depuis 2008 en vue de fonder un cluster est un dispositif particulier, sans définition stricte, qui fonctionne à discrétion pour l'État. En 2005, les pré-projets qui circulent font état d'une situation de ville nouvelle avec 100 000 emplois. Suit en 2006 une enquête publique sur l'abrogation du Schéma Directeur

du Plateau de Saclay car les projets d'aménagement prévus dans le cadre de l'OIN étaient incompatibles avec la protection des terres agricoles inscrite dans ce Schéma, dont le périmètre recouvre de près celui du plateau de Saclay. L'OIN est conjointement en opposition avec le Schéma Directeur de la Région Ile de France-SDRIF, ce qui débouche sur un long bras de fer entre la Région et les services de l'État.

Ces situations de rivalités *interscalaires* sont exemplaires des conflits de légitimation : État *vs* région, État *vs* territoires. Jusqu'en 2010, le processus est mené sans débat public au sens de la Commission Nationale du Débat Public, en dépit de la demande répétée d'acteurs locaux. Courant 2010, le plateau de Saclay est intégré dans la loi sur le Grand Paris qui est en rivalité avec le Conseil Régional et la ville de Paris. Cette loi englobe la création de l'Établissement public de Paris-Saclay –EPPS, sous statut d'EPIC, régi par le droit privé, contrairement aux établissements publics administratifs, soumis au droit public. L'EPPS est doté d'une gouvernance peu favorable aux élus locaux : sur 17 membres, son CA comprend 6 élus locaux et il n'est pas tenu à la présence de représentants des salariés et des usagers. Il s'agit d'une étape vers la création d'un établissement qui surplombe les territoires, détient des pouvoirs étendus et peut mettre en œuvre des PPP ; il s'agit d'un contournement des collectivités territoriales. La logique du Cluster, valorisée par Blanc dès 2004 dans son rapport au premier ministre, considère le territoire à l'échelle mondiale, dans une inscription qui privilégie la compétitivité internationale. Cette acception du cluster est hybride, elle est centralisatrice et contourne les acteurs locaux. En un sens, la politique territoriale qui est attachée à Paris-Saclay porte des effets d'hétéronomie. Le territoire apparaît comme réceptacle, ressource, non tant pour le capital que pour l'État.

Parallèlement, le plateau de Saclay a été retenu par le « Plan Campus » mis en œuvre par le Ministère de l'ESR. Il s'agit d'un projet scientifique et immobilier, signé par 23 partenaires (universités, grandes écoles, PRES, instituts de recherche, RTRA). Ce Plan est cofinancé par un fonds, issu de la privatisation partielle d'EDF et du Grand emprunt, par une dotation non consomptible.

Le Plan Campus est utilisé comme aiguillon pour donner une unité un ensemble hétéroclite. Là réside une clé du dispositif dit de « cluster d'excellence mondiale » : penser comme un tout, un ensemble de structures distinctes en imposant des règles et une direction. La logique de concentration des ressources vise comptabiliser des performances communes. Ce pilotage public est marqué par les palmarès, selon la norme du management public. De façon mécanique, par effet de taille, les grandes écoles françaises qui sont invisibles à l'échelle internationale pourront, en s'associant de façon formelle, progresser vers le haut des classements internationaux.

2.2.2.3 Peut-on imposer un cluster par la loi ?

La représentation du Cluster qui est mise en œuvre dans le projet Paris-Saclay, que ce soit dans les documents issus du secrétariat d'État[53] et ceux de la mission de préfiguration dirigée par Veltz, repose sur une définition essentiellement géographique du cluster. Les travaux qui ont été menés sur la proximité montrent que si la dimension géographique est évidente, elle n'est ni naturelle, ni liée à la seule distance dans l'espace considéré ; le territoire est un construit social, historique et institutionnel (Pecqueur et Zimmermann, 2004). En l'état actuel, il est difficile d'affirmer que la concentration sur le plateau favorisera la coopération, en effet la proximité spatiale est un facteur de coordination, ce que l'on

53 Cf. livres du secrétaire d'État (Blanc, 2004) et (Blanc, 2010), et la critique de l'architecte J. Nouvel (2010).

retrouve dans les phénomènes de métropolisation de façon générale, mais la question de l'échelle pertinente reste.

Nombre de clusters privilégient la souplesse d'organisation entre petites et moyennes unités et non pas la présence d'entreprise, site ou université de taille très importante ; notamment sur un périmètre resserré. Le cluster n'apparaît pas d'abord comme un construit géographique, par contre, l'importance de la dimension organisée, voire institutionnalisée des clusters ressort. On considère que la proximité organisationnelle renvoie « aux ressources complémentaires détenues par des acteurs potentiellement aptes à participer à une même activité finalisée de type mésoéconomique, que ce soit au sein d'une même organisation (grand groupe…) ou d'un ensemble d'organisations (réseau de coopérations, secteur d'activité, système productif local) de type mésoéconomique » (Gilly et Lung, 2008 p. 165). La proximité institutionnelle repose, quant à elle « sur l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes, explicites ou implicites (habitus), et, dans certaines situations, à un système commun de représentations, voire de valeurs. Cette proximité institutionnelle n'est cependant pas univoque dans le sens où elle renverrait à une adhésion pérenne de tous les acteurs à des règles communes. Elle est, au contraire, le résultat de compromis toujours provisoires entre des acteurs aux intérêts divergents et parfois contradictoires entre employeurs et employés (le rapport salarial capitaliste) ; entre firmes (concurrence *vs* coopération) ; entre acteurs privés et acteurs publics (logique de profit *vs* logique de bien public) » (Gilly et Lung, 2008, p. 165). Les travaux sur la proximité considèrent qu'elle n'est pas une condition permissive à l'origine des relations entre acteurs, au contraire cette proximité est d'abord le produit des institutions. Au final, la proximité géographique est secondaire et n'engendre pas d'elle-même la coordination des acteurs. Perroux (1950) avait ainsi proposé la notion d'espace abstrait dans lequel des relations économiques diverses se conçoivent, cet espace se distinguant de l'espace physique. Le retour au physique à travers la valorisation d'un plateau semble oublier les apports de ces travaux.

À l'inverse de ce que montrent les travaux sur la proximité, le cluster du plateau de Saclay mobilise une approche géographique, quitte à engager le déplacement d'établissements de quelques kilomètres. Par ailleurs des éléments institutionnels et organisationnels restent absents du projet : moyens financiers qui permettent aux acteurs de travailler ensemble (le financement est d'abord immobilier), lieux de concertation, mais aussi confiance. Si la proximité qui est en jeu focalise sur la géographie et les rapprochements spatiaux des établissements, il y a des éléments plus récents de proximité organisée, à travers plusieurs dispositifs, notamment les PRES, le Plan campus, la création d'une Fondation de Coopération Scientifique. Mais cette proximité a deux particularités : elle est portée par le haut (par la direction et non les équipes) et elle se fait sans concertation. Dans ce sens, il s'agit plus de stratégies d'alliance que de coopération scientifique. La dynamique d'OIN et celle du Plan campus ont heurté les acteurs locaux, les collectivités territoriales, les agriculteurs et nombre de chercheurs (Réchauchère, et al., 2008).

2.2.2.4 Territoire et spécialisation sectorielle

La spécialisation sectorielle apparaît ainsi comme un fil conducteur du projet Paris-Saclay. Or, le territoire du plateau de Saclay révèle, au contraire une double dimension scientifique et agricole. Le plateau est, à proximité de Paris, la plus grande zone agricole sur des terres arables de qualité. Qualité non pas naturelle, mais construite par l'activité humaine : sans drainage, sans décision publique depuis plusieurs siècles, le plateau serait resté un marécage. Cette double qualité, agricole et scientifique, est négligée dans les perspectives nationales, mais transparaît par contre dans le Schéma régional ; elle est au centre d'opposition à

l'urbanisation. Il y a donc un double construit et des tentatives de conciliation (cf. enjeu de l'agriculture de proximité) (Brédif, 2009).

Les dispositifs institutionnels des « pôles de compétitivité » et de « campus d'excellence », financement par concours et évaluation, imposent concurrence et de spécialisation façonnant les comportements des acteurs. Le territoire est ainsi marqué le Nouveau management public qui institue des indicateurs de performance engendrant une polarisation. La *dynamique de service* propre à la régulation sectorielle s'exprime ainsi à l'échelle territoriale. Les dispositifs institutionnels mis en œuvre induisent un effet d'éviction des PME, de certaines universités (de petite taille, généraliste, peu visible) ; c'est ainsi le bilan que dresse la Mission d'évaluation et de contrôle sur les perspectives des pôles de compétitivité. La course pour l'accès aux alliances susceptibles de remporter ces concours favorise la concentration, entérine une nouvelle bureaucratie.

Si la politique actuelle de cluster ne se situe pas principalement en terme d'attractivité du capital, elle dérive d'une logique d'attractivité qui résulte de la polarisation et de la compétitivité recherchée. Ce 'principalement' mérite explication car le cluster est porté *a priori* par une logique endogène, il s'inscrit dans une forme de territorialisation des activités et des facteurs de croissance. Pourtant, et c'est là que ce cluster est atypique, derrière ce caractère endogène, se trouve une politique marquée par l'attractivité : que ce soit l'attractivité forcée, par l'intermédiaire de financements conditionnés (i.e. financement par le Plan campus conditionné par le déménagement), ou de l'attractivité par polarisation (qui relève des logiques d'agglomération).

Les formes de concurrence sont ainsi particulièrement prégnantes au sein d'un secteur dont la *dynamique institutionnelle* reste essentielle, elles modèlent les conditions de l'activité des établissements d'ESR. Ce cluster révèle ainsi sa construction dans une représentation concurrentielle du territoire, la structuration par la concurrence étant un facteur essentiel de la régulation ; le cluster de Saclay nous semble ainsi typique de la *régulation managériale*.

L'émergence du *secteur du Savoir* et la question de son périmètre est interpellée par ce cas d'actualité : s'agit-il de façonner un secteur articulant principalement recherche et innovation (et secondairement enseignement supérieur), ce qui justifie la place accordée aux groupes industriels et la perspective en termes de brevets et d'« excellence scientifique » ; ou s'agit-il d'un secteur articulé autour de la formation et de la recherche (et secondairement l'innovation), ce qui alors justifierait une préoccupation accrue sur les compétences, sur la masse des jeunes à former (et non une élite). La question pour paraître politique est profondément associée à la nature du secteur qui s'institue et à la façon dont sont pensées les compétences d'un territoire en privilégiant le travail et donc les compétences, ou au contraire le capital et la façon dont l'innovation pourrait améliorer sa valorisation.

2.3 Entre régulation professionnelle et régulation managériale. L'articulation rapport salarial / formes de concurrence

La *régulation managériale* qui émerge repose sur un renversement de l'articulation des deux formes institutionnelles clés du secteur : rapport salarial et formes de concurrence. La domination des dispositifs instituant de la concurrence engendre des contradictions qui entravent la stabilisation du mode de régulation. Les instruments du Nouveau management public –NMP- se réfèrent à une logique industrielle et une rationalisation néo-taylorienne. Ainsi les instruments du pouvoir managérial ne sont pas à même de traiter de la spécificité de l'éducation et de la formation en tant que coproduction. Ils ignorent les mécanismes permettant d'intégrer les bénéficiaires aux processus d'élaboration des formations. Se

basant sur une approche plus individualisée, les établissements et nombre de leurs dirigeants perdent de vue, du fait de la concurrence, que l'éducation et la formation fournissent un service à la collectivité, c'est-à-dire qu'il est nécessaire d'intégrer les externalités. Or cette question se traite non à l'échelle des établissements, mais celles du secteur ou du territoire. En fin de compte, les formes de concurrence qui s'imposent entravent le compromis entre les deux dynamiques ; elles mettent le secteur dans l'incapacité de traiter conjointement de la double dimension de formation et d'émancipation.

2.3.1 Le Nouveau management public. Autonomie des établissements sous contrainte

Un des traits saillants de la décentralisation est sa compatibilité avec des normes centralisées. L'État intervient de façon coercitive, il impose le changement par les modes de gestion, son rôle normalisateur perdure en matière de programme (primaire, secondaire), de validation des diplômes mais aussi de règles de gestion, d'évaluation et d'allocation de ressources.

2.3.1.1 Autonomie des établissements

Le mouvement de décentralisation que l'on observe dans le supérieur n'est pas un simple transfert vers des échelons locaux, il repose sur une responsabilisation accrue des établissements qui assurent l'organisation productive du secteur. L'autonomisation des établissements est particulièrement significative dans le supérieur, et constitue un changement de dispositif permissif d'un changement de régime économique de fonctionnement. Elle introduit une transformation des conditions d'accès au capital (financement hybride), des conditions tarifaires (progressivement) et affecte en fin de compte les finalités du secteur.

L'institutionnalisation des établissements (universités, écoles) en tant que structures autonomes est ainsi une clé des changements en cours. La « longue marche des universités françaises », selon la dénomination que propose Musselin (2001) pour caractériser la dynamique d'autonomie des organisations, débute par la loi Faure de 1968[54], elle se poursuit en 1982 par la création des Établissements publics à caractère scientifique et technologique (EPST) qui constituent une catégorie particulière d'établissements publics, puis par la loi de décentralisation de 1983 qui crée les Établissements publics locaux d'enseignement (EPLE) pour les établissements scolaires d'enseignement secondaire et primaire, et enfin en 1984 par la création des Établissements publics à caractère scientifique, culturel et professionnel (EPSCP), catégorie qui regroupe les « grands établissements » de recherche.

L'autonomisation des établissements est indissociable d'une évolution des structures de direction ainsi que du développement d'une concurrence plus directe vis-à-vis des publics finaux (parents, élèves-étudiants, employeurs). La notion de « Leadership » a été ainsi soutenue par l'OCDE dans le but de renforcer le pouvoir des établissements par l'intérimaire du rôle accru des dirigeants, aux dépens de modes de gouvernance qui préexistaient (direction collégiale des universités, direction non coercitive dans le primaire). La CPU affirme ainsi que « la fonction de président se rapproche sensiblement de celle de chef d'entreprise publique » (rapport Mudry, 2002). La professionnalisation des hauts dirigeants, comme l'ont connu les hôpitaux notamment qui ont été dotés de corps de

54 Loi Faure : « Les universités sont des établissements publics à caractère scientifique et culturel, jouissant de la personnalité morale et de l'autonomie financière ».

dirigeants spécialisés ne relevant pas de la profession médicale, apparaît comme une évolution possible, contre le pouvoir des professions, instituant ainsi une *régulation managériale*.

L'autonomisation repose sur le développement de relations contractuelles (avec l'État, les régions, des entreprises) qui complexifient les modes de fonctionnement et de financement, imposant de nouvelles compétences professionnelles. En conséquence, le rôle accru des établissements, renvoie à la caractérisation de ce qu'est une « entité » en éducation ; entité considérée dans le sens d'organisation productive (Biondi, et al., 2007). La problématique de l'entité est associée à la définition de ce qu'est une entreprise, ce concept permet d'éviter de recourir à la notion d'entreprise qui est impropre au secteur (Laval, 2003). De façon générale nous avons gardé le terme d'établissement.

2.3.1.2 Contrôle par la norme et convention de qualité

L'autonomie des établissements traduit une transformation des normes de qualité et des règles de gestion, il s'agit d'une nouvelle convention de qualité (voir les travaux (Allaire, 2006, Eymard-Duvernay, 1989)), que notre programme de recherche devra affirmer pour caractériser les repères collectifs que se donnent les acteurs, à l'échelle du secteur. Cette convention peine à émerger tant elle fait face à de nombreuses contradictions, elle se constitue sous la pression d'une norme néolibérale, mais ne se résume pas à cette norme, en effet les activités de travail (cf. rapport salarial infra), les enjeux politiques et la semi-fonctionnalité du secteur contrarient cette norme, la convention ne pouvant prendre place que dans un mode de régulation qui n'émerge que difficilement. Une convention vient en effet valider un accord ou un compromis social, elle peut rester tacite ou devenir formelle, mais restant trop profondément contradictoire elle perd son caractère opératoire et sa légitimité. Dans l'esprit de l'économie des conventions, les dispositifs institutionnels qui se forment, notamment les dispositifs du NMP sont des investissements de forme (Thévenot, 1985) dans le sens où se sont des indicateurs de performance qui structurent les relations de concurrence, les procédures de financement, et les carrières.

La normalisation que recèle le NMP repose sur un processus de rationalisation de la production et de formalisation des activités de travail. La rationalisation du système éducatif trouve son origine au 19e siècle et ne se développe qu'après 1945. La rationalisation de l'éducation n'est pas commune à la « rationalisation industrielle » selon la distinction que propose Gadrey (1996). La « rationalisation industrielle » est une clé de la production de masse ; l'industrialisation induit la standardisation des processus et des produits et la mesure quantitative de la productivité. Cette rationalisation concerne certains services, mais n'est pas pertinente pour les services « relationnels » et les services « professionnels » qui imposent un nouveau registre d'évaluation (du Tertre, 2002). Le secteur est au contraire le lieu d'une « rationalisation professionnelle » (Gadrey, 1996) qui se base sur la construction de routines et méthodes, sur le développement de normes professionnelles et, de façon générale, sur l'autonomie des professionnels. Or cette autonomie des professionnels est contrecarrée par le pouvoir accordé aux établissements et leurs dirigeants, c'est là une contradiction qui perturbe la stabilisation du *mode de régulation managérial* et empêchant le *mode de régulation professionnel* de perdurer.

L'émergence des procédures de contrôle qualité, issues du monde industriel est un trait caractéristique de la rationalisation par la norme, notamment quantitative, qui est à l'œuvre dans l'enseignement supérieur (Normand, 2008). C'est à l'échelle européenne que se trouve une expertise qui institue de nouvelles normes ; expertise autonome tant du pouvoir politique que des professions (Garcia, 2008). La création d'agences « indépendantes » transforme ainsi l'action de l'État, en recourant à des dispositifs qui se structurent hors de

son contrôle direct. Le développement des organes de contrôle qualité, le recours à des cabinets de conseil, la transformation des fonctions d'inspection… sont autant d'innovations, issues des pratiques du management privé. Les effets du transfert des modes de gestion et de management du secteur de la formation professionnelle vers le système éducatif sont aussi importants quant à l'évolution des frontières du secteur ; les normes de qualité de la formation professionnelle (norme ISO 9000) font ainsi entrer la certification dans l'enseignement.

La mise en place de systèmes d'évaluation, provenant d'un *benchmarking* international, fournit des critères objectivés (ie. classements des universités), qui induisent un processus de convergence forcée (Lamarche, 2003a). La référence à la « convergence » est d'ailleurs mise en avant pour justifier l'adaptation au nom de l'interdépendance des systèmes éducatifs nationaux. Ce processus contraint la *convention de qualité* qui prend sa source hors de la sphère professionnelle et du cadre national, il repose sur une comparaison avec le capitalisme anglo-saxon ; comparaison dont on sait le caractère périlleux du fait des différences structurelles (Bliman, 2008). La production des classements et la mesure de la performance constituent un enjeu de pouvoir récent visant à construire une évaluation de la performance. L'intense jeu de production de statistiques, chiffres et palmarès[55] conditionne les structures des systèmes éducatifs ; ce sont des mobilisations collectives, mais contradictoires, en vue de construire les formes de jugement.

Le développement de dispositifs institutionnels touche principalement le supérieur, mais aussi l'enseignement primaire, soumis à de nouveaux registres de performance. Le programme international PISA[56], place les systèmes éducatifs nationaux en compétition en mettant en avant critères de performances et classements. La plupart des nouveaux indicateurs visent à définir des « objectifs » assignés tant aux établissements qu'aux politiques éducatives (Dale, 2005). À cette pression exercée par les comparaisons internationales s'ajoutent les dispositifs institutionnels nationaux tels ceux induits par la LOLF ou la RGPP, qui introduisent la performance au cœur de la gestion publique et conduisent à une forme de pilotage par le résultat qui impose de nouvelles pratiques de gestion et d'évaluation.

L'effet de ces dispositifs d'évaluation est jusqu'à présent indirect plus que formel. Les palmarès et autres indicateurs médiatisés forment incitations et contraintes, mais la faible harmonisation des normes formelles accorde une marge significative à l'institutionnalisation de compromis locaux. La modification de l'accès aux ressources qu'impose l'État aux établissements active de nouvelles relations de concurrence tant pour l'accès au financement public (ANR, Régions) que privé (Fondation, chaire d'entreprise). L'allocation des ressources repose ainsi sur de nouvelles normes de performance, les fonds étant attribués en fonction de ces indicateurs. Décentralisation, recours accru aux établissements et développement d'une gouvernance plus centralisée (contrôle ministériel, et par les agences spécialisées) forment la base de la rupture sectorielle.

2.3.1.3 Un nouveau rapport aux usagers. La dynamique de service

Le développement d'une *dynamique de service* est un des aspects essentiels du changement des formes de concurrence qui recompose le secteur, il est le résultat d'évolutions soutenues par des innovations organisationnelles et par le pouvoir accru des établissements : attention

55 Agences d'accréditation, média, agences privées, universités, officines de préparation aux examens ou concours, institutions internationales… se côtoient dans la production de palmarès (Vinokur, 2005).

56 Le programme PISA (*Programme for International Student Assessment*) vise à mesurer les performances des systèmes éducatifs nationaux, il est mené par l'OCDE (en 2000, 2003 et 2006).

aux demandes individuelles, adossement aux démarches compétences, rationalisation, transformation des outils de contrôle, automatisation et mise en réseau. La *dynamique de services* prédomine sur la *dynamique institutionnelle* du fait des rapports concurrentiels.

Les modalités d'évaluation des établissements et des cursus s'intègrent en tant que composante du service rendu. La valeur résulte de l'appréciation du « changement d'état » du bénéficiaire résultant du service, selon la définition de Gadrey (1996). Ce changement suppose des éléments d'évaluation, qui sont socialement construits : palmarès et production de preuves (taux ou niveau d'emploi en sortie, voire niveau de salaire) devenant ainsi des attributs du service. La valeur résulte d'une relation entre ce qui est attendu, ce qui est réalisé (effets produits) et le mode d'obtention (la prestation elle-même), d'où une variété d'articulations des valeurs d'usage et d'échange (Gadrey et Zarifian, 2002).

Une dynamique d'individualisation des parcours de formation coexiste avec la massification, non sans contradiction. Elle repose sur une série d'innovations accordant un rôle accru aux usagers et favorisant des formes de coproductions caractéristiques des services, mais aussi des pratiques de self-service par les étudiants qui participent à leur formation en utilisant des ressources d'origines diverses : unités de valeur « capitalisées », système de crédit européen, Validation des Acquis de l'Expérience, certificat de langue, certificat informatique et Internet. Dans ces innovations l'accent est porté sur les compétences et non les qualifications. Cela oriente l'enseignement particulièrement dans le supérieur, selon une perspective d'employabilité. Dans le cadre de l'*Espace européen d'enseignement supérieur,* des objectifs de mobilité et d'innovation pédagogique insistent sur des compétences transversales (langues, TIC). Inscrit dans la politique éducative, le système de crédit européen vise à favoriser la mobilité en permettant aux étudiants de collecter des éléments composants des parties de diplômes dans différentes universités.

La généralisation de la VAE par la Loi de modernisation sociale de 2002 favorise dans le même sens la dimension individuelle du parcours étudiant, y compris après la formation initiale. Les modes de validation permettent de prendre en compte, en tant qu'Unité d'Enseignement des expériences variées. Le rôle des employeurs et des organisations patronales dans la mise en place de la VAE atteste de l'enjeu à l'échelle des structures productives. Diplômer des salariés par valorisation de compétences professionnelles, en y associant des compléments de formation favorise une *dynamique de service*.

Nombre d'innovations aboutissent ainsi à une coupure entre diplôme et formation ; elles renforcent le rôle du diplôme, y compris dans les marchés internes du travail (Reynaud, 1992). Un diplôme peut-être composé d'éléments d'origines diverses crédits ECTS, certificats, validations d'acquis ; cette composition par « bouquet » interagit sur la construction des formations.

La tension concurrentielle entre formations, qu'elle soit réelle ou anticipée par les acteurs, se traduit par une attention portée aux individus, alors que jusqu'à présent était privilégiée une caractérisation centralisée de la demande sociale, correspondant à un fonctionnement normatif, propre à l'approche descendante de l'administration. Le mouvement de décentralisation qui institue une *régulation managériale* renforce l'activité stratégique, notamment marketing, des établissements. Une culture managériale s'improvise, puis se renforce ; elle est en rupture culturelle avec les pratiques professionnelles du monde de l'éducation. Cela constitue une source de conflits et de tension qui s'illustrent dans les formes de la mise au travail.

L'enseignement à distance, le numérique dans la formation, puis l'*e-learning* sont conjointement facteurs d'adaptation des formations, favorisant flexibilité et rationalisation ; le développement de ces techniques transforme le régime économique sectoriel. La circulation d'informations sous forme électronique constitue un ensemble jamais imaginé

de textes, d'images et de sons qui se fait pratiquement sans coût variable. Le modèle de l'économie numérique se résumant à une structure « coût fixe + gratuité » du fait des techniques de duplication est ainsi propice à une réorganisation du secteur, dans laquelle la production des contenus sur des supports duplicables *sans* coût permet de réduire le recours au travail transformant la *dynamique de service* (Lamarche, 2006a).

Partant de la révolution Internet qui s'annonce, Bangemann, commissaire européen, identifie en 1994 deux défis : « *un enseignement de qualité tout au long de la vie, et satisfaire des besoins croissants* », et il conclut : « *le multimédia éducatif peut apporter des éléments de réponse à ce double défi par l'individualisation et la flexibilité de l'apprentissage* » (Bangemann, 1994). Face à un besoin de masse et un impératif de flexibilité, l'*e-learning* est alors associé à la maîtrise des coûts, bien que la démonstration n'en soit jamais faite. Rationalisation des coûts, amélioration de la productivité et recherche de débouchés constituent une justification des campus virtuels. La séparation entre lieux de production des ressources, lieux d'enseignement et lieux d'apprentissage, ainsi que le modèle économique de la diffusion à bas coût favorisent des stratégies de type industriel. Des opérateurs technologiques (informatique, télécommunications) et de grandes universités (américaines et australiennes) se lancent à la fin des années 1990 dans des prestations à l'échelle internationale. L'utilisation de la distance permet d'offrir des services en ligne et la duplication *sans* coût entraîne de fortes économies de réseau, elles-mêmes facteur de concentration.

Ces différentes innovations, des techniques de gestion au développement de la FC en passant par l'utilisation des TIC, transforment la nature de ce que produit l'éducation, particulièrement l'enseignement supérieur. Elles nous permettent de caractériser une activité de services qui n'a plus le même objet que dans la période fordiste, du fait du changement du régime d'accumulation et du rapport salarial. La *dynamique de service* contrarie les formes d'organisation administrées propres à la *dynamique institutionnelle* qui ont été construites de façon séculaire, dans une relation étroite de l'État aux professions.

2.3.2 Transformation du rapport salarial d'enseignement. Vers une régulation managériale

Articulé aux formes de concurrence que l'on vient de caractériser à l'échelle du secteur, le rapport salarial connaît une évolution notable, mais partielle car entravée par les contradictions issues de la *régulation managériale*. Nous montrerons ici de quelle manière le passage d'un *rapport salarial d'enseignement* à ce que nous qualifierons de *rapport salarial de formation* constitue une clé de la rupture entre les deux périodes. Résistances, blocages et contradictions entravent l'évolution du secteur, au risque d'une déstabilisation profonde. L'inadéquation entre les formes de concurrence et le rapport salarial à l'échelle sectorielle est source du blocage ; pour qualifier cette transformation, nous proposons une périodisation du rapport salarial sectoriel.

2.3.2.1 Structuration par la profession et les disciplines

Durant la première période, celle de la *régulation professionnelle*, la base du compromis propre *rapport salarial d'enseignement* provient du pouvoir de la profession du fait des spécificités socioprofessionnelles du monde enseignant et du rôle des enseignants en tant que *producteurs*. En effet les enseignants assurent la relation d'enseignement et définissent les contenus, à l'échelle de leur discipline (voire de leur établissement). On qualifie le rapport salarial de rapport salarial *d'enseignement,* car ce qui prime est l'activité d'enseignement. Le statut et le pouvoir des enseignants en tant que corps sont une des bases de l'autonomie professionnelle. Cependant, ce rapport salarial affecte le secteur au-delà des seuls

enseignants, comprenant des personnels aux activités fonctionnelles, administratives, d'ingénierie[57].

La définition du rapport salarial à l'échelle du secteur permet de qualifier un de ses traits spécifiques du secteur. L'activité propre aux professions constitue une « troisième logique » entre l'État et le marché qui a été abondamment analysée par la sociologie des professions. Les travaux de Freidson (1970) reposent sur le champ de la médecine, puis s'élargissent à d'autres professions (enseignant, avocat). Le rôle des professions agit à plusieurs échelles : celle de la profession d'enseignant dans son ensemble avec ses statuts et règles de salaires (qu'il n'est pas évident de traiter de façon unifiée du fait de sa variété interne[58]) et celle des disciplines. La thèse de Freidson est que la seule régulation visible de la profession médicale est une autorégulation collective et informelle, il montre comment ce mode de légitimité est efficace, du fait d'une sorte de « monopole » interne du contrôle professionnel permettant aux médecins de « faire autorité » sur toutes les questions concernant la médecine.

La régulation par les professions est une délégation faite par l'État aux professions, ce compromis entre État et professions relève d'une histoire longue. Les professions ont ainsi compétence sur des éléments fondamentaux du rapport salarial : définition des savoirs, des qualifications, des conditions d'accès à la profession, des carrières et des conditions d'exercice. Elles véhiculent aussi des éléments fondant l'identité professionnelle à travers des modes de vie et de consommation.

La première action commune au sein d'une profession est de procéder à une classification des savoirs[59]. Les disciplines ont forgé, avec leurs controverses et leurs conflits propres, l'institutionnalisation de savoirs formels (Freidson, 2001). La production d'un savoir en tant que bien public joue un rôle d'unification et de construction symbolique pour les professions.

De cette première opération en découle une seconde : la définition des contenus, des programmes, des filières, des diplômes[60].

Le rôle des professions relève ensuite de leur capacité à définir les conditions d'accès à l'emploi. Ce filtrage est double, il s'agit d'abord de définir les conditions d'entrée dans des professions, les universités ou les écoles délivrant les « licences » au sens de Hugues (1958), c'est-à-dire les autorisations d'exercer. Le monopole ou le contrôle sur le marché du travail donne à la profession ses propres clés d'accès ; c'est une des composantes essentielles du « professionnalisme » au sens de Freidson. Le pouvoir que représentent ces « licences » est source de conflits[61] pour le contrôle des filières. Il s'agit, ensuite, de définir les conditions d'entrée dans la profession d'enseignant (i.e. qui est conjointement *débouché* des études et *contrôle* sur l'exercice du métier). Nombre de diplômes (agrégation, CAPES, doctorat…) qui sont une condition d'accès à l'enseignement sont définis par les disciplines c'est-à-dire la « profession » de référence.

---

57. En 2008-2009 en France, le MEN rémunère 970 000 enseignants et 260 000 non-enseignants.

58 L'histoire de la FSU montre le poids de chacune des composantes qui la forment ; cela nous incite à parler de *professions* au pluriel (Szajnfeld, 2010).

59 Le monopole de la reconnaissance du savoir légitime est l'aboutissement d'une « revendication morale du monopole d'exercice » qui a permis le succès de la médecine moderne face aux savoirs ancestraux.

60 La constitution des professions à partir de la définition des savoirs académiques est un puissant facteur explicatif pour l'enseignement supérieur. Le pouvoir des professions, et ainsi la dimension disciplinaire, dans le secondaire ne sont pas à même de structurer l'unité de chacune des professions ; et moins encore dans le primaire. Néanmoins, les conditions de l'accès à ces professions relèvent de l'échelle de la profession enseignante dans son ensemble. D'où les conflits sur les contenus, les manuels, les épreuves.

61 Cf. le monopole des écoles d'ingénieur sur le titre d'ingénieur, les certifications des écoles de commerce, ou la tension à propos du Droit entre universités et écoles (Sciences-Po, écoles de commerce).

La sociologie des professions montre ainsi de quelle façon les disciplines et les corps professoraux constituent les forces essentielles des universités ; forces qui se sont structurées à l'échelle du temps de la construction de l'université elle-même ; échelle séculaire. Le *rapport salarial d'enseignement* est marqué par le caractère national des compromis, lié à la structure des disciplines et par le rôle secondaire des établissements : pour le primaire et le secondaire, ils n'ont aucun rôle dans le recrutement, l'évaluation, la détermination du salaire[62] et la carrière ; pour l'université, ce sont les disciplines, et non l'établissement, qui détiennent les clés du recrutement et de la carrière (avec une composante nationale et une composante locale). Les modes de reconnaissance, de valorisation et de carrière relèvent de jeux académiques, de valorisations symboliques, de pouvoirs sur les filières. Derrière le caractère national et unifié des règles, se trouve le pouvoir des disciplines, fondant une profession qui a montré sur longue période sa capacité à façonner les règles. Ce processus d'engendrement de la règle accorde une place encore réduite à la dimension managériale de l'université, c'est ce qui fait écrire à Aghion et Cohen (2004) que l'« université française n'existe pas ». Cette dynamique de managérialisation est au cœur de la période actuelle, elle est illustrée par le conflit entre l'État (le ministère) et les professions constituées.

2.3.2.2 Du rapport salarial d'enseignement à un rapport salarial de formation *?*

La transformation du *rapport salarial d'enseignement* en un *rapport salarial de formation* est directement associée à l'émergence de nouvelles régulations sectorielles reposant sur l'autonomie des établissements disposant d'un pouvoir de gestion, notamment de gestion des personnels. C'est un changement institutionnel, qui illustre une perte de pouvoir des professions et une incapacité à faire perdurer les règles dont elles ont la charge. Ce changement est produit par le déplacement des frontières du secteur qui accompagne le mouvement de sectorisation. C'est l'intégration de la formation professionnelle dans le secteur qui en change les règles, cette intégration est directement issue du rôle nouveau des compétences dans l'accumulation.

À travers le renforcement des échelons locaux, se profile une différenciation au sein du rapport salarial, en lien avec la territorialisation de la gestion des salariés. La décentralisation vise en effet à construire des relations salariales définies à un niveau infranational.

La *régulation par les professions* est directement affectée par le NMP. Une lutte contre les corporatismes, analogue à celle menée par Thatcher, est en effet à l'origine du NMP. La puissance du modèle professionnaliste se révèle cependant forte en France alors qu'un pouvoir managérial semble s'être imposé dans les pays anglo-saxons (Rhoades, 1998), en lien direct avec le pouvoir que détiennent les établissements face aux États.

Le contexte actuel de la réforme des universités françaises illustre la contestation, par le ministère, du pouvoir académique des professions enseignantes au sein de l'enseignement supérieur. Les attendus du *Livre vert sur la condition d'enseignant* de 2008, dit rapport Pochard, confirment les tendances fortes, il repose notamment sur deux « convictions » : « La nécessité de renforcer la gestion des ressources humaines à l'éducation nationale » ; « La nécessité de faire évoluer la régulation du système éducatif, de caractère encore essentiellement normatif et centralisé » (Pochard, 2008). Ces « convictions » sont illustrées

62 Pour ce qui est du salaire, le niveau de l'établissement est partiellement en jeu, car c'est à cette échelle que s'attribuent les heures supplémentaires et quelques responsabilités (professeur principal dans le secondaire…).

dans la LRU qui retire aux disciplines leur plein pouvoir en matière de recrutement, en supprimant les commissions de spécialité[63].

À l'échelle de la réforme des universités, le renforcement du pouvoir du président *via* ses compétences en matière de gestion des personnels vise à transformer les universités et leurs dirigeants pour façonner des structures de gouvernance propres à valoriser l'établissement, sa dynamique productive, et l'insérer ainsi dans de nouvelles dynamiques concurrentielles. Le chantier des statuts de l'université, réformant la composition et les prérogatives des conseils (CA, CEVU, CS) est ainsi une étape de la rupture sectorielle. Les professions ne forment plus les instances principales de délibération et de décision, les organes décisionnels ont été redéfinis, non pour représenter les communautés, mais pour former des « directions »[64].

Les présidents d'université sont ainsi autorisés à mettre en place des systèmes de rémunérations complémentaires pour les personnels (primes et dispositifs d'intéressement) ; les conditions d'une rémunération dépassant les régimes statutaires sont donc réunies. Les universités entrant dans le cadre de l'autonomie définie par la LRU peuvent gérer elles-mêmes leur masse salariale, « négociée » avec le ministère. Les rivalités entre universités pour l'attribution des concours publics sont objectivées dans le cadre d'une *régulation managériale* qui est concurrentielle.

Dans l'enseignement primaire et secondaire, la question du mérite émerge à peine en France, à l'inverse des pays anglo-saxons qui montrent de quelle façon une idée simple, le salaire au mérite, déjà mise en œuvre à la fin du 19e siècle, s'était imposée (Chaptal, et al., 2008). L'irruption de la performance et du mérite forme un socle de différenciation de la règle salariale et soutient la généralisation de systèmes d'évaluation des personnels et des établissements[65].

La dynamique d'organisation productive qui se développe dans l'enseignement supérieur, en lien avec de nouvelles instances de gouvernance, se traduit dans la caractérisation des métiers, en un mouvement que l'on peut interpréter comme une évolution des *enseignants-chercheurs* vers une position de *cadre,* renforçant l'acception managériale de la définition de cette catégorie[66]. Nombreux attributs des cadres marquent l'évolution des fonctions enseignantes : dynamique de management et de financement « par projet », lien aux bassins d'emploi, valorisation des filières, gestion de la FC et de l'apprentissage, reddition (renforcée par la généralisation de l'évaluation). Le développement des fonctions managériales renvoie à un approfondissement de la division du travail universitaire.

La rupture du rapport salarial qui se dessine dans la période actuelle, repose sur une différenciation des statuts des personnels et sur la décentralisation de la règle. Les corps professionnels, qui sont déjà différenciés par grade, se trouvent à nouveau fragmentés : différenciation territoriale, différenciation des tâches, différenciation aux *résultats*,

63 Comités de sélection mis en œuvre par le CA restreint aux enseignants-chercheurs, composés d'au moins la moitié de membres extérieurs à l'université. Recrutements et carrières ne relèvent plus exclusivement de la discipline.

64 La distance avec les syndicats enseignants dans le processus de réforme est emblématique de la mise à l'écart des professions, tant à l'échelle nationale, qu'européenne (absence de représentants du monde universitaire et des syndicats dans l'élaboration de la stratégie de Lisbonne et dans le processus de Bologne).

65 L'introduction du mérite dans le primaire et secondaire en France repose sur le salaire trinôme : une part indiciaire issue des grade et échelon ; une liée à l'emploi occupé ; une liée à la performance, fonction des résultats des élèves.

66 On suit en cela la classique partition du vocable français en trois termes anglais : *executives* (dirigeants), *managers* (personnels hiérarchiques) et *professionals* (experts, chercheurs…).

multiplication des contrats temporaires. Plusieurs indices de la transformation du rapport salarial convergent, le statut de fonctionnaire restant un dispositif central :

- La réduction quantitative du personnel[67] conduit rectorats et établissements à pourvoir à des recrutements directs, ce qui met en tension postes titulaires et postes contractuels. Dans l'enseignement supérieur, cela retarde la titularisation[68].
- La suppression progressive des corps de remplaçants généralise le recrutement de vacataires, entravant le principe du concours et réduisant les niveaux de qualification.
- Dévalorisation de la profession, qui se traduit par l'érosion de ses revenus[69], de sa position sociale et de certains de ses modes de consommation identitaires.

Deux grands axes de redéfinition des obligations professionnelles aboutissent à une transformation du métier : la division du travail et la spécialisation des enseignants. Des rapports successifs (Espéret 2001, Belloc 2003, Goulard 2007, Schwartz 2008) ont défendu la spécialisation au sein des enseignants-chercheurs, notamment en fonction d'une évaluation des publiants et non-publiants, du volume d'heures d'enseignement et des responsabilités administratives et pédagogiques. Ceci constitue une voie de la fragmentation du statut et de la transformation de la profession. Les dispositifs qui s'imposent, en concurrence, sont structurants, ainsi la liste de revue de l'AERES en est un instrument de comptage des « produisants » ; les listes, plus courtes, portées par les écoles de commerce et les fondations (PSE, TSE…) ont pour fonction d'allouer des moyens et des primes, enfin la liste de la section 37 du CNRS s'apparente à un outil de gestion des carrières selon un modèle professionnel (Pontille et Torny, 2010).

La séparation envisagée entre les *chercheurs* et les *enseignants* est du même ordre que la dynamique de spécialisation des universités et l'apparition possible de « collèges » universitaires spécialisés au niveau Licence. Conjointement, la généralisation du financement de la recherche par projet, en intégrant la rémunération de personnel sur contrat, est un moyen de différenciation salariale. La tension à propos de l'évolution des salaires sert d'argument pour légitimer l'évolution de la charge de travail (définition du « service enseignant »). Ainsi les 192h de TD définissant l'obligation de service de l'enseignant-chercheur dans l'enseignement supérieur public forment un compromis dont la mise en question est exemplaire de l'érosion de la *régulation professionnelle*.

2.4 Conclusion. Une régulation sectorielle en peine d'une convention de qualité

Le pouvoir professionnel qui a soutenu le compromis social propre au *rapport salarial d'enseignement* s'est affaibli, ses dispositifs institutionnels propres sont déstabilisés par la *sectorisation*, c'est à dire par le changement des frontières du secteur. Ainsi, les forces sociales porteuses de compromis ne sont pas à même de porter une convention de qualité partagée par l'ensemble du secteur, définissant et qualifiant éducation, formation ainsi que les activités de production et diffusion des savoirs et traitant des externalités positives. Le développement de la concurrence et la multiplication des instruments d'évaluation de la performance calqués sur l'industrie déstabilisent le rapport salarial. Conjointement l'extension du secteur à des composantes issues des secteurs des nouvelles technologies et

67 Primaire et le secondaire : suppression de 11 200 postes à la rentrée 2008, 13 500 en 2009, 16 000 en 2010.

68 Voir les travaux du CEREQ sur l'insertion professionnelle des jeunes docteurs.

69 De 1981 à 2004 le pouvoir d'achat des salaires nets des enseignants du secondaire et du supérieur a baissé d'environ 20 %, pendant que les effectifs s'accroissaient dans les mêmes proportions (Bouzidi, et al., 2007)

des services professionnels rend improbable l'extension des règles et dispositifs du *rapport salarial d'enseignement* à l'ensemble du *secteur du Savoir*. Les forces sociales qui portent le secteur ne sont pas identiques à celles qui ont porté le système éducatif, elles sont plus éclatées, soumises à un régime concurrentiel et à des processus d'évaluation sur des résultats immédiats. Ceci entrave une régulation de nature servicielle qui intégrerait les externalités, notamment les externalités locales, liées à la compétence, qui composent le résultat médiat du service. Or la convention de qualité définissant les services d'éducation et de formation n'est pas encore à même d'intégrer les effets médiats[70].

L'analyse en termes de régulation sectorielle montre que les formes de concurrence prédominent, ce qui corrobore la démarche que nous avons menée, tant à propos des télécommunications et des *Services en réseau* qu'à propos de la RSE. Les relations entre l'État, la société et la profession enseignante en France ont été émaillées de tensions qui se sont traduites par des dualismes qui ont été institués contribuant à la reproduction sociale : écoles primaires - enseignement secondaire ; enseignement général - enseignement technique ; formation initiale - formation continue ; université – (grande) école ; université - grand organisme de recherche ; public – privé.

L'ensemble de ces rivalités nourrit des contradictions entre un *système* qui produit des règles sociales et un *secteur* qui produit des compétences. Les dispositifs institutionnels qui étaient ceux du fordisme sont incompatibles avec le régime économique de fonctionnement qu'impose la régulation financiarisée. C'est pourquoi ces dispositifs (concurrence, autonomie des établissements, règles du NMP) ont changé, heurtant le compromis passé. Conjointement la sectorisation est un processus de déterritorialisation, à travers l'engendrement de dispositifs à l'échelle européenne et internationale et des recompositions locales, qui empêchent les espaces nationales de faire évoluer les compromis historiques vers l'économie de la connaissance.

Les formes de concurrence, en tant que concept mésoéconomique, permettent de traiter conjointement de toute une série de transformations institutionnelles qui ne sont pas prises en compte par la seule notion de construction d'un marché de l'enseignement, mais l'englobent et éclairent les changements du régime d'accumulation. Le concept articule en effet prix, qualité, modalité de concurrence, structure de marché, forme des produits et services, condition d'émergence et de traduction de la demande ; la rupture sectorielle s'incarnant dans la domination de la logique de service sans que les dispositifs institutionnels parviennent pas à intégrer les externalités et la coproduction. La qualification en *secteur*, après la rupture macroéconomique (massification/compétence), constitue un résultat essentiel de notre programme de travail.

Loin de connaître une trajectoire de « normalisation » marchande, le *secteur du Savoir* reste spécifique, même si les compromis locaux / nationaux s'affaiblissant, particulièrement du point de vue du rapport salarial, le secteur perd certains de ces dispositifs propres. La nature de la production (ce qui fait *service*) repose sur une pluralité de dispositifs d'évaluation ou de jugements. Comprendre quelles sont les représentations sociales de ce que produisent les services éducatifs et de formation revient à définir ce que sont éducation, formation, savoirs, compétences. Là se trouve une convention de qualité, inaboutie, dont notre programme de recherche devra se saisir. La faible comparabilité propre aux services questionne la valeur produite. L'appropriation de la valeur est source de conflit, non exclusivement entre les foyers d'accumulation, mais entre groupes sociaux

[70] Ainsi le SYstème de répartition des Moyens à la Performance de l'Activité, SYMPA, qui propose d'allouer des moyens à la performance prend-il en compte les évaluations de l'AERES, taux de publiants et notes des laboratoires, il est certes porté par des forces professionnelles mais intègre une vision quantifiée et hiérarchisée de la performance.

qui se stratifient ; et ceci dans le cadre d'un mode de régulation financiarisé qui préempte la valeur et entrave l'émerge d'une régulation des services liés au savoir. Les instruments du capitalisme financier inspirent ainsi les dispositifs sectoriels (court-termisme, évaluation des actifs), notamment à partir des nouveaux acteurs du secteur, et empêchent de penser la coproduction qui est essentielle dans une activité relationnelle. Ainsi, penser des dispositifs d'évaluation qui soient opposables à la valorisation financière, qui soit coproduits par le triangle élève-formateur-milieu est un enjeu d'avenir.

3 Chapitre 3. RSE : traiter des externalités à l'échelle mésoéconomique

Ce chapitre traite de la Responsabilité Sociale des Entreprises, démarche qu'elles présentent comme l'application du développement durable à leur échelle (pour ne pas alourdir le texte, les principales définitions de la RSE sont renvoyées en Annexe). Il a pour ambition de caractériser le changement institutionnel associé aux nouveaux dispositifs qui traitent des externalités de la production sur le plan social et environnemental. Pour cela, nous partons du niveau microéconomique (jeu des acteurs dans l'entreprise, construction des règles locales), dans le but de comprendre les nouvelles régulations qui émergent (compromis entre finance et environnement, gouvernance). Le mouvement de décentralisation vers l'entreprise de la production des règles est construit sur des dispositifs institutionnels situés à l'échelle mésoéconomique, celles des grandes entreprises, des secteurs, des professions et des territoires. La RSE ainsi est un point d'entrée pour traiter du passage macro-micro, en focalisant sur des articulations mésoéconomiques qui ont été secondaires dans la théorie de la régulation.

Dans un premier temps, en plein essor du capitalisme financiarisé dans les années 1990, la RSE est surtout une affaire de communication. Il s'agit alors d'« engagements volontaires » pris sous pression de la société civile, auxquels ne répond qu'un faible niveau de contrainte, et qui conduisent les entreprises à s'évaluer elles-mêmes. En traitant de la Responsabilité à l'égard de la société, l'entreprise à son échelle, et les entreprises en tant que collectif, se situent dans un processus de légitimation : elles développent un rôle politique et symbolique qui se traduit dans une capacité à orienter leur cadre réglementaire, elles sont des institutions de pouvoir (Lordon, 2008a). La RSE correspond ainsi à l'affaiblissement du compromis macroéthique du fordisme (Postel, et al., 2006) qui reporte à l'échelle de l'entreprise la capacité à énoncer ce qui est juste et à produire des *preuves* et *justifications* au sens de Boltanski et Thévenot (1991). Les entreprises se situent ainsi dans un registre public qui traite de l'intérêt général tout en veillant à échapper à la puissance publique. Cependant l'universalité des engagements et des déclarations tranche avec la réversibilité des pratiques et augure d'une régulation instable. Les entreprises produisent des règles, mais les forces à même de les faire respecter n'existent pas.

On observe ainsi une évolution juridique et institutionnelle plus générale, qui met en avant un droit commercial (*lex mercatoria*) au détriment d'une construction législative. Ce retrait apparent de la *hard law* face à la *soft law,* relève plutôt d'un enchevêtrement des deux : la dimension légale, dans le droit social notamment, reste fondamentale ; elle se développe en matière environnementale. Dans cet univers plus incertain que dans la période fordiste, le rapport de force de l'entreprise avec les ONG, les riverains, les salariés, les clients, les actionnaires prend une forme médiatique, mais aussi judiciaire.

La RSE est analysée en tant que processus d'institutionnalisation, nous l'appréhendons comme constitutive d'un renforcement des formes de concurrence, associées à la recherche d'avantages comparatifs. Le rapport salarial ne semble pas être transformé par la RSE, qui apparaît comme une tentative de légitimation par les entreprises du nouveau rapport de force post-fordien. La RSE est précisément reliée à l'affaiblissement du rapport salarial fordien et en retour le minore. Nos travaux sur la RSE interrogent ainsi le rôle de la finance dans la gouvernance d'entreprise relativement au rapport salarial et au rapport à l'environnement. Nous montrons au final que la RSE est à même de soutenir une nouvelle

« conception du contrôle » (au sens de Fligstein, (1990)). Dans cette conception, des responsabilités environnementales et sociales s'ajoutent à la responsabilité vis-à-vis des actionnaires ; elle opère donc un compromis entre des exigences d'ordre financier et des exigences sociétales portées par des acteurs extérieurs(Lamarche et Rubinstein, 2009). Le pouvoir des hauts dirigeants internes dans l'élaboration de ce compromis est décisif. Il pourrait conduire à un renforcement du lien entre actionnaires et managers[71], déjà à l'œuvre dans la conception *shareholder* (Aglietta et Rebérioux, 2004) dans la mesure où la RSE permet de renforcer les droits de propriété et de valoriser les actifs intangibles de la firme. Or, les actionnaires ne sont pas à même de détenir l'information interne, ils n'en ont pas la maîtrise stratégique. L'appui sur les hauts dirigeants est donc un relais du pouvoir de l'actionnaire.

3.1 Le développement durable à l'échelle de l'entreprise : un processus de légitimation

La RSE n'est pas un concept sur lequel il y a consensus, c'est un processus en cours issu de la rupture du compromis fordien. La dimension nationale en la matière a d'emblée été réduite du fait du caractère global des questions écologiques, de la dimension mondiale des entreprises qui s'en sont emparées et de la finance de marché, et du caractère « universel » de la question sociale et des droits humains au travail[72]. Mettre en avant la dimension internationale de la RSE ne signifie pas que les entreprises des différentes aires géographiques aient des pratiques comparables, ainsi la place de l'éthique des affaires (*business ethics*) est elle marquée aux États-Unis, alors que la construction des Accords Cadres Internationaux est plus développée en Europe.

La RSE est inscrite par les entreprises dans un processus qui vise à légitimer leur action et à renforcer leur capacité à produire elles-mêmes les règles définissant leur responsabilité à l'égard de la société. Nous montrerons que ce processus implique la production de représentations de l'entreprise et de son rôle social. Ce processus emprunte une logique d'investissements particuliers, de l'entreprise, mais des entreprises en tant que collectif. Ce faisant, ce processus diffuse des pratiques nouvelles par un jeu de concurrence et de mimétisme. Loin de n'être qu'un discours de l'entreprise sur elle-même, la communication constitue un enjeu singulier pour la pensée économique. Il ne s'agit pas des discours des personnes, mais d'une production immatérielle et informationnelle. Ces discours constituent des investissements, essentiels à la production, aux produits (valorisation environnementale, sociale et sociétale) et à la création de nouveaux dispositifs institutionnels (chartes, codes, normes, procédures).

En s'affirmant à même de traiter du développement durable à leur échelle, les entreprises visent à déplacer sa définition même. Caractériser le processus d'institutionnalisation nous permet de montrer que le développement durable n'est pas traité par la seule échelle microéconomique, car il met en jeu des communautés (territoriales, sectorielles) et des patrimoines communs (Nieddu et Vivien, 2011) qu'il faut évaluer comme tels.

3.1.1 La communication en matière de RSE : une question stratégique

La RSE interpelle le chercheur au début des années 2000 sur la base d'une nouvelle communication organisationnelle (de la Broise et Lamarche, 2006) qui a un caractère

71 Toutefois la notion de « managers » manque de précision, il s'agit des cadres exécutifs.

72 Cf. le recours à la « Déclaration solennelle tripartite sur les droits fondamentaux au travail » de l'OIT.

composite, provenant d'une double variété : des manières de penser la communication (qui incite à l'interdiscipline) et des pratiques. Les stratégies de communication sont marquées par un effet de mode, les actions ont été multipliées, issues de différentes positions hiérarchiques et managériales, elles sont impulsées en interne, et relayées en externe (agence de *rating* social, agence de communication). On distingue deux processus de communication :

- Communication vers les publics externes en ce qui concerne la mise en scène des *preuves* de l'action responsable.
- Communication organisationnelle au sein de l'entreprise en vue de produire ces *preuves*. Cela suppose de passer des *données* à de *l'information* et se traduit par des procédures qui permettent la mise en place des systèmes de *reporting*.

Les informations sur la responsabilité ne sont pas des données. Produire ces informations contribue à faire évoluer l'organisation en matière d'évaluation, de contrôle normatif d'intégration d'éléments RSE dans les objectifs, voire dans les rémunérations. Les dispositifs d'évaluation et d'autoévaluation sont émergents et résultent d'actions décentralisées, faiblement coordonnées. Le processus d'institutionnalisation de la RSE est en cours, il n'est pas stabilisé.

3.1.1.1 La RSE, composante stratégique des produits et services

La RSE a été progressivement intégrée à la pensée stratégique. Porter et Kramer (2006) ont ainsi utilisé la notion dans le cadre des avantages concurrentiels en mettant en avant deux grandes approches : une « stratégie défensive », qui constitue une réponse à une pression extérieure et une « stratégie offensive » selon laquelle la RSE est à même de fonder des avantages concurrentiels et de soutenir la différenciation qualitative des produits. L'intégration de la RSE dans la pensée stratégique reste indissociable de la question de la profitabilité, nombre d'études économétriques montrent ainsi que les arbitrages n'affectent pas la performance financière (Orlitzki, et al., 2003).

Parmi les utilisations stratégiques de la RSE qui coexistent, une orientation en termes de communication de groupe se dégage. Elle résulte notamment d'une démarche identitaire défensive, en réaction à une critique extérieure. Nombre de grandes entreprises engagent leur identité de groupe sur un terrain de cette nature, dans une logique en termes de « mise en récit » (D'Almeida, 2006) ou de « storytelling » (Igalens, 2008). Le rôle des cadres est alors essentiel, il s'agit pour l'entreprise de raconter une histoire se basant sur des micro-histoires, mettant en scène des personnels de l'entreprise. Celui qu'Igalens (2008) appelle le « cadre-griot » tient un rôle dans la construction de ces histoires. La capacité du management à construire des histoires, et pas seulement des argumentaires techniques et chiffrés, si elle n'est pas nouvelle en soi, trouve dans les pratiques de responsabilité un terrain propice à la constitution d'un capital symbolique, servant à la mobilisation du travail et à la valorisation de l'entreprise. À travers cette démarche se trouvent une valorisation immatérielle, une forme de mobilisation, de visibilisation des externalités positives (ou de l'engagement à réduire les externalités négatives).

Le besoin de preuves n'est pas supprimé par le *storytelling* ; discours généraux et preuves chiffrées coexistent et se nourrissent, formant l'identité de l'entreprise. « Gestion responsable » et valorisation de cette gestion sont indissociables, car la définition des indicateurs ne repose pas sur une base stabilisée. Le développement d'avantages concurrentiels empêche cependant toute démarche de preuve au sens scientifique, car la production des chiffres lui est subordonnée.

Le développement de stratégies de responsabilité ne se traduit pas seulement par la mobilisation de variables sociétales dans l'identité des groupes, elle se traduit aussi par l'évolution du *rapport de consommation et de coproduction* qui se noue entre l'entreprise et ses clients. Des composantes écologique, sociale ou sociétale intègrent le champ de la politique du produit et des relations aux clients. Par exemple, l'énonciation du taux de CO^2 dans la publicité pour les automobiles se situe dans le registre de la « preuve », selon l'acception habituelle du terme dans la publicité[73]. Cette « preuve » n'est pas au service d'une valeur d'usage, contrairement ce qui se fait dans le domaine publicitaire, mais au service d'une valeur affirmée, qui en tant que telle est faiblement mesurable, en dépit de chiffres dument signifiés[74]. Des valeurs sociétales sont ainsi ajoutées aux produits, enrichissant l'offre et complexifiant ses caractéristiques. C'est le cas également des engagements commerciaux (délai, respect de chartes éthique ou environnementale) participant à la qualité. Cette évolution fait écho aux travaux sur les services : les entreprises mettent en œuvre de la variété à partir d'une logique de bouquets qui s'étend à des éléments immatériels et symboliques.

L'utilisation du développement durable dans les entreprises de service public illustre cette stratégie : de grands groupes (eau, énergie, transport, communication) mobilisent ces valeurs en tant qu'investissement corrélatif de leur désengagement à l'égard des charges de service public. L'exemple d'EDF est significatif du retrait des institutions constitutives de services publics (démonopolisation, développement du service universel) remplacées par des engagements volontaires divers. Cela constitue un déplacement du compromis social fordien depuis l'échelle nationale, structuré par la loi vers l'échelle de l'entreprise structurée par différentes formes d'*engagements* commerciaux non formels.

Certaines caractéristiques sociales ou environnementales favorisent des mécanismes de concurrence monopolistique tels que les décrit Chamberlin (1953). Les entreprises intègrent ces produits dans des segments de marché ainsi qualifiés, formant des niches de marché hors de la concurrence par les prix, elles peuvent ainsi édifier des barrières à l'entrée. L'évaluation de la qualité sociale ou environnementale est ainsi une composante du produit, formant de nouvelles règles de marché. Cette différenciation peut être transitoire, comme dans le cas des produits « équitables » où la concurrence des *Marques de distributeurs* indique un effet de rattrapage qu'exercent les concurrents sur de nouvelles niches. Les gammes « équitables » développées par les entreprises de la grande distribution fonctionnent selon le principe de l'enrichissement du produit par une qualité particulière, qualifiée d'« éthique ». Les attributs « responsables » peuvent être copiés, comme les innovations en général. Protéger l'avantage concurrentiel ne relève cependant pas de brevet, des labels servant par contre de barrière à l'entrée. Ce sont des rentes organisationnelles qui permettent de créer des monopoles temporaires.

3.1.1.2 Mobiliser le consommateur par les affects ou par la raison ?

Deux registres sont imbriqués, celui de la *communication* et celui de l'*évaluation,* en lien direct avec deux ressorts fondamentaux des modèles comportementaux de l'achat : les *affects* et la *raison*[75]. L'énonciation de la responsabilité se situe sur des registres affectifs et non cognitifs, car invérifiable pour le public visé. L'argumentation tend ainsi vers une logique d'allégation, elle-même faible en termes de justification. Dans ce sens, le thème de la responsabilité

73 Cf. la définition couramment admise qu'en donne le *Publicitor*.

74 Le chiffre peut signifier le taux de rejet de CO^2, la réduction du poids du moteur, etc.

75 Le marketing s'intéresse à l'articulation de trois composantes de la décision d'achat : le cognitif, l'affectif et le conatif (Lambin, 2005). La puissance du *conatus* au sens de Spinoza incite à rapprocher affectif et conatif ; il s'agit en effet de penser les motifs et pulsions qui poussent l'individu à l'action.

repose sur une argumentation à caractère général, affirmé hors d'un cadre normé. L'absence de référentiel commun en matière de contrôle de la communication et l'absence de définition légale de la plupart des notions utilisées favorisent les assertions pures. La dimension langagière est ainsi centrale dans la communication-produit. Les rapports annuels qui constituent l'instrument central de la reddition RSE (Bardelli et Pastore, 2006), sont eux-mêmes peu normés et marqués par leur dimension communicationnelle ; ils misent sur la dimension affective de la responsabilité. L'activité des agences-conseils en communication renforce la dimension discursive des rapports. De la Broise a ainsi montré leur caractère « polymorphe » et instable en précisant que « la performance et la responsabilité de l'entreprise renvoient à des champs sémantiques et lexicaux très variables et hétérogènes » (de la Broise, 2006, p. 50). Ainsi, des termes forts sont utilisés, comme « responsable », « équitable », « solidaire », « respectueux », « développement durable », « soutenabilité »… autant de termes de la reddition qui sont libres d'usage. Dans le même sens, le crédit photo est décisif dans la construction affective de ces rapports : visuel en matière d'environnement (nature), de développement (artisans, paysans), ou d'éducation (enfants, école)[76].

Les catalogues de bons exemples fleurissent dans ces rapports ; ils sont conjointement utilisés en interne pour diffuser de « bonnes pratiques ». Cette valorisation du sociétal est distincte de la production de statistique, elle favorise une logique de communication. D'où une indétermination à propos des indicateurs de performance : sont-ils mis en œuvre dans le cadre d'une reddition ou pour valoriser l'entreprise ? Il s'agit d'une logique de valorisation, dans le sens où la publication d'indicateurs défavorables n'a pas de canal de diffusion. Des informations sont bien fournies dans ces rapports, mais le manque de référentiels entrave les comparaisons (sectorielle ou historique), et les modalités de calcul changent, notamment lorsque l'information est défavorable[77]. La place accordée aux contre-exemples ou aux « mauvaises pratiques » est de fait inexistante. Le rapport constitue une pratique partielle d'*accountability*.

3.1.2 De la légitimation

En développant des démarches de responsabilité sociale, l'entreprise assure une fonction politique, et préempte un rôle qui est celui du décideur public. Cette démarche se situe à deux niveaux, d'abord l'entreprise se proclame légitime à assumer un rôle d'évaluation, dans le sens de qualification, de sa responsabilité ; ensuite, de façon plus directe, elle affirme sa responsabilité sociale propre. D'où l'analyse du *procès d'institutionnalisation* qui permet de caractériser les changements dans la production des règles ; le pouvoir de façonnement des règles par les entreprises s'apparentant à un *processus d'auto-institutionnalisation* (Bodet et Lamarche, 2007).

Le processus de légitimation auxquels se livrent les grandes entreprises est un travail sur les représentations sociales du rôle de l'entreprise dans la société et conséquemment du rôle des autres acteurs, mis à distance par la notion de parties prenantes. La production de représentations sociales qui se trouve en jeu dans la RSE est constitutive de la régulation des rapports sociaux ; collectivement les grandes entreprises visent à s'attribuer le rôle de « Grand Instituteur » qui sur longue période est celui de l'État (Lordon, 2008a).

76 Le rapport du Club Méditerranée constitue un exemple d'harmonie entre le fond et la forme ; l'ambiance de vacances et la beauté des paysages semblant attester de bons résultats, localement. Le rapport contient des informations chiffrées, notamment sur l'emploi de la population locale, mais les *chiffres* sont de peu de signification au regard de l'enjeu identitaire, d'où la force que prennent les « assertions ».

77 Les rapports annuels évoluent rapidement de même que la nature du chiffre qu'ils diffusent. Ainsi trouve-t-on par exemple des indicateurs de rejet (CO^2…) et d'utilisation de ressources dans certains rapports.

L'entreprise en tentant de s'auto-instituer s'inscrit dans une logique de « pouvoir symbolique » touchant à la formation des croyances et représentations (Bourdieu, 1977). La RSE s'inscrit dans une logique de justification qui est elle-même une production immatérielle au service de l'identité de l'entreprise.

La place de l'entreprise dans la société est à considérer en relation avec la crise de légitimité de l'État. La communication-RSE intervient en tant que production de légitimité visant à instituer un rôle social élargi pour l'entreprise. Se déclarant responsable à l'égard de la société et des générations futures « en dehors » d'un cadre légal (ou « au-delà », selon la définition couramment retenue), les grandes entreprises se situent dans le registre de l'intérêt général.

Cette extension du rôle de la grande entreprise rejoint les analyses institutionnalistes qui montrent en quoi la fonction qu'elle assume sort du strict cadre productif pour aller vers celui du politique, et comparent son rôle à celui d'un État (Eymard-Duvernay, 2004). À l'instar de la tension entre *institution* et *organisation* que nous avons discutée à propos du système éducatif, l'extension des prérogatives de l'entreprise au-delà de la production, en s'intéressant aux externalités sociales et environnementales, constitue un élargissement de sa définition, pour la considérer en tant qu'institution.

La notion de légitimité d'une institution peut poser question tant elle est liée à la capacité d'un groupe à la faire reconnaître. Lordon défend l'idée que la légitimité pour une institution n'est pas autre chose que le fait d'être, c'est une appellation redondante de sa seule existence. La légitimité constitue alors un raisonnement circulaire : est légitime l'institution qui existe (Lordon, 2008b, p. 18). Ce qu'on appelle légitimité renvoie aux rapports de pouvoir (production symbolique, construction médiatique, capacité d'action sur les productions réglementaires…). Les stratégies RSE sont constitutives d'une légitimation par les managers de leur pouvoir.

Les processus de légitimation par la RSE passent par la production de représentation sociale, selon une démarche que Théret (1999) et Lordon (1999) considèrent en termes de production symbolique. Une « construction symbolique de la réalité sociale » (Lordon, 1999, p. 188) est en jeu, elle détermine les formes de perception du monde par les acteurs. Il s'agit d'une opération de catégorisation qui repose sur la capacité des groupes sociaux à tenir des discours sur eux-mêmes, à produire ce que Bourdieu (1977, p. 406) désigne comme des « instruments de connaissance et de constructions du monde ». Ainsi, le « sens objectif » de ces instruments de pouvoir symbolique est un produit de la communication qui forme une « objectivité comme accord des sujets (consensus) ». On retrouve une telle construction dans la RSE : des instruments d'évaluation ont pour fonction de produire de l'objectivité ; la communication est une démarche de façonnement d'un « sens objectif » qui est un rouage de la légitimation par l'entreprise de ses pratiques.

La construction de représentations sociales de la responsabilité, par l'intermédiaire d'instruments (de gestion et de communication) que les entreprises dans leur ensemble cherchent à imposer à la société, est portée par ceux que Bourdieu nomme « des corps de spécialistes en concurrence pour le monopole de la production culturelle légitime » (Bourdieu, 1977, p. 406). La notion de lutte pour le monopole de la représentation symbolique nourrit la compréhension de la genèse des dispositifs institutionnels de la RSE. Dans les différentes formes de conflits à propos de la contrainte et de la réglementation qui s'imposent aux entreprises, les « *systèmes symboliques* remplissent leur fonction politique d'instrument d'imposition » (Bourdieu, 1977, p. 408). Les « régimes des idées » (Lordon, 1999, Théret, 1999) sont ainsi des composantes de la réalité sociale. C'est dans cette acception élargie que nous utilisons la notion de *discours :* discours sur la responsabilité,

discours sur l'entreprise et ses rôles sociaux et environnementaux, discours aussi sur la règle et la loi dont l'objet est de tendre vers le « volontariat » en matière de pratiques responsable.

Les jeux de pouvoir symbolique participent à la construction de la réalité à deux niveaux : d'une part au niveau des discours publicitaires ou de valorisation identitaire (supra), de l'autre au niveau des représentations sociales de l'entreprise et de ses obligations.

La mobilisation d'un argumentaire en termes de légitimité est une composante de l'élaboration des règles, quel que soit le niveau de ces règles (informelles ou formelles). Les entreprises s'engagent dans une production de « justification » qui a pour objet de prouver leur légitimité à contrôler la production des dispositifs institutionnels (loi, normes, instruments de reddition). Que l'on traite de la légitimité comme étant essentiellement un rapport de force ou comme un processus de justification, il n'en demeure pas moins que cette dimension politique est constitutive de la genèse des institutions. Le discours sur la légitimité de l'entreprise à produire ses propres règles s'impose au reste de la société (salariés, État, société civile…), il s'impose aussi à l'ensemble des entreprises. Ainsi, la construction de la légitimité peut être considérée comme une composante de l'engagement de l'entreprise visant à renforcer son pouvoir dans différents *rapports* (rapport salarial, rapport de concurrence, rapport de consommation, rapport à l'État).

3.1.3 L'entreprise dans un double rapport : finance et environnement

En l'état actuel, et alors que nombre de travaux posent la question (Brabet, 2009), la RSE n'est pas à même de porter de nouveaux compromis stables, et ainsi d'être la clé de nouvelles régulations. Cependant l'ensemble des pratiques d'entreprises et des dispositifs institutionnels de la RSE produit des changements institutionnels qui agissent sur le mode de régulation. Ce changement provient de l'existence d'un *double rapport,* expression d'une contrainte exercée, dans des termes très différents, par la finance et l'environnement dans les rapports de production. Travailler sur cette double extériorité pour l'entreprise nous permet de construire un pont entre ces deux clés du régime d'accumulation.

3.1.3.1 Primat de la finance et représentation de l'entreprise

Le retournement qui s'opère aux dépens du salariat et le pouvoir pris par les marchés financiers a été qualifié par les travaux hétérodoxes sur la finance. Le pouvoir de la finance sur les entreprises à capitaux, s'appuyant sur la maîtrise des « trusts », conduit à une financiarisation du rapport salarial dans le sens d'une soumission de l'emploi et des règles salariales aux modalités de rémunération des fonds d'investissement (Montagne, 2006). La puissance des investisseurs financiers met en tension la nature de l'entreprise, redéfinissant les différents rôles. Pourtant, à l'inverse de cette représentation de l'entreprise et du rapport salarial soumis à la finance de marché, la RSE mobilise continûment la notion de parties prenantes et offre ainsi aux managers une marge de manœuvre. Cette situation mérite d'être précisée, car elle est en porte-à-faux avec la caractérisation de la firme financiarisée. Si la définition des ratios financiers est stabilisée et s'impose aux acteurs, la définition des ratios « sociétaux » ne l'est pas ; c'est précisément l'enjeu des innovations institutionnelles de la RSE. Pour les pouvoirs internes, la maîtrise d'une information nouvelle et complexe est l'occasion de se renforcer face aux actionnaires.

Dans les processus propres à l'élaboration des politiques responsables, fournisseurs et ONG sont tenus à distance de la définition des règles. Cependant, lors de la mise en œuvre des politiques RSE, ces acteurs sont mobilisés. L'utilisation de codes de conduite et de systèmes d'alerte, au sein de la « chaîne globale de valeur » joue un rôle de transfert des risques et des charges vers les sous-traitants et fournisseurs (Palpacuer, et al., 2009).

Différentes représentations de l'entreprise se confrontent. La production de *représentations* mobilise la pensée économique et se traduit dans le droit. Cochoy, analysant « La RSE comme 'représentation' de l'économie et du droit » (Cochoy, 2007) montre ainsi la dimension performative de l'économie à partir de la RSE et de la norme SA 8000[78]. « Performer, c'est à la fois 'réussir' une action et 'jouer' un script ; assurer une 'représentation' - ou une 'performance', en anglais - c'est à la fois incarner un message et accomplir une action » (Cochoy, 2007, p. 91).

La « performativité » se comprend au sens de Callon (1998), selon lequel la science économique participe de la construction des représentations. La performation comprise au sens des linguistes (Austin, 1962) permet d'éclairer le rôle de la théorie dans l'engendrement du réel : la performation ne crée pas l'économie réelle, elle la fait exister (« making happen » (Callon, 2007)). C'est un processus historicisé, qui nous renvoie à l'engendrement des nouvelles règles de concurrence, à l'évolution des marchés. La capacité de la théorie à performer les pratiques économiques n'est pas un seul effet de discours : des dispositifs, des instruments de mesure, des règles spécifiques conditionnent la performativité (Denis, 2006). C'est dans ce sens qu'il faut caractériser les *dispositifs* en lien étroit avec les représentations qui les véhiculent, qui les légitiment.

Ainsi la thématique des parties prenantes est-elle une affaire de représentation. Aglietta et Rebérioux (2004) ont montré de quelle façon la théorie de l'agence avait partie liée avec la formation des représentations ; le modèle de l'agence est en effet celui de la délégation de pouvoir, et l'actionnaire acquiert le rôle « principal ». Aglietta et Rebérioux défendent ainsi que le pouvoir financier qui s'exerce sur l'entreprise lui est extérieur. Depuis les travaux de Berle et Means (1932) constatant que les actionnaires ne sont plus réellement les propriétaires de l'entreprise, un mouvement de reprise du contrôle par les actionnaires s'est développé. Le retour à Berle et Means permet de montrer que les actionnaires, s'ils sont propriétaires des titres de propriété, ne sont pas à même de détenir l'information interne, ni de maîtriser ou contrer le capital spécifique construit en interne. Le pouvoir de la finance de marché et l'impératif de production de valeur pour l'actionnaire exercent cependant un rôle structurant sur les entreprises. Après son éclipse de la firme fordienne, l'actionnaire réapparaît doté d'un pouvoir sur la firme ; il met en œuvre des techniques de contrôle, mais ne parvient pas à la maîtrise stratégique de la firme. Il reste extérieur à la circulation de l'information et extérieur à la décision, c'est ce que désigne la « problématique de la dépossession » (Aglietta et Rebérioux, p. 51).

Prenant le contre-pied de la théorie de l'agence, la théorie des parties prenantes constitue un soutien à l'élargissement des catégories d'acteurs concernées par la firme et sa stratégie (cf. Freeman (1984)). Rien ne prouve cependant que la théorie des parties prenantes soit aussi performative que la théorie de l'agence, nombre de « parties prenantes » ayant un pouvoir et des leviers d'action réduits. Les *dispositifs* donnant corps aux représentations des parties prenantes restent faibles (systèmes de gouvernance, composition des instances de direction).

3.1.3.2 Prégnance du rapport à l'environnement

L'hypothèse que le *rapport à l'environnement* ou à la nature devient central dans la régulation est devenue forte. Le compromis social à propos de l'utilisation des ressources naturelles et des biens environnementaux s'est en effet profondément renouvelé. Durant le fordisme, l'accumulation repose *de facto* sur une rente environnementale issue de la mise à disposition

78 La norme SA 8000, portée par Social Accountability International est un standard de responsabilité sociétale à propos des conditions de travail et des droits des salariés.

quasi-gratuite de ressources environnementales (Rousseau, 2009). Cette rente s'atténue *via* l'augmentation du coût des externalités environnementales. La modification du *rapport à l'environnement* transforme ainsi les formes institutionnelles, et joue aux dépens du rapport salarial fordiste qui reposait notamment sur l'utilisation de ressources naturelles peu coûteuses et fondait un compromis social alliant justice social et croissance. Un compromis nouveau est en cours de formation reposant notamment sur l'action de nouvelles composantes (instances internationales, ONG, collectivités territoriales, usagers). Il est à même de jouer de façon contrastée sur le salariat et sur le périmètre de l'entreprise. Le *rapport à l'environnement* n'apparaît pas en tant que tel dans la période fordiste, ni, de ce fait, en tant que forme institutionnelle dans la construction de la théorie de la régulation, car les contradictions structurelles, inhérentes à l'usage de la nature, sont latentes et ne sont pas l'objet de conflits sociaux jusqu'aux années 1970 (Douai et Vivien, 2009). Le rapport à l'environnement a d'abord été traité à partir du sol. Avec la notion de « tribut foncier urbain », Lipietz (1974) qualifie les conditions de production du logement et caractérise les contradictions entre le capital, le salaire et la rente, pour faire émerger la notion de rente « urbaine ». Ces travaux questionnent ensuite le territoire en tant qu'espace d'élaboration des régulations, car utilisation des externalités positives et gestion des externalités négatives sont par essence territorialisées.

Becker et Raza (2000) vont proposer de caractériser une sixième forme institutionnelle en lien à l'environnement de façon à intégrer la « contrainte écologique » à l'ensemble des rapports sociaux. Il s'agit ainsi prendre en compte l'utilisation des ressources naturelles dans le mode de régulation en considérant son processus d'institutionnalisation (codification des rapports à la nature). Ce processus aboutit à un compromis réglant temporairement les contradictions propres à l'usage de la nature, il exprime ainsi ce que l'on peut considérer en tant que « rapport social à la nature » (Douai et Vivien, 2009). Dans ce sens, le rapport à l'environnement joue à l'échelle des formes institutionnelles ; il se confronte à la finance en restant dominé, et il se confronte au rapport salarial en exerçant une forte contrainte. L'apparition d'une pression que l'on qualifie parfois de « sociétale » et fait référence aux droits humains, à la survie des peuples et des cultures nous semble être associée à cette vision globalisante du monde. C'est ainsi une forme de *rapport à l'environnement et au sociétal* qui est à l'œuvre dans la RSE et qu'il faudrait qualifier plus finement (en référence à cette notion floue de sociétal), rapport qui s'exerce en contradiction avec le rapport salarial.

Ce rapport est marqué par l'activité d'une catégorie d'acteurs (ONG notamment) hétérogènes, en coopération et en rivalité. Cette activité est intermédiée par des normes techniques et des dispositifs légaux. La critique écologique que décrit Chiapello (2009) devient centrale du fait de sa capacité à saisir les médias et le politique. Cette critique est une nouvelle combinaison de la critique artiste (coté culture d'entreprise) et de la critique conservatrice (coté paternalisme), associée à un déclin de la critique sociale… cela produit une contrainte d'agir ne serait ce que de façon informationnelle.

3.1.3.3 De la RSE comme « investissement de formes »

Les stratégies de légitimation qui s'exercent à travers des discours et des instruments sont des manifestations de puissance. La légitimité qu'induit l'affirmation d'être « socialement responsable » est une composante immatérielle à même de valoriser l'entreprise et ses produits, et forme un investissement. Elle constitue un enjeu interne pour la construction de compromis sociaux, mais aussi un enjeu vis-à-vis des actionnaires, des clients et de la société plus largement.

Telle une métaphysique indéfinissable, la *responsabilité* est affirmée et cependant construite par des indicateurs. La complexité même de la notion, son caractère difficilement vérifiable et mesurable, sans parler d'une dimension sacralisée, conduit à une indétermination majeure : comment reconnaître ou qualifier une politique ou une entreprise de « responsable » ? Face à cette incertitude radicale se lève une sorte d'« agonistique du discours » dans le sens d'un discours qui, ne pouvant en fin de compte « savoir et connaître », « affirme » en l'absence de preuve formelle[79].

Le travail symbolique et politique des entreprises est donc central dans les différentes modalités d'énonciation du développement durable de l'entreprise. On peut se référer à Foucault pour l'étude du *reporting* comme une forme « hybride » de normalisation. La qualification d'« hybride » tient à la coexistence d'une multiplicité d'émetteurs aux statuts variés, mais aussi à la variété des modalités[80] et niveaux[81] de normalisation. La construction de ces référentiels trouve ainsi son origine dans une « politique de la langue et de la parole » ; la notion de « police des énoncés » rend compte de la logique de pouvoir qui est à l'œuvre dans la formalisation des instruments de mesure (Foucault, 1976, p. 26). Le détour par Foucault nous permet de travailler sur le processus de codification avec non seulement la dimension langagière, mais aussi son insertion dans des dispositifs concrets de gestion.

Le champ de la RSE ne se situe pas dans une problématique de construction de « vérités scientifiques », contrairement à différentes questions écologiques, pour lesquelles l'incertitude et l'incommensurabilité posent toute une série de difficultés qui conduisent du principe de précaution à la gestion des risques. La responsabilité d'une entreprise est traitée à son échelle, et sur un très grand nombre de critères. En l'absence de règle formelle ou d'accord sur l'importance relative des différents critères, c'est à l'échelle de l'entreprise que sera mise en forme la responsabilité signifiée. La faiblesse ou l'absence de *preuve* conduit les entreprises à produire des représentations. De ce point de vue la construction de l'identité de l'entreprise et les « investissements de formes » ne sont pas séparés, ils participent du même processus. À titre d'exemple, c'est le dispositif institutionnel le moins contraignant (le *global compact*) qui est le plus utilisé, alors qu'il ne correspond qu'à des affirmations.

Le chiffre et la mesure assurent un rôle symbolique mobilisateur. Ce que nous donne à voir la communication-RSE n'est pas seulement la valorisation par les discours publicitaires, mais la capacité à orienter les modes de pensée, à fabriquer l'opinion. Les travaux sur la genèse des institutions montrent que la mesure est une affaire de croyances partagées ; ainsi pour la monnaie Aglietta et Orléan (2002)ont montré la place centrale des croyances et des institutions de la confiance. Les valeurs ne sont pas objectives, elles peuvent cependant connaître, dans le cadre de référentiels communs, des formes d'objectivation.

Les travaux de Derosières (1993)sur la statistique ont montré comment un appareillage de chiffrage est un construit social qui est indissociable des modes de traitement de la question. La production de chiffre rend possibles les formes d'action, les légitime. La statistique publique est indispensable à la structuration de l'intervention publique ; l'État produit la statistique qui lui permet d'agir et de légitimer son action. Différemment, pour le cas de la RSE, ce n'est pas tant l'État qui produit l'information que les entreprises. La production de chiffres est ainsi un processus structurant, que Thévenot (1985) appelle « investissement de formes ». Il décrit ainsi la mobilisation collective en vue de construire des pratiques d'évaluation avec des principes de justice communs. Les acteurs produisent

79 En référence à Lordon (2008b), à propos de « la politique du capital ».

80 On fait référence à la coexistence des processus (ISO 9001, 14000, 26000, référentiels sectoriels).

81 La normalisation est susceptible d'affecter différents niveaux ou étapes d'une activité RSE : contenu des informations, vocabulaire utilisé, management des processus et du *reporting* etc.

collectivement les instruments de la mesure, ils « investissent » dans des instruments qui devront assurer la comptabilisation de la valeur. C'est une production immatérielle au service de la construction de référentiel.

3.1.4 Mimétisme organisationnel ou isomorphisme institutionnel ?

Un mimétisme, dans le sens d'un comportement stratégique de comparaison et de suivisme, se développe en matière de pratique de RSE. Les fonctionnements mimétiques, tels qu'ils sont décrits par Di Maggio et Powell (1983) constituent une caractéristique singulière des relations concurrentielles ; ces stratégies sont observables entre firmes comparables (en taille, localisation…), ainsi qu'à l'échelle sectorielle.

La concurrence est nourrie de stratégies mimétiques telles que celles décrites par les travaux d'Orléan (1989) sur la finance ; ces stratégies sont une réponse à l'incertitude. En développant une stratégie mimétique, le copieur limite le risque d'être distancé et finalement ne prend pas plus de risque que l'entreprise copiée. Il s'agit d'une acception du mimétisme par effet d'entraînement concurrentiel. Cet effet de polarisation est relayé par les investissements immatériels intégrés dans les systèmes de reporting ; investissement qui donnent forme à la capacité de structuration que détiennent les leaders. La notion de « bonnes » ou de « meilleures » pratiques qu'utilisent les professionnels de la RSE, dans une démarche de *benchmarking* en est un signe.

Une lecture bourdieusienne de la production de norme complète la version mimétique des rapports de concurrence : les firmes dominantes imposent des grilles de lecture, dans le sens où elles produisent « des catégories construites du point de vue des dominants (…) les faisant apparaître comme naturelles » (Bourdieu, 1998). Le mimétisme ainsi polarisé, se traduit en termes de pouvoir, notamment de pouvoir de marché (pouvoir exercé par des acteurs, pouvoir des institutions sur les acteurs). Le mimétisme n'est donc pas la répétition, notamment pas la répétition consciente, et dépasse le seul phénomène de copiage stratégique, pour se rapprocher de l'« isomorphisme institutionnel » (Di Maggio et Powell, 1983) dans le sens où les acteurs répondent de façon similaire aux mêmes dispositifs institutionnels. La notion d'isomorphisme caractérise un processus qui force une population à se comporter de la même façon que celle qui se trouve dans le même environnement. Les pratiques sociales qui émergent forment une norme, provenant des dispositifs institutionnels.

La dynamique de développement de l'Investissement Socialement Responsable qui affecte la composition des portefeuilles relève d'un isomorphisme institutionnel, comme l'a montré Rubinstein (2006) qui distingue trois forces favorisant l'homogénéisation des organisations et des comportements : le mimétisme, la coercition et les dynamiques normatives. Cependant, « cet isomorphisme institutionnel conduit alors les firmes à adopter une démarche de responsabilité sociale, dans une ignorance relative de la question de l'efficience » (Rubinstein, 2006, p. 19-20). De nombreux facteurs institutionnels, sans pour autant constituer des obligations formelles (loi NRE), conditionnent l'action dans une même direction. Si l'on peut avancer à la suite de Déjean, Gond et Leca (2006) que les agences de *rating social* participent d'un mimétisme interfirme, il est important de saisir combien leur position d'intermédiaire entre les entreprises et les marchés financiers et leur action visant à produire une référence, voire un standard de comparaison, est constitutive d'un isomorphisme institutionnel.

La distinction entre mimétisme et isomorphisme permet de sortir d'une perspective stratégique et microéconomique de la RSE pour qualifier un phénomène sédimenté dans

des institutions (ici le *rating social*, là la loi NRE, ailleurs une règle sectorielle en matière environnementale, etc.).

La mesure de la *responsabilité* s'élabore selon un processus inductif essentiellement délégué à l'entreprise, qui constitue ainsi le niveau auquel se met en œuvre la qualification de la responsabilité de l'entreprise. Une standardisation de fait s'impose, provenant de la capacité de quelques entreprises à produire des référentiels s'étendant au-delà de leurs frontières.

La nature du processus de construction de référentiels en matière d'évaluation remet en cause la hiérarchie des représentations, normes et modèles qui était celle du fordisme. Colletis et Salles (2007) montrent ainsi que, dans le fordisme, la norme était portée principalement par l'État, qui est l'institution « dominante », relayée en son sein par des institutions « interprétantes » qui font vivre les systèmes d'information ; institutions « interprétantes » elles-mêmes relayées par des institutions « langagières » (INSEE…), enfin, au dernier niveau, des institutions sont utilisatrices de ces informations (notamment dans le cadre de la politique économique). La production d'information sociétale sur les pratiques des entreprises ne correspond pas, ou pas encore, à un tel processus de production des représentations. La construction d'un système d'information en la matière atteste cependant de l'évolution des rapports entre l'État et les entreprises. Le niveau de l'entreprise n'est pas exclusif, car des référentiels s'élaborent à différents niveaux et s'enchevêtrent. La question de l'échelle à laquelle sont façonnés les référentiels, ainsi que les méthodes et dispositifs d'évaluation se pose : est-ce au niveau de l'entreprise, du secteur, de collectifs, du territoire ?

Les règles ne sont pas endogènes aux entreprises, ce sont des dispositifs institutionnels qui régulent les relations entre concurrents, sur les marchés, dans les filières. Nous avons insisté sur les démarches qui se déroulent à l'échelle des entreprises, car, du fait du caractère récent de la reddition sociétale et de son caractère non normalisé, le pouvoir de normalisation des entreprises, est un point déterminant. Cependant, un processus de standardisation non formel est à l'œuvre : c'est à l'échelle mésoéconomique des secteurs et des professions que s'engendrent des pratiques communes. Ce processus résulte de l'interaction entre l'échelle mésoéconomique qui produit des référentiels et l'échelle microéconomique à laquelle ils sont mis en œuvre.

Le champ de la RSE fait coexister des référentiels variés et des échelles de façonnement multiples. La chimie, avec la mise en œuvre des accords REACH montre par exemple que le secteur est un espace d'élaboration de pratiques communes liées à la nature des productions et des risques induits. Les pratiques de *benchmarking* donnent une place importante au niveau sectoriel, elles induisent un mimétisme organisationnel, porté par les stratégies. Il nous semble cependant qu'il s'agit plus fondamentalement d'un isomorphisme institutionnel : les comportements ne résultent pas de la copie, mais de réponses contraintes par des mêmes dispositifs situés l'échelle mésoéconomique. Il nous faut donc intégrer à notre programme de travail la *localisation* des isomorphismes (identification de l'échelle pertinente) pour montrer comment les dispositifs institutionnels sont sélectionnés et agissent sur les acteurs.

Les pratiques de divulgation en matière de RSE renvoient enfin à la question du secret dans les affaires, et ainsi à une question de pouvoir. Comme le précise Capron (2005, p. 12) à propos des normes comptables : « les documents doivent montrer tout en cachant ». La « transparence » qu'exigent le contrôle et la publication d'indicateurs n'est compatible ni avec les formes de concurrence, ni avec les conflits de répartition dans la chaîne de valeur, ni avec les enjeux de pouvoir interne. Les systèmes comptables, comme les systèmes d'information, se heurtent à la contradiction entre secret et transparence. Dans les domaines social et environnemental, la transparence exige un accès à la complexité de la

production mais aussi à la complexité des effets externes (externalités induites par l'activité). Fondamentalement la transparence repose sur le mythe d'une information disponible qu'il faudrait dévoiler, omettant de penser que la production de cette connaissance sur l'entreprise relève aussi de rapports sociaux.

3.2 La finance contre le rapport salarial : la RSE comme tentative de réponse

Les logiques d'action des acteurs sont transformées par les processus d'auto-légitimation des entreprises, pas au seul niveau microéconomique, mais conjointement au niveau mésoéconomique auquel les règles s'établissent. Passer de la question de la responsabilité par l'acteur à la responsabilité de l'entreprise en tant que catégorie, portée par des collectifs, qu'ils soient sectoriels ou professionnels, est l'enjeu d'une recherche à l'échelle mésoéconomique.

Partant des rapports de force qui se nouent dans l'entreprise et à ses frontières, on analyse un compromis social en émergence. Traiter de la formation d'un compromis qui se forme à l'échelle de la grande entreprise, nous permet d'assurer un lien avec les changements de régulation macroéconomique. Le régime financiarisé et le nouveau rapport à l'environnement contraignent les conditions d'émergence d'un compromis porté par les managers. La RSE est mobilisée dans sa capacité potentielle à produire un supplément de cohésion sociale et à répondre à la crise de la gouvernance actionnariale. Contre-pied à la dégradation du rapport salarial, les entreprises s'emparent de la RSE pour se faire face dans des rapports de concurrence renforcés.

3.2.1 Rapport salarial financiarisé et RSE

La notion de rapport salarial financiarisé a été proposée en partant de la caractérisation du cas américain (Aglietta et Rebérioux, 2004, Boyer, 1999), elle est marquée par le repli des acteurs qui ne *représentent* pas les actionnaires (Lordon, 2000), dans le sens d'un affaiblissement du travail et de ses représentants. Les fonds de pension acquièrent un rôle central et développent une capacité à orienter le gouvernement d'entreprise au service de la valeur actionnariale, ce qu'on appelle gouvernance actionnariale. Les relations salariales sont mises sous tension des représentations véhiculées par la finance (Montagne, 2008) ; le pouvoir de l'actionnaire devient central et met le salarié à distance, remettant en cause le compromis fordien. Ce cadre général de déstabilisation du rapport salarial atteste de la puissance structurante de la finance.. À l'articulation État-rapport salarial, pivot de la régulation fordienne, se substitue un enchevêtrement dans lequel les formes de concurrence imposent un nouveau compromis institutionnalisé dominé par la finance actionnariale. Dans ce cadre, si la RSE peut-être utilisée comme un « supplément d'âme » ; elle ne parvient cependant pas à porter un nouveau compromis pérenne.

3.2.1.1 La RSE comme objet de négociation sociale ?

Les transformations du rapport capital / travail sont inscrites en creux dans les termes des politiques de responsabilité. La remise en cause du compromis fordien et l'éviction des partenaires sociaux des négociations sur la formation des salaires (individualisation des salaires, détérioration de la répartition salaire / profit) constituent un terrain favorable à la RSE. En retour les politiques RSE tiennent les partenaires sociaux à distance ; la *soft law*, par définition volontaire et non contraignante, évince la négociation collective.

Les syndicats tentent cependant de reprendre du terrain en s'impliquant sur les thèmes mis en avant par les entreprises dans leur discours RSE ; ces formes d'actions et de conflits (judiciarisation, Accords Cadres Internationaux -ACI…) visent à donner réalités aux

engagements des entreprises (Bodet et Lamarche, 2006). Face à la longue vague de délocalisation basée sur le coût du travail, de nouvelles catégories juridiques sont susceptibles de s'ajouter aux règles nationales du rapport salarial, sans les remplacer toutefois. Après l'échec de la mise en place d'une clause sociale, l'implication syndicale s'est portée sur la signature d'ACI entre les firmes multinationales et les syndicats internationaux. Les ACI, *« s'ils ne constituent pas des conventions collectives au même titre que les accords conclus aux échelons national ou local, fournissent un cadre de droit pour encourager la reconnaissance et la négociation à ce niveau »* (CISL, 2004). Les ACI apparaissent comme une modalité pour les syndicats de se saisir de la RSE et d'en faire un objet de négociation. Ils constituent un niveau de règle non légale, non piloté par la loi, mais qui prend force de loi dans l'entreprise ou le secteur. Potentiellement précurseur de convention collective à l'échelle internationale, ils restent cependant encore en nombre limité : en 2010, 83 ACI avaient été signés par 10 fédérations syndicales internationales.

Cette implication syndicale structurelle novatrice est potentiellement créatrice d'un droit social international. Le contenu des ACI s'approche des conventions de l'OIT, et s'appuie très généralement sur les droits fondamentaux au travail. De ce fait, les ACI n'apportent habituellement rien aux salariés du siège, en revanche, ils permettent de généraliser aux salariés de la périphérie (établissements délocalisés, filiales, sous-traitants) les droits sociaux fondamentaux acquis par les salariés du centre. En propageant les droits sociaux du modèle européen[82], les ACI sont susceptibles de réduire les risques de concurrence sociale et donc de délocalisation sur critères sociaux.

Les ACI apportent une nouvelle forme « de réglementation sectorielle des relations de travail à l'échelle internationale » (Descolonges, 2006) qui cristallise les rapports de force. Il est encore tôt pour analyser le rôle des accords dans l'évolution des rapports salariaux nationaux, un des enjeux est cependant la prise en compte du niveau international dans les recompositions en cours, l'autre étant l'intégration de la négociation sociale dans les politiques RSE. Le changement d'échelle de codification des relations de travail est en tout cas une piste de travail importante.

3.2.1.2 Des compromis sociaux internes portés par le haut

Alors que les politiques RSE des entreprises ne focalisent pas sur les dimensions sociales et salariales, et même parce qu'elles évacuent la négociation sociale, elles utilisent conjointement des valeurs sociétales comme composante d'un nouveau compromis. La dimension discursive de la RSE devient partie intégrante de la relation salariale ; elle s'adresse alors principalement au travail intellectuel, visant la mobilisation de sa subjectivité qui passe par des formes de « réenchantement » (Boltanski et Chiapello, 1999). Cela pourrait déboucher sur un compromis tel que la remise en cause des avantages collectifs des travailleurs soit compensée par l'élévation des salariés « au rang d'acteurs de la relation salariale » (Postel, et al., 2006). Cette interprétation vise tout au plus le travail qualifié dans le cadre du développement d'une culture d'entreprise « responsable ». Mais est-il pour autant synonyme de transformation du travailleur en un « acteur de la relation salariale » ? Quelles sont les conditions permettant de passer de l'implication à la transformation de la relation salariale ?

Le discours RSE porté par la hiérarchie et les services s'impose aux salariés, et ajoute des contraintes supplémentaires, sans pour autant agir sur ses marges de manœuvre. La production des indicateurs impose en effet une activité supplémentaire en vue de produire

82 La plupart des entreprises signataires d'ACI ont leur siège social en Europe. En 2007, une seule (Chiquita) est localisée aux États-Unis.

l'information et améliorer les résultats. Ainsi, les projets environnementaux font évoluer les routines professionnelles (utilisation de consommables, gestion des déchets, rationalisation énergétique).

Un processus de professionnalisation de la RSE est porté par le management, il atteste de la capacité des managers à promouvoir un compromis sur la base d'innovations organisationnelles qu'ils portent. La production de ces actifs informationnels en matière de RSE est un enjeu de pouvoir interne, qui touche particulièrement les cadres et s'inscrit dans les rapports de concurrence, par le biais de la compétitivité hors coût. Les investissements immatériels de façon générale, et plus particulièrement en matière sociétale, s'enracinent donc dans la sphère de la production. La professionnalisation est un processus qui permet de caractériser l'évolution du travail dans l'entreprise, en lien à un environnement renouvelé. La notion de professionnalisation recouvre deux acceptions(de la Broise, et al., 2008) :

- Constitution d'une *profession*, autonome, mais actuellement peu discernable. Une multiplicité de dénominations coexistent (déontologue, analyste social, responsable du développement durable, chargé de mission agenda 21, *compliance officer*, responsable éthique, *responsability manager*) correspondant à des métiers qui ne sont pas stabilisés.
- Rationalisation-organisation. Le travail de collecte et de mise en forme de l'information transforme l'entreprise et son réseau de fournisseurs : circulation de l'information, élaboration des normes qualité. Pour l'entreprise, il s'agit d'un processus de remontée d'informations afin de produire des *connaissances* sur elle-même.

Au-delà des professions associées à la mise en forme de l'information, c'est dans le processus de production que se formalisent les politiques RSE. Les équipes qui en sont en charge exercent un travail de coordination interne et en amont ; cette activité est inaccessible à l'externe et donc faiblement contrôlable. La masse des actions et pratiques valorisables dans le champ sociétal est telle qu'elle limite toute évaluation synthétique, et favorise une logique de communication. La professionnalisation de la RSE permet à l'entreprise de se positionner vis-à-vis de différentes composantes externes ; les cadres, au sein de l'entreprise, instruisent un procès d'évaluation tout en étant eux-mêmes mis au travail par des normes de rendement actionnarial. La professionnalisation de la RSE ne se traduit pas encore dans les règles salariales quoique certains cadres, de Danone par exemple, voient une part variable de leur salaire s'établir en fonction de la réalisation d'objectifs environnementaux.

3.2.2 La RSE : un compromis sous influence des managers

La RSE est devenue un phénomène collectif doté de règles formelles et informelles, aucune société cotée ne peut désormais échapper à une réflexion sur sa responsabilité extra-économique. Cette évolution provient comme on l'a vu d'une demande sociale ; elle constitue dans le même temps une réponse aux limites de la gouvernance actionnariale. Le processus d'institutionnalisation nous conduit à faire l'hypothèse d'une nouvelle conception de l'entreprise, ou « conception du contrôle » ainsi que nous conclurons en référence à Fligstein. Au centre de cette conception se trouvent les hauts managers qui sont en mesure d'imposer un compromis pour rendre « acceptables » les exigences de la finance.

3.2.2.1 Managers *vs* actionnaires : la RSE comme innovation institutionnelle

Le rôle des managers dans l'entreprise a été déstabilisé par la restauration du pouvoir de l'actionnaire. Ils sont cependant loin d'être marginalisés, comme en témoigne leur mode de

rémunération qui intègre des moyens nouveaux pour les inciter à travailler en fonction de performances financières (*stock option*)[83]. La catégorie sociale *managers* ne peut pas être traitée du seul point de vue du salariat ; s'ils sont en effet subordonnés comme tout salarié, ils se sont construit une importante marge de manœuvre. Godechot (2007) montre ainsi que certaines catégories de *working rich*[84] se situent conjointement du côté du travail et du capital ; la maîtrise d'un capital spécifique est à l'origine d'une telle position dans l'entreprise.

Rebérioux (2007) défend dans le même sens l'idée que, en confrontation avec les actionnaires, les managers ont constitué une « quasi-rente ». Le pouvoir qu'ils ont bâti au sein de la hiérarchie, vis-à-vis des propriétaires et des parties prenantes, repose sur des ressources, informationnelles notamment, qu'ils ont construit et que les actionnaires ne parviennent pas à maîtriser. Cela pose la question de l'exercice du pouvoir par des composantes *externes*. Rappelons les critiques adressées à la solution que représentent les administrateurs indépendants face aux dérives de la finance : extérieurs, ils n'accèdent pas à l'information interne en dehors du filtre que forment les dirigeants. Le couplage capital humain spécialisé / capital financier constitue ainsi une clé du pouvoir dans l'entreprise. La formation d'un capital interne en termes d'information, de connaissance et de compétence, résultant d'un investissement de la part des dirigeants, constitue un pouvoir opposable à celui des actionnaires (Blair, 2000). Cet investissement en termes de procédures de gestion, de contrôle de la production de l'information ne trouve pas de contexte favorable, ni de rapport de force suffisant dans certaines entreprises, il est cependant à l'origine de nouveaux compromis dans d'autres.

La RSE, de par la puissance qu'elle est susceptible de dégager en termes de valorisation *symbolique* et de légitimation est susceptible de jouer sur les relations entre *l'intérieur* et *l'extérieur* de la firme. Les performances environnementales, sociétales et de gouvernance sont indissociables des instruments qui les évaluent, ce qui renforce le pouvoir interne des managers. La valorisation financière de performances sociétales structurées sur la base des informations produites sous contrôle managérial forme la base d'un compromis entre trois parties : finance de marché, entreprises et *représentant de l'environnement et du sociétal*… Dans cette construction, le poids des managers internes prédomine.

La reddition qui s'invente en matière environnementale et sociétale construit une base d'informations qui renforcent la production vis-à-vis de la finance de marché. Ces évaluations sont mobilisées et produites dans l'entreprise avec l'appui d'intermédiaires. De façon analogue, le processus d'institutionnalisation de la *Global reporting initiative* (GRI), montre que les entreprises peuvent prendre le pas sur les initiatives d'acteurs collectifs en développant des processus internes de gestion (Acquier et Aggeri, 2008).

Le processus de valorisation de la responsabilité est un enjeu informationnel qui se heurte cependant à la puissance des normes formelles en vigueur. Dans la relation manager – actionnaire, la normalisation IFRS acte d'une valorisation financière de l'activité et des actifs. L'histoire récente des normes comptables et de la création de la valeur actionnariale rend compte de ce que les managers sont encadrés par des normes qui empêchent de réinvestir ce *cash flow* en dehors de la valorisation financière de leurs actifs. Les normes sont un « instrument du capitalisme financier » (Capron, 2005), et les managers en sont les agents ; ils en ont été coproducteurs et ont su en tirer profit.

Selon un cheminement analogue, nous défendons que la RSE est une étape à leur profit. L'évaluation soufre d'un haut niveau d'incertitude pour l'extérieur de l'entreprise, car elle

83 Voir par exemple les travaux sur le processus de financiarisation des élites allemandes (Lantenois, 2010).

84 Godechot travaille sur une catégorie particulière de cadre qui interdit toute généralisation : les traders.

reste essentiellement déclarative, l'information provient de circuits internes et ne peut pas, en l'état actuel des contrôles, être produite en externe. Les instruments d'évaluation de la responsabilité constituent donc un pouvoir interne. Ils rendent possibles des stratégies de contre-pouvoir face à la finance de marché, mais aussi *face*, voire *avec*, des acteurs externes tels ceux de la société civile.

3.2.2.2 Des intermédiaires sous influence

Dans un univers incertain, la production de *preuves* par les entreprises est donc un enjeu majeur. Ces preuves passent par une multiplicité d'indicateurs hétérogènes qui forment de nouveaux dispositifs structurant les marchés de biens et de services, ainsi qu'une partie des marchés de capitaux (ISR). Infléchir la formation de ces règles, et donc la construction des référentiels est déterminant pour les acteurs.

La maîtrise des innovations institutionnelles que sont les rapports, labels et *reporting* est inscrite dans des dispositifs légitimés par l'intervention d'intermédiaires qui sont soumis au pouvoir de l'entreprise. Ce pouvoir sur les intermédiaires est armé par la concurrence qui s'exerce entre eux et par leur système de financement qui les assujettit au donneur d'ordres. Ces rôles extérieurs dépendent étroitement du droit d'accès aux données brutes que produit *in fine* l'entreprise.

Les agences d'évaluation sont le principal intermédiaire. Nombre d'études de la profession d'analyste et notation extra-financière (Déjean, et al., 2006) montrent que le rôle et le pouvoir des intermédiaires ne sont pas à la hauteur de la complexité de la responsabilité sociétale. Des agences d'évaluation se développent, mais plusieurs limites subsistent :

- Il n'y pas de mécanisme, notamment légal, instituant les prérogatives des évaluations, par opposition à l'audit comptable, à la notation financière ou à la capacité des CHSCT à saisir des évaluateurs externes[85].
- Il n'y a pas de normalisation du processus de reddition.
- Il n'y a pas, au final, de profession ni d'agence certifiée.

La position de Vigéo s'approche de la situation des *gate keepers* de la finance (les professions d'intermédiaires, de contrôle) ; cependant, le recours à l'évaluation externe n'est ni obligatoire, ni récurrent. La notation sociétale n'est donc pas instituée. Les modalités d'évaluation mises en œuvre par ARESE puis Vigéo s'approchent cependant d'une norme de fait (Déjean, et al., 2006), bien que l'autoproduction en la matière reste une pratique centrale. L'appui sur des expertises externes s'amplifie du fait du besoin de légitimation par un regard externe ; l'émergence de la profession d'expert est ainsi indissociable de la confrontation managers-actionnaires et des innovations que cela engendre.

Le pouvoir sur les experts externes provient du lien avec l'entreprise évaluée. Ils sont maintenus dans un état de subordination issu de la transaction qu'ils nouent (l'évaluateur est rémunéré par l'entreprise évaluée) et de la complexité des informations requises qui les rend dépendants de l'entreprise évaluée. Comme le notent Acquier et Gond (2006), un espace de « marchandisation de la RSE » émerge, les experts tirent leur pouvoir de l'incertitude et des preuves qu'ils fournissent, mais ils sont soumis par la relation marchande entretenue avec leurs clients. L'expertise externe est cependant tout à fait différente de l'auto-évaluation, c'est d'ailleurs la faible crédibilité de l'auto-justification qui est à l'origine de l'émergence des *gate keepers*.

85 La capacité des CHSCT à commanditer et financer des études s'approche de l'obligation légale financée.

Les experts de la RSE sont ainsi dépendants des managers, ce qui constitue une différence majeure avec la *corporate governance*, situation dans laquelle les intermédiaires sont au service de l'actionnaire (Moore et Rebérioux, 2007). Si l'on prend le domaine de la finance comme référence, alors les rouages qui assurent le contrôle des comptes sont bien plus importants (bien qu'inefficaces à prévenir les crises) : auditeurs internes (qui veillent aux comptes), auditeurs externes (qui certifient les comptes), analystes financiers (au service des marchés financiers), agences de notation (qualité de la dette), organisme de régulation (règles prudentielles), banques, média, monde politique. Comparativement, la RSE n'est ni très instituée, ni très contrôlée.

D'autres types d'intermédiaires peuvent être considérés : les ONG. Mettre en avant le pouvoir des entreprises, et au premier titre celui des hauts dirigeants, n'évacue pas le rôle joué par des ONG et la société civile qui contraignent des groupes à réagir et participent à de nouveaux compromis (cf. le cas Puma (Palpacuer, 2008)). Le pouvoir des « nouveaux mouvements sociaux » a été caractérisé dans une perspective inspirée de Touraine (Gendron, 2006), convergeant avec la notion de critique écologique décrite par Chiapello (2009) ; ces organisations ont capacité à mobiliser et faire agir les entreprises ce qui aboutit à des « stratégies défensives ». Les ONG participent aussi à des partenariats ; mais ils sont strictement délimités et l'accès à la réalité (sociale et environnementale) de production est réduit et contrôlé. Ainsi pour toutes les démarches de développement local, l'ONG partenaire bénéficie de soutiens financiers et techniques, mais n'accède pas au système d'information de l'entreprise. La capacité d'action médiatique des ONG ne se concrétise pas dans une coproduction de la connaissance sur l'entreprise, les modes d'action de la société civile paraissent fragiles, temporaires et dominés.

La représentativité des ONG n'est assurée par aucun mécanisme institué, à l'inverse des partenaires sociaux dont la reconnaissance et la représentativité sont basées sur des procédures légales et formelles. Bien que la situation soit contrastée à l'échelle internationale, les ONG ne sont nulle part instituées en tant que partenaire social. Elles développent cependant des stratégies de légitimation, reposant sur différents argumentaires (reconnaissance publique d'intérêt général, nombre de donateurs). À défaut d'institution reconnaissant la représentativité, ce sont les entreprises qui établissent la liste de leurs partenaires ; elles détiennent le pouvoir de désigner les représentants des causes.

Comparativement, les organisations de salariés ont un accès effectif à l'information et participent à la construction d'une connaissance structurée et argumentée[86]. La démarche des ACI constitue, on l'a vu, une modalité singulière pour les syndicats de se saisir de la RSE et d'en faire un objet de négociation, ils sont l'occasion d'une entrée fine dans l'organisation et son système d'information. À la différence des ONG, les syndicats par l'intermédiaire de leurs membres sont constitutifs du système de production et ont un accès, même limité, à l'information interne. Si les ONG peuvent développer différentes stratégies (activisme pour forcer la réaction *vs* partenariat humanitaire), elles ne sont pas constitutives de la production au même titre que le travail.

De ce regard sur les intermédiaires, nous tirons deux enseignements :

- Du fait de la concurrence entre associations, l'appui sur ses partenariats renforce les managers qui détiennent la clé des informations et des accréditations.

86 Les informations diffusées par la CSI (Confédération Syndicale Internationale, issue de la fusion de la CISL et de la CMT en 2006) traitent de plus en plus des droits humains au travail, cf. la lettre *CSI en ligne*.

- Le recours à l'expertise externe instrumentalise les performances sociétales et « place le gestionnaire de la RSE au cœur d'un nouvel espace d'interprétation » (Capron, et al., 2008, p. 13).

Le recours à ces deux catégories externes et subordonnées pour valoriser la dimension sociétale de l'activité productive nous semble trouver une de ses origines dans l'affaiblissement du rapport salarial, le sociétal étant implicitement opposé au social. En retour l'appui sur ces nouveaux partenaires évacue les syndicats. Si ONG et syndicats travaillent parfois ensemble[87], l'appui sur certaines ONG (WWF notamment) fonde des alliances induisant une légitimation par l'environnement ou le sociétal aux dépens du social. Le compromis que passe l'entreprise avec la société n'a plus essentiellement trait au travail et à sa dimension sociale, mais touche la société de façon plus large, diluant ainsi la question sociale, et cela sans un cadrage public structurant.

3.3 Conclusion. Éléments d'une régulation mésoéconomique

Le développement de la RSE est le fruit d'un nouvel équilibre des pouvoirs qui se cherche, historiquement daté de la fin du 20e siècle. Le pouvoir de la finance de marché et l'impératif de production de valeur pour l'actionnaire exercent un rôle structurant sur les entreprises, au détriment du travail et de l'environnement naturel. Conjointement, l'organisation de la production à l'échelle internationale accroît la puissance des grandes entreprises. Dumping environnemental et social participent ainsi à l'évolution de la production, à la structuration des groupes et à la mise en concurrence des territoires. La transformation du rapport environnemental est constitutive des changements du contexte institutionnel du fait de l'émergence d'acteurs se comportant en tant que *représentants de l'environnement* et du fait de l'obligation qui se fait de traiter des externalités négatives.

La RSE est constitutive d'un processus d'innovation institutionnelle qui accompagne la formation d'un compromis entre managers, actionnaires et acteurs agissant en tant que *représentants de l'environnement*. Le pouvoir que développent les managers ne se fait pas sans confrontation, ni contradiction, car la capacité de la finance de marché à structurer l'entreprise reste une force instituée et l'appui sur les *représentants de l'environnement* est incertain, leur rôle n'étant pas institué dans la gouvernance. Cette situation bouscule la hiérarchie antérieure des formes institutionnelles dans laquelle le rapport salarial avait un caractère central, au profit des formes de concurrence (Petit, 1998) et des marchés financiers (Aglietta et Rebérioux, 2004) ; formes institutionnelles qui ne relèvent pas essentiellement de l'échelle nationale. Cette mutation intervient dans un moment de fragilisation du rapport salarial qu'elle contribue en retour à affaiblir davantage.

3.3.1 Une conception du contrôle entre finance et responsabilité sociale

Le pouvoir des managers, à travers la maîtrise de l'information et la domination qu'ils assurent sur les intermédiaires, est à même de fournir une réponse à la crise de la gouvernance actionnariale. C'est ainsi une nouvelle conception du contrôle qui voit le jour. Cette proposition est un résultat et un programme de travail visant à penser la RSE en tant qu'actif intangible, clé de compromis. Nous définissons ainsi une nouvelle « conception du contrôle » à partir de l'évolution de la conception *shareholder* qui s'est imposée dans les

87 Voir par exemple le *forum citoyen pour la RSE* www.forumcitoyenpourlarse.org.

années 1990[88] du fait de la reprise en main du pouvoir par les actionnaires. Les hauts dirigeants trouvent dans la RSE un moyen de légitimation qui est à même de rendre compatibles finance et environnement (nous avons désigné cette conception *shareholder RSE compatible* (Lamarche et Rubinstein, 2009)).

Selon Fligstein (1990), la manière dont les dirigeants d'entreprise exercent le contrôle dépend de leur conception du comportement approprié. Une « conception du contrôle » est donc « une vision totalisante du monde qui conduit les dirigeants d'entreprise à interpréter chaque situation d'un point de vue donné et à trouver, en fonction de cette grille d'interprétation, les solutions qui leur semblent adaptées. Au cœur d'une conception du contrôle, il y a donc des hypothèses simplificatrices sur la manière d'analyser le monde » (Fligstein, 1990, p. 10). Une des clés de la conception du contrôle que nous observons à partir de la RSE réside dans la décentralisation de la production des règles et dans la capacité des entreprises à les façonner.

Comme celles qui l'ont précédée, cette nouvelle conception du contrôle se définit en référence à un « champ organisationnel », des « stratégies normales » et un « critère d'efficience »[89]. Le champ organisationnel ne diffère pas de la période précédente, sauf qu'il réintègre une dimension sectorielle qui avait disparu depuis la conception financière, le secteur étant plus adapté pour traiter des aspects environnementaux de la production. Les stratégies 'normales' investies se centrent sur la captation des rentes de monopole et la valorisation des actifs intangibles dans un contexte où la part de ces actifs ne cesse de croître dans la valeur totale de la firme. Néanmoins, ces stratégies restent compatibles avec la conception *shareholder*, puisqu'elles n'obèrent en rien la performance financière de l'entreprise et pourraient même conduire à accroître sa valorisation sur les marchés financiers.

Dans cette conception du contrôle, le plus flou est sans conteste le critère d'efficience, et la manière dont les conflits entre performances économique, sociale et environnementale sont arbitrés. La capacité du haut management à définir les conditions d'évaluation de la responsabilité, en lien avec les intermédiaires est cruciale. En effet, les critères d'efficience qui s'impose sont façonnés par des informations d'un genre nouveau dont les hauts managers, plus que les actionnaires, détiennent la clé. Dans la conception *shareholder*, les actionnaires avaient relégué la question sociale au second plan dans l'entreprise, en s'appuyant sur la financiarisation de l'économie et sur des dispositifs institutionnels spécifiques tels que les fonds de pension. Les cadres se retrouvèrent en position d'assumer les tensions liées à la financiarisation et à la déshumanisation du travail, même si des contrastes importants continuent de subsister à l'échelle nationale (Palpacuer, et al., 2009). Dans la conception shareholder compatible avec la RSE, les responsabilités environnementales et sociales s'ajoutent désormais à la responsabilité vis-à-vis des actionnaires. Cette conception apparaît donc en premier lieu comme un compromis entre des exigences d'ordre financier et des exigences sociétales, complexes et protéiformes, portées par des acteurs en quête de légitimation. Le pouvoir des hauts dirigeants nous

88 Selon Fligstein trois conceptions du contrôle se succèdent au 20è siècle : conception manufacturière, conception marketing et ventes, conception financière. Rubinstein et Weinstein (2000) en ont caractérisé une quatrième, la conception *shareholder*.

89 Une conception du contrôle tend à définir les catégories d'objectifs que se donne l'entreprise et les moyens de les atteindre. Elle repose sur une définition de l'efficience organisationnelle et sur une représentation des pratiques de l'entreprise, des structures et des stratégies « normales ». À une conception du contrôle donnée, il est possible d'associer des formes d'organisation, des stratégies « normales » et un mode privilégié d'évaluation des performances. Chaque conception du contrôle se développe dans un « champ organisationnel » donné. Ce dernier est l'espace privilégié où se jouent les interactions essentielles pour l'activité de l'entreprise et où se forment les règles.

semble en mesure de consolider leur lien avec les actionnaires dans la mesure où la RSE permet de renforcer les droits de propriété et de valoriser les actifs intangibles de la firme.

Il n'est en revanche pas certain que les salariés en sortiront gagnants, d'autant que cette nouvelle conception du contrôle n'accorde pas davantage de spécificité que la précédente au rapport salarial. Il est désormais traité dans un discours global sur les performances sociales et environnementales de l'entreprise qui, dans les faits, donne la prééminence au moins discursive à l'environnement et aux droits humains. En reprenant la main, les managers s'inscrivent au centre d'une nouvelle conception de la gouvernance d'entreprise. La RSE s'interprète ainsi comme une stratégie managériale dans un contexte de financiarisation et de pression environnementale.

3.3.2 Institutionnalisation de la RSE

L'évolution des dispositifs institutionnels traitant des externalités appuie une évolution du droit. La production juridique en matière de RSE atteste en effet de la capacité d'acteurs privés à produire des règles. La RSE s'inscrit dans une logique de renforcement du pouvoir de quelques acteurs dans la production des règles, et constitue un investissement immatériel, valorisable comme actif intangible. Des règles auto-produites par les entreprises en matière de responsabilité s'intègrent dans ce qui est qualifié de *soft law*, en référence au caractère non contraignant et non obligatoire de ces règles. La taxonomie de l'Union européenne retient deux niveaux de *soft law* : l'auto-réglementation, d'une part, selon laquelle l'entreprise élabore dans un cadre privé ses propres normes ou règles, pour elle-même et par elle-même, et la co-réglementation d'autre part, selon laquelle les entreprises sont associées à l'élaboration des règles.

La RSE est marquée par ces deux niveaux, l'auto-réglementation étant la démarche la plus significative du processus normatif en cours. Dans le domaine comptable, des normes privées se sont ainsi vues « promettre une destinée de norme publique obligatoire » (Chiapello et Medjad, 2007, p. 48) ; c'est le cas de la normalisation ISO 26000 en matière de RSE. La frontière entre la *hard law* et la *soft law* est ainsi étroite, offrant des passages de l'un à l'autre, et il n'y a ainsi pas de définition, ni de traduction consensuelle de la notion de *soft law*. Ce qui prime est l'association du secteur privé au stade de l' élaboration ou de la mise en œuvre des règles, ainsi que le contraste entre l'absence de caractère obligatoire et l'effet normatif que produit la *soft law*.

Le discours à propos de la *soft law* a conjointement comme effet de légitimer la primauté de la *soft law* sur la loi dans le processus d'institutionnalisation. Ce processus renforce le pouvoir de la grande entreprise vis-à-vis de l'État mais aussi vis-à-vis des autres entreprises en façonnant les références et accordant un rôle à des instruments d'évaluation auto-produits qui imposent des procédures complexes qui ne sont pas accessibles à toutes les entreprises.

Le processus d'institutionnalisation se caractérise par une interaction entre différents niveaux de règles. En se référant à la typologie de Coriat et Weinstein (2002) on dira que l'interaction opère entre des règles « de type 1 » (celles qui s'expriment dans le système légal) et des règles « de type 2 » (celles que se donne un groupe d'agents et qui recouvrent en particulier les conventions, les contrats, les coutumes et les normes de conduite). La RSE ne peut pas être comprise en considérant un seul de ces deux types de règles. La situation française est sans doute la plus claire, puisque la règle de type 1 (article 116 de la loi NRE) en imposant la diffusion d'informations sur les performances sociales et environnementales, stimule la production de règles de type 2, que ce soit *via* les codes de conduite, l'adoption de référentiels internationaux, ou l'édification de labels. Ailleurs, c'est

davantage la menace d'adopter des règles contraignantes de type 1 qui enclenche la production de règles de type 2. L'interaction entre règles « privées» et règles « publiques » est au cœur de la dynamique institutionnelle de façon générale, et s'exprime à propos de la RSE de façon exemplaire. Inclure les règles de type 2 et non les seules règles de type 1, permet de caractériser le processus d'institutionnalisation de la RSE. Caractériser les règles privées ne suffit donc pas dans la mesure où elles ne font que participer aux évolutions institutionnelles. D'où le besoin d'un programme de travail inséré dans une perspective institutionnaliste historicisée qui permette de caractériser le processus de construction des règles. La méthode généalogique étudiant les processus d'émergence des catégories juridiques, nous ouvre la perspective d'un droit considéré comme une institution sociale, dépendante de son histoire.

3.3.3 Un compromis en manque d'acteurs forts et de règles formelles

La prise en compte des « parties prenantes » dans la définition des politiques RSE reste secondaire, ce qui atteste de pouvoirs internes qui s'instituent à travers l'élaboration de ces politiques. La commission européenne a ainsi adopté en mars 2006, après concertation avec un ensemble large de parties prenantes, une communication dans laquelle il est précisé que la RSE relève « exclusivement » de pratiques volontaires, sans obligation pour les entreprises de prouver des résultats. Il en résulte deux conséquences dans le processus d'institutionnalisation en cours : d'une part le rejet d'une intervention réglementaire, d'autre part, l'éviction de toute une série d'acteurs (syndicats, ONG).

Au-delà de l'échelle microéconomique, à laquelle les entreprises produisent leur propre évaluation, se trouve un niveau intermédiaire dans lequel s'élaborent des conventions d'évaluation des performances de l'entreprise. Les systèmes de représentation de l'entreprise sont directement mobilisés par l'évaluation de la RSE, qui est un investissement de forme au sens de Thévenot (1985), dont l'objet est de définir les droits et contraintes des « organisations » dans la société. Ces conventions fondent, à l'échelle mésoéconomique, les règles institutionnalisant certains éléments issus des principes du développement durable. Elles qualifient un ensemble hétérogène de contraintes et de sanctions ; les décrire permet de sortir d'une vision figée *hard law* vs *soft law* pour caractériser leur variété. La sanction légale n'étant pas unique, s'intéresser à l'évaluation, permet de prendre en compte, par delà les stratégies d'acteurs, les institutions qui résultent des confrontations à propos de la production et des externalités.

La mise en œuvre de pratiques responsables et la transformation de ces pratiques en règles posent la question de l'intentionnalité dans la création des institutions. Les acteurs sont producteurs de dispositifs qui ne constituent pas le seul cadre de la contrainte s'imposant à elles. L'intention normative des entreprises dépend non seulement du cadre légal mais aussi de la capacité de différents acteurs (salariés, ONG, pouvoirs publics, personnes privées) d'opposer l'engagement à la réalité des pratiques. S'il y a bien une intention stratégique en matière de production de règles par les firmes mais aussi par les syndicats et les ONG, par contre les compromis institutionnalisés qui se nouent à l'échelle macroéconomique ne résultent pas d'une intentionnalité *a priori*, mais de la confrontation des intentionnalités. Les acteurs ne maîtrisent pas le construit institutionnel, alors même qu'ils développent des stratégies visant à former des dispositifs institutionnels qui se situent à une échelle intermédiaire, mésoéconomique. Comme le montrent Amable et Palombarini (2005) « la cohérence des institutions peut aussi être cassée par des innovations institutionnelles qui échappent au contrôle des décideurs politiques, par exemple produites au niveau (micro/méso) des entreprises ou au niveau supranational ». or, en matière sociale et environnementale, ce n'est pas l'État qui assure principalement ce rôle.

Le propre de la RSE est d'engendrer un régime d'engagement volontaire non contraignant, le rôle de l'intentionnalité est donc primordial. Il y a un accord implicite à propos du rôle étendu de l'entreprise en matière de production normative ; cet accord est une clé d'une convention de qualité en matière de responsabilité sociale et environnementale. Ainsi, la formation de compromis sectoriels ou territoriaux, reposant sur des politiques locales et des spécificités productives sectorielles (en termes d'externalité notamment) constitue un important champ d'innovation institutionnelle. Les analyser fait partie d'un programme de recherche sur les échelles mésoéconomique de régulation.

La puissance de légitimation dont sont dotés les discours en responsabilité est à même de constituer une force nécessaire à l'élaboration de compromis relâchant le pouvoir de la finance. Si l'on retient que « les compromis institutionnalisés résultent d'une situation de tensions et de conflits entre groupes socio-économiques pendant une période longue, à l'issue de laquelle une forme d'organisation est mise en place, créant des règles, des droits et des obligations pour les parties prenantes » (André, 1995, p. 145), alors les travaux sur la RSE, sans pécher par optimisme, peuvent avancer des arguments sur la caractérisation de nouveaux compromis. Les travaux sur le fordisme ont montré le rôle clé de l'État dans la construction de ces compromis et de quelle façon le rapport salarial est central dans la stabilité du régime d'accumulation. L'État supervisait la formation d'un compromis, le légitimant, lui donnant une forme organisationnelle et juridique et assurait une stabilité. Dans la période actuelle les formes de concurrence ont pris un pouvoir structurant sur les autres formes institutionnelles.

4 Conclusion générale

Les questions posées par le changement institutionnel dans le cadre de la transformation du capitalisme constituent le fil conducteur de mes recherches ; ce mémoire d'Habilitation les a mises en perspective. Précisons de quelle manière elles s'articulent pour participer à une mise en perspective historique et institutionnaliste de portée générale visant à caractériser les nouvelles régulations du capitalisme, en focalisant sur l'échelle mésoéconomique qui est celle des dynamiques territoriales et sectorielles. L'analyse mésoéconomique permet d'identifier et de relier les différentes échelles auxquelles se confrontent les acteurs et celles auxquelles émergent les compromis ; elle permet de comprendre les modalités d'émergence des dispositifs institutionnels qui encadrent l'action microéconomique. Cette démarche requiert de travailler sur la production des règles, lois et habitus, dans leur variété. Caractériser les nouvelles régulations impose d'interroger les contextes sociaux et politiques du changement institutionnel, et d'interroger la nature des relations et conflits pour produire une analyse de la formation des règles et du droit. C'est dans ce cadre que nous nous référons au concept de *formes institutionnelles* qui permet de saisir les « institutions cachées » (Boyer, 2004, p. 9) assurant la viabilité d'une économie de marché par la production de régularités à l'échelle mésoéconomique. Nous nous sommes attachés à montrer de quelle façon la régulation relève des tensions entre rapport salarial et formes de concurrence, sous contrainte d'une régulation financiarisée, elle-même en crise. Cette méthode, associée aux échanges avec d'autres disciplines que la science économique, nous a convaincus de sortir d'une stricte monodiscipline pour comprendre les institutions du capitalisme et leur inscription historique et territoriale.

L'analyse économique standard a longtemps ignoré le territoire pour n'intégrer pratiquement que la dimension spatiale en proposant une économie des coûts de la distance, économie dans laquelle prime l'échange monétisé. La Nouvelle économie géographique –NEG- a connu un très grand succès en en proposant de traiter le territoire en tant que ressources, elle intègre ainsi le registre des externalités pour traiter d'un phénomène majeur, l'agglomération et entre ainsi dans la complexité développant un lointain héritage marshallien, celui des externalités locales positives. Toutefois la NEG en posant le territoire en tant que ressource pour les entreprises surdétermine le rôle des coûts dans une géographie de l'organisation productive. Ainsi elle renoue avec une vision ricardienne de l'espace, polarisé par la spécialisation. Le tournant spatial en économie est bien engagé, mais reste toutefois structuré par la dimension internationale ou inter-territoriale des échanges. Parmi les travaux sur le post-fordisme, une interrogation du caractère sectoriellement ou territorialement homogène a émergé. Un des résultats des travaux sur les régulations sectorielles et territoriales a été d'engager un renouveau de l'analyse mésoéconomique, visant à caractériser la variété des compromis et des dispositifs institutionnels territorialisés. La dimension territoriale de la régulation concerne en effet « la capacité d'un système social localisé et institutionnel à garantir des processus

d'accumulation sur son territoire, à y maintenir des activités économiques, à valoriser et protéger ses ressources naturelles, ses acquis technologiques et garantir la paix sociale. La régulation territoriale résulte ainsi de la nécessité de réguler les conditions à travers lesquelles les secteurs se déploient et les ressources sont affectées » (du Tertre et Laurent, 2008, p. 15). Le territoire comme construit social, historique et institutionnel s'affirme ainsi.

4.1 Penser le changement institutionnel : un programme d'économie politique méso

La théorie de la régulation, cadre intellectuel plus que cadre formel dans lequel nous avons situé nos travaux en discussion avec différentes approches hétérodoxes, permet de travailler un des points morts de la pensée économique standard : la compréhension des faits économiques en tant que faits sociaux et politiques. C'est dans ce sens que, plutôt que de pencher pour la (re)construction d'une discipline extérieure aux sciences économiques, dans l'esprit de la nouvelle sociologie économique ou dans celui de la socio-économie, nous sommes engagés d'une part à participer à une construction collective visant à répondre à la dimension sous-socialisée de la pensée économique et, d'autre part, à penser l'économie en tant que composante des sciences sociales, dans une démarche pluridisciplinaire qui intègre, dans la variété des méthodes, des objets et des paradigmes la perspective des sciences sociales en tant qu'unidiscipline (Orléan, 2005). L'encastrement de la pensée économique dans le social constitue un enjeu intellectuel et académique majeur qui se traduit par un engagement personnel dans différents collectifs qui structurent la recherche. Dans le cadre de l'Association Recherches & Régulation, une dynamique de recherche est soutenue en mettant en œuvre des espaces de débat (organisation des Forums de la régulation, journée d'étude sur l'analyse mésoéconomique…) et de publications autour des travaux de la théorie de la régulation et plus largement de travaux d'économie politique institutionnaliste. Après avoir créé une collection de *Working Papers* « Régulation »[90], nous avons lancé la *Revue de la régulation, Capitalisme, Institutions, Pouvoirs*, revue académique classée dont j'assume la responsabilité de rédacteur en chef (définition de la ligne éditoriale, recherche de financements, composition du conseil scientifique, animation du comité de rédaction, co-direction de dossiers thématiques, coordination du réseau de referees, valorisation…)[91]. Dans cette dynamique d'animation d'un collectif au service de la recherche en économie politique institutionnaliste, nous avons participé à la création de l'Association Française d'Économie Politique –AFEP- dont l'objet principal est l'existence du pluralisme dans les sciences économiques et l'ancrage de l'économie au sein des sciences humaines et sociales.

Les travaux que j'ai menés sur le changement institutionnel depuis la déréglementation des télécommunications, jusqu'à la responsabilité sociale des entreprises, en passant par l'éducation et la formation, ont tous eu à traiter des dispositifs institutionnels et légaux qui régissent l'action des agents, des organisations et des pouvoirs publics. Caractériser la genèse des institutions suppose de comprendre les processus de codification des principes de jugement sur lesquels reposent et s'imposent temporairement des compromis. Cette démarche ne nous a pas conduits à traiter de front la tension entre l'économie des conventions et la théorie de la régulation, elle a cependant été menée en intégrant une approche à partir des composantes microéconomiques dans une approche par les régularités macroéconomiques dans lesquelles l'action prend forme. Cela suppose de travailler sur les dispositifs de jugement, sur les actions décentralisées à l'échelle de l'entreprise, voire sur des conventions. L'élaboration, puis l'institutionnalisation des instruments d'évaluation et de reddition structurent la production par ce qui s'impose en

[90] www.theorie-regulation.org.

[91] Voir CV en annexe pour plus de détails.

tant que norme, et se trouve validé à l'échelle mésoéconomique. Les travaux sur la responsabilité sociale des entreprises (rapports de développement durable, normalisation ISO 26000, stratégies offensives), et ceux sur les formes de la gouvernance dans le *secteur du Savoir* (instruments tels que palmarès et ranking, agences et programmes tels que l'AERES et PISA) attachent une importance particulière aux dispositifs institutionnels mésoéconomiques qui régulent l'action des acteurs, et conditionnent leur rationalité. Notre programme de recherche vise à approfondir les travaux à cette échelle de régulation. C'est dans cet esprit que nous contribuons à l'axe « Conflits et compromis de la globalisation territorialisée : le cas de l'Europe et de son voisinage » du GIS-CIST (Collège International des Sciences du Territoire, développé avec notamment Jean-Yves Moisseron –IRD-, Petia Koleva, Pierre Beckouche, Christian du Tertre -LADYSS) qui se donne comme projet la caractérisation des dispositifs mésoéconomiques permettant d'articuler les compromis infra nationaux avec les régularités macroéconomiques dans les régulations émergentes.

L'importante activité des entreprises et des organisations au sein de ce processus de changement institutionnel atteste de la capacité de blocs d'acteurs à agir sur la production institutionnelle, à mobiliser les règles juridiques dans leur stratégie. L'institutionnalisation de la RSE repose ainsi sur l'utilisation de (et le conditionnement par) certaines règles de droit par les firmes. Les règles ne sont pas indépendantes de l'action, elles sont directement liées aux actions. Le fait même que les règles agissent provient de leur mobilisation, de leur activation par les acteurs. Les modalités *d'enforcement* de la règle comme la production de règles ou de dispositifs *ad'hoc* sont directement liées aux intérêts des acteurs, à leurs croyances et à leurs pouvoirs. Montagne (2008, p. 233), en partant des fonds de pension, montre de façon plus générale que : « la tradition institutionnaliste invite à prendre en compte le droit à trois niveaux : en tant que cadre canalisant les métamorphoses du capitalisme selon une certaine *logique des institutions* ; en tant que structure d'action *encapsulant* les comportements à l'intérieur de principes généraux, définis abstraitement selon une méthode structurale ; en tant que réseau de règles dont le sens, défini empiriquement, contribue à créer un *régime d'action* ».

Cela nous fournit une perspective générale pour saisir les changements institutionnels et la production des règles de l'action. Toutefois, c'est à partir de terrains d'observation que nous procédons. Dans le cas de l'analyse des changements de l'entreprise en lien avec la responsabilité sociale et le renouvellement du pouvoir des managers, il nous est donné à voir que clients et actionnaires, mais aussi collectivités locales et ONG peuvent, à des titres différents, être qualifiés (i.e. qualifiés par les managers) de *parties prenantes* impliquées dans la relation avec les entreprises, voire être considérés comme constituant de l'entreprise et donc mobilisés pour *coproduire* des politiques RSE.

L'extériorité des représentants de l'environnement offre des possibilités de compromis partiels portés par le management interne. La production et la mise en forme de dispositifs (label, charte, contrat, cahier des charges, voire marque) intégrant de la connaissance à propos de la production et la circulation des biens (en lien à leur « qualité » sociétale) constituent un des axes de nouvelles régulations basées sur des composantes immatérielles, composantes co-construites, dans les filières de production et de distribution. Des réseaux de proximité (filières approvisionnement par exemple), d'une part, et des dispositifs territorialisés d'information sur les produits (labels régionaux), d'autre part, forment des innovations institutionnelles qui éclairent sur la dimension territoriale et immatérielle des investissements mis en œuvre en vue de créer du compromis et de stabiliser des dispositifs de pouvoir.

Nous formulons l'hypothèse, qui forme la base de recherches à venir, qu'en affirmant leur rôle à l'égard de la survie de la planète ou des grands équilibres écologiques, les entreprises mobilisent, ou sont à même de mobiliser, des thématiques sociétales en tant que puissance

susceptible d'être opposée, partiellement, temporairement, à d'autres puissances, telle celle de la finance, mais aussi à d'autres représentants d'enjeux sociaux. C'est ainsi que la RSE est un objet managérial, dans la filiation du management stratégique (Martinet et Payaud, 2008) et s'oppose à une construction de la firme à partir de la propriété et des actionnaires. On a ainsi montré dans les entreprises financiarisées, que la mobilisation de la RSE était à même de limiter les effets de la crise de la gouvernance actionnariale[92]. .

La production de l'information en interne induit un processus de professionnalisation qui se forme au sein de l'entreprise ainsi qu'à l'échelle des professions. La posture qu'occupe la hiérarchie interne, que nous avons fait figurer sous les traits des managers, est alors centrale. Et nous pouvons faire le constat du rôle accru de ces (hauts) dirigeants tant dans la grande entreprise avec la RSE, que dans l'enseignement supérieur et de la recherche avec le Nouveau management public. De par sa position et son rôle d'organisateur des confrontations, le manager est à même d'agir sur les modalités et les dispositifs institutionnels de la confrontation capital/travail. Au sein du rapport salarial, alors que la position des organisations de salariés est affaiblie et que la flexibilisation du travail progresse, le haut manager *contrôle*, au sens de Fligstein (1990), la négociation sociale en la recomposant par partie (au moyen d'échange avec différentes composantes : ONG, collectivités, syndicats). Le pouvoir du manager est favorisé par l'éclatement des interlocuteurs ; c'est la nature des formes de concurrence dans lesquelles agissent des acteurs extérieurs à l'entreprise qu'il convient de caractériser. Ces acteurs relèvent de catégories aux contours incertains : les représentants des parties prenantes sont multiples et sont eux-mêmes en quête de légitimation, ils risquent d'ailleurs la délégitimation en s'engageant comme caution de certaines entreprises (risque de l'instrumentalisation). La concurrence qui existe entre organisations agissant au nom de l'environnement, des droits humains ou de communautés permet aux entreprises de les sélectionner, ce qui aboutit à un système d'accréditation de celles qui seront *représentantes* de tel ou tel intérêt ou cause. On voit ainsi dans le *rapport environnemental,* à l'instar du *rapport salarial,* quels sont les *partenaires* accédant à la négociation, voire à la cogestion (ie. WWF) ou à la coévaluation (certaines initiatives d'Amnesty International), et ceux qui sont en position conflictuelle ou tribunitienne (ie. Greenpeace).

Ce n'est ainsi pas le rapport salarial comme *catégorie* qui est en position de faiblesse, c'est en son sein un acteur pivot (hauts dirigeants) qui s'institue en une position clé en faisant entrer d'autres préoccupations et d'autres composantes dans la confrontation capital/travail (ie. c'est un des effets de la critique écologique décrite par Chiapello (2009)). L'étonnante plasticité du développement durable considéré à l'échelle de l'entreprise permet ainsi aux managers de désigner avec qui négocier. C'est dans ce sens que nous avons montré que la RSE constitue un cadre nouveau et une nouvelle tension qui peut s'exercer *contre* le travail. Les institutions du rapport salarial et ses forces (organisations de salariés et droit du travail) sont dominées par la puissance structurante des formes de concurrence qui relaient le pouvoir de la finance et la mobilisation de variables sociétales dans les relations interfirmes et dans les relations au travail. Elles sont aussi mises à mal par les modalités de l'action des États en matière sociétale ; les États dérégulés entérinant la capacité des entreprises à agir sur les règles. Cet agencement des formes institutionnelles et des rapports de production, constitue conjointement un résultat et la trame d'un programme de recherche, qui se situe donc essentiellement à une échelle mésoéconomique, et vise à caractériser les espaces d'engendrement de régularités macro-institutionnelles.

92 Le fait que la RSE soit souvent portée par un management intermédiaire plus que par le haut management constitue une limite qui interdit toute généralisation et confirme le pouvoir de la finance sur les directions.

Les recherches sur la RSE se sont structurées dans une dynamique collective interdisciplinaire, associant notamment Économie et Gestion. Le RIODD en est un des acteurs collectifs qui soutient et structure ce programme institutionnaliste (membre du conseil d'orientation). La finalisation du dictionnaire encyclopédique de la RSE, porté par l'ANR « RSE, Acteurs et institutions » (Direction Nicolas Postel, CLERSE) à laquelle nous avons contribué participe à ce programme en visant à comprendre en quoi les pratiques RSE transforment le mode de régulation du capitalisme en infléchissant la nature du changement institutionnel.

Par ailleurs, au sein du DIM[93] « Mondialisation, institutions et inégalités : évaluation et rôle des politiques publiques », programme de recherche institutionnaliste pluridisciplinaire, copiloté avec André Orléan (PSE), Ariane Ghirardello et David Flacher (CEPN), nous développons avec Françoise Quairel (CREFIGE) un Axe : « L'entreprise : formes institutionnelles et responsabilités ». Il s'agit de caractériser l'infléchissement des formes de concurrence en lien aux pratiques de RSE et aux changements normatifs qui en résultent.

Saisir ces régularités suppose de caractériser de nouveaux *rapports*, ou la recomposition de rapports qui ne se réduisent pas aux rapports de production et au rapport salarial. Ceci constitue une perspective de travail, visant à définir plus précisément la notion de *rapport de consommation*, qui est intégrée dans le concept de formes de concurrence, mais n'y trouve pas une place suffisante pour traiter de la *coproduction*, d'où la notion de *rapport de consommation et de coproduction* que nous avons proposée. À travers les différents terrains (services publics, éducation et formation, développement durable, et de façon générale services) il nous apparaît que la relation aux usagers ou aux clients et les formes de la coproduction / coévaluation ont entraîné une transformation de la nature des rapports de production. Le rapport aux usagers dans le cas des services collectifs, en tant que rapport aux habitants des territoires et que rapport aux élus, et donc au système politique, constitue une clé des dispositifs institutionnels qu'il faut caractériser. Le *rapport à l'environnement* induit aussi des dispositifs insérés dans les produits, dans les *rapports de consommation et de coproduction*. Ce sont des composantes de négociations et d'interprétation qui se structurent à des échelles mésoéconomiques.

Les formes de la coproduction ne se réduisent pas aux interactions propres aux services. Le champ du développement durable ainsi que la complexification des offres (intégrant temporalité, évaluation, forme de la décision) invitent à comprendre la nature de coproduction des organisations elles-mêmes. Il en est ainsi des organisations hybrides (Partenariat public privé, nouveaux établissements publics, technopoles), dont la co-construction est située territorialement et politiquement. Complexité des offres, enrichissement des « solutions » sur la base des connaissances intégrées dans les services, et développement durable renvoient à de nouveaux rapports de production dans lesquels les *rapports de consommation et de coproduction*, les rapports à l'environnement, et en fin de compte les rapports au territoire sont associés.

4.2 Légitimation, information et connaissance

En rendant intelligibles les faits économiques, les sciences sociales forment des systèmes de représentation qui en retour sont à même de nourrir et légitimer les institutions, lorsque des acteurs les portent et des configurations historiques les stabilisent, les valident, leur donnent force. Le caractère socialement construit des relations économiques et des théories

[93] « Domaine d'Intervention Majeure », programme de soutien aux domaines prioritaires de la recherche mis en place par la région Île de France.

suppose d'interroger la place de l'économie au sein des sciences sociales. En construisant des nomenclatures et en se penchant sur l'évaluation des performances, les sciences sociales, et parmi elles l'économie, participent à la création des représentations du monde, tout en travaillant à expliciter le façonnement des croyances. À propos de la *responsabilité* des entreprises tout autant qu'à propos de la *performance* du système éducatif et des services publics, la production des dispositifs de jugement et d'évaluation donne forme à des croyances qui s'instituent et deviennent des règles. Ces dispositifs immatériels doivent être traités comme des composantes de l'ordre social. La dimension immatérielle de la production et des investissements apparaît ainsi comme un trait singulier de l'accumulation (du Tertre, 2007a). Nous souhaitons participer à la compréhension des dispositifs qui structurent les relations entre acteurs, en insistant sur les mécanismes de pouvoirs que véhiculent les institutions, il s'agit donc « de montrer *in situ* les opérations de la grammaire de la puissance par laquelle sont saisies les institutions du capitalisme » (Lordon, 2008a, p. 326).

Cette démarche de contextualisation des faits économiques suppose d'intégrer le rôle des théories, des nomenclatures et, en fin de compte, de la connaissance scientifique. Les conditions de production, validation et valorisation des connaissances en sciences sociales imposent cet effort de réflexivité. Reste à avancer sur des outils et un vocabulaire commun à ce programme . Dans cette perspective, un programme de travail collectif est en cours dans le cadre de l'activité de l'AFEP (coordination avec Gabriel Colletis -LEREPS), et voué à se perpétuer. Il s'agit d'un programme sur l'évaluation dans les sciences économiques (évaluation des laboratoires, des enseignants-chercheurs et des publications) qui a comme objet la défense du pluralisme en économie. L'AFEP s'est donné pour objectif de proposer et défendre un référentiel alternatif pour l'évaluation dans la discipline. Il s'agit ainsi de déconstruire le système de représentation qui prévaut en matière d'évaluation dans le but de produire ce qui peut être conçu comme une nouvelle convention définissant la qualité du travail universitaire. Ce programme associe une démarche professionnelle collective et une activité scientifique.

Mes différents terrains de recherche m'ont imposé de réfléchir sur l'engendrement des dispositifs institutionnels et sur la codification des référentiels produisant des ressources et des instruments de pilotage. Ces *investissements de formes,* au sens de Thévenot (1985), sont des processus de mise en forme de connaissances structurées. L'opération de catégorisation repose sur des systèmes d'interprétation. C'est ce qui m'a conduit à mener des allers et retours entre les théories économiques et leurs conditions de genèse et de développement.

L'accès aux connaissances, leur mode de production et de diffusion, joue un rôle croissant dans les processus de gestion et de décision, dans les entreprises comme dans la mise en œuvre des politiques publiques. Dans ce contexte, les organisations évoluent (administration, université, laboratoire, entreprise, hybride public-privé, organisation en réseau) et participent de la production de normes et de référentiels, en favorisant le recours à des expertises multiples (évaluation, *benchmaking*, *accountability*). Ainsi les relations entre acteurs se recomposent dans le processus de production, de mise en forme et de captation de la connaissance. L'accès aux connaissances et la capacité à les maîtriser font apparaître de nouvelles lignes de fracture et de pouvoir. De nouvelles inégalités structurantes apparaissent ; entre firmes, territoires, associations, citoyens. Des modalités de production de connaissance distinctes et concurrentes coexistent et évoluent ; il nous faut voir de quelle manière elles correspondent à l'émergence d'un nouveau « régime de recherche et de connaissances » (Laredo, 2006) dont il conviendra de préciser les contours. Ce régime commande pour une large part les trajectoires des secteurs et des territoires et appelle la mise en place de nouvelles régulations et de nouvelles structures de gouvernance (débat public, conférence de consensus), dont il semble que les formes locales de compromis sont

significativement structurantes. En effet, à côté de la question de l'appropriation des connaissances (propriété intellectuelle, brevets, etc.), ces transformations paraissent déboucher directement sur la reconfiguration des régulations sectorielles et territoriales, selon des mécanismes qui restent à préciser. Il en est ainsi des différentes dimensions de la production normative (représentation, standard de fait, norme formelle, référentiel, pratique langagière (Colletis et Salles, 2007)) ; autant de dispositifs institutionnels dont il convient de situer les espaces de coproduction et de formalisation.

Mon programme de recherche s'est ainsi articulé autour de l'interpellation des conditions d'émergence de concepts et les modalités de leur usage social. Il s'agit de rester vigilant aux interactions entre la pensée scientifique et le changement institutionnel, en cernant les cheminements de la légitimation par la science : de croyance à représentation, puis de représentation à légitimation, et enfin de légitimation à pouvoir par le moyen de nomenclatures, normes et référentiels qui s'imposent, et imposent des modes d'exposition des faits.

Le lien entre décision publique, connaissance et validation scientifique renvoie au processus de légitimation. La production de *preuve*, éventuellement scientifique, constitue une des clés des modes de décision ; cela constitue un champ de recherche à partir de la notion d'*evidence based policy* (Laurent, et al., 2009). Selon leurs missions, leurs ressources et leur degré d'autonomie, territoires et acteurs ont d'inégales capacités à produire des connaissances adéquates pour affirmer, mettre en œuvre et contrôler leurs actions. Les conséquences de ces asymétries structurales paraissent désormais aussi importantes à analyser que celles qui résultent des dotations budgétaires ou des compétences réglementaires.

Lorsque l'on traite de l'émergence d'une nouvelle forme de contrôle ou de gouvernance dans la grande entreprise, différentes représentations ou qualifications des acteurs *extérieurs* à l'entreprise se confrontent. Il s'agit notamment d'acteurs collectifs qui représentent différents intérêts ou causes : les fonds de pension, les fonds de gestion de l'épargne salariale pour les actionnaires ; les associations pour les consommateurs et de façon plus générale pour la société civile. Ce sont des représentants qui agissent, et il a été montré, dans le cas des fonds de pension de quelle façon le système du *trust* s'est juridiquement imposé pour agir en nom et place des retraités (Montagne, 2006). Il nous semble nécessaire de poursuivre une telle démarche de qualification des *représentants* dans les différents champs impliqués dans la RSE. La construction juridique de la légitimité des acteurs à agir au nom d'une catégorie sociale ou d'un enjeu environnemental est une clé de la caractérisation de nouveaux *rapports* (sociaux, environnementaux) structurant les systèmes productifs, les investissements et les modèles de firmes.

Le renouveau du pouvoir des hauts dirigeants (dans l'entreprise, dans l'université, dans les services publics), incluant une dimension politique du fait de la capacité à façonner l'environnement réglementaire, passe par la maîtrise des informations, et la capacité à ordonnancer les acteurs (notamment des acteurs extérieurs à l'entreprise, telles des ONG ou des collectivités territoriales). La RSE nous donne à voir un pouvoir interne qui se construit et s'institue par la maîtrise des *données*, qu'il s'agit de transformer en informations structurées et valorisables. Cette opération de codification se fait à propos des effets sociaux et environnementaux de la production, sans recours à la science ; sans validation ni légitimation scientifique. Alors que la connaissance constitue une ressource, l'entreprise, par ce processus, s'institue en tant que lieu principal de production et de mise en forme d'informations à propos de son activité et de sa « contribution » à la société. Cet investissement de forme, qui est une activité sur les conventions est étroitement lié à la capacité à manier le cadre réglementaire et organisationnel. Ainsi, les entreprises agissent sur la construction des dispositifs institutionnels mésoéconomiques, ceux qui produisent les référentiels communs. Ces dispositifs sont entérinés par différents processus ou

autorités. Pouvoirs publics et organisations interprofessionnelles sont à même de valider la création des systèmes d'interprétation que sont notamment les normes environnementales par exemple, mais dans d'autres registres ce sont des standardisations de fait.

Il est ainsi important de toujours interroger les processus de légitimation par les entreprises de leurs pratiques, en travaillant sur la production de dispositifs d'évaluation et d'indicateurs : d'une part en précisant les modalités du passage des *données* à de *l'information*, puis à un système de *connaissance* élaboré et, d'autre part, en expliquant le passage de l'information produite à l'échelle des entreprises à la stabilisation de dispositifs mésoéconomiques.

Le processus de production de connaissances dans le champ de la responsabilité d'entreprise a un caractère idiosyncrasique, car il ne se situe pas sur des connaissances génériques, mais sur des connaissances appliquées à l'activité productive de telle entreprise ou de tel secteur. La production de l'information à propos des effets globaux de l'activité productive est une ressource dans l'activité productive, elle s'apparente en certains points à de la connaissance, alors même qu'elle présente une dimension informationnelle et appliquée. Cependant, l'accès à cette connaissance est réservé, en effet, l'accès aux données brutes que maîtrisent les entreprises est une ressource des entreprises. Nous avons dans ce sens montré que la maîtrise des conventions qualifiant la responsabilité, par l'intermédiaire de la définition de différentes performances, constitue un enjeu que les entreprises ont intégré en termes d'investissement immatériel. La nature d'investissement et le lien étroit avec le secret des affaires, permettent de légitimer le contrôle managérial de l'accès aux données. Si les TIC ont produit un accroissement spectaculaire des informations, les informations internes ne sont pas directement concernées pas une telle accélération. En effet, les informations permettant d'attester du caractère responsable (ie. bonnes ou mauvaises pratiques) n'existent pas en tant que telles, elles doivent être produites et ne sont pas disponibles ; notamment sans accréditation pour investiguer dans l'entreprise. Néanmoins, une expertise externe (syndicale et associative) se développe et crée une pression par exposition et dénonciation des mauvaises pratiques, particulièrement sur un petit nombre d'entreprises visibles ; cela atteste de l'émergence d'un processus de coproduction de l'information. Ces processus d'institutionnalisation de la RSE et de l'information en la matière reposent donc sur des dispositifs nouveaux. Parmi ceux-ci se trouve la normalisation ISO 26000, processus innovant dans le sens où c'est un objet normatif affirmé et qu'il inclut des *représentants* d'ONG. Cependant la complexité du processus, la technicité et l'emprise en temps ne permettent pas aux différents acteurs de s'impliquer dans les mêmes termes. Les pouvoirs, les moyens matériels et financiers et les compétences des différentes catégories acteurs sont inégaux.

Une tension entre la « valeur actionnariale », qui structure le régime d'accumulation à dominante financière, et une « valeur sociétale », qui émerge à peine, est à même d'engendrer une confrontation entre des systèmes d'évaluation, qui recouvrent des systèmes de valeur. Basée sur des discours considérés au sens large, la notion de RSE ne suffit pas non plus à intégrer le social (et ainsi traiter de la répartition et des rémunérations) et l'environnemental (et donc traiter des modalités de gestion du rapport à l'environnement et des externalités). Cependant les évolutions réglementaires que ces discours ont induites, et la mobilisation de nouvelles catégories d'acteurs dans de nouveaux espaces de délibération et de négociation, sont à même de faire évoluer les régulations du capitalisme. Le capitalisme financiarisé a cependant institué des mécanismes très puissants d'appropriation des revenus et du capital par des compartiments réduits de la population (Boyer, 2005), et la vertu ou l'éthique, n'est pas en tant que telle une puissance adverse suffisante pour mettre fin à une telle situation de domination qui est soutenue par un rendement très élevé pour les actionnaires, les opérateurs de la finance de marché et la

partie des dirigeants salariés dont la rémunération est actionnariale. Et cela, même si la récurrence des crises financières entrave la régularité des gains. Le recours du capital à des valeurs morales, éthiques ou sociétales se situe sur un autre registre, qui nous paraît complémentaire et non pas à même de se substituer à la finance, car ces valeurs fournissent une légitimation politique permettant de façonner des règles. Ce faisant, elles déplacent vers l'entreprise et sa direction, et non vers les marchés financiers, le centre de pouvoir.

Les domaines de recherche auxquels nous avons contribué traitent, à des titres différents, de questions concernant l'intérêt collectif et les conditions de mise en œuvre des activités économiques qui en relèvent. Ainsi, aux tensions et conflits qui s'expriment au sein de l'État et dans les modalités de son action font écho les politiques de responsabilité sociale qui se dessinent à l'échelle des entreprises. Ce sont en effet des problématiques d'ordre socio-politique, à propos de faits économiques, qui sont ainsi traitées : celle des effets externes induits par la production et celle de la contribution de l'activité des entreprises à la collectivité. La confrontation entre l'évolution des formes de l'État et le développement des stratégies productives, politiques et même réglementaires que mettent en œuvre les entreprises constitue un enjeu institutionnel pour la période actuelle. Caractériser une forme de *ré-institutionnalisation* de l'entreprise, non pas essentiellement à partir de la finance, mais autour et à partir de la recomposition du pouvoir managérial nous apparaît comme une clé permettant de traiter conjointement de la finance, de l'environnement, du rapport salarial et du lien à l'État. La RSE devient alors un objet managérial qui s'oppose à une construction de la firme à partir de la propriété et des actionnaires. Néanmoins, la RSE ne peut asseoir sa légitimité que si elle l'accompagne d'un discours d'efficacité. Ce discours d'efficacité s'appuie sur la capacité de la RSE à générer des rentes de monopole, et surtout sur sa contribution à l'édification d'une nouvelle gouvernance et réaffirme la coordination hiérarchique (Rubinstein, 2008).

Le registre de la justification et de la légitimation, qui est celui de l'action des entreprises en matière de responsabilité sociale, est celui-là même des services mis en œuvre par l'État. Or, ces services sont progressivement régis par des nouvelles règles, celles du Nouveau management public. Ils se trouvent mis en concurrence pour l'accès aux ressources, nous l'avons vu pour le *secteur du Savoir*. C'est ainsi que l'évaluation est un enjeu de pouvoir, car la performance conditionne l'accès aux ressources. Une logique de reddition s'impose aux établissements du *secteur du Savoir*, elle a pour fonction de mettre en scène les résultats (les *services* et leur *performance*). Les formes de concurrence sectorielle accordent ainsi un rôle croissant aux démarches de valorisation de leurs activités. Il s'agit pour les acteurs d'intégrer la logique de la *preuve,* cependant les dispositifs d'évaluation sont normés et imposés à l'échelle sectorielle. L'État garde prise sur cette prérogative, même si nombre d'indicateurs sont construits à une échelle internationale, et notamment à celle de l'UE, par des instances non-étatiques et s'imposent aux États. Une concurrence entre indicateurs et entre certifications s'est en effet développée, ce processus de normalisation est constitutif du processus de sectorisation. Dans ce sens, l'État est soumis à une logique sectorielle internationale qui le dépasse ; les formes de concurrence s'imposant à l'échelle d'un secteur qui a longtemps échappé à ses dispositifs.

Les modalités d'administration des *preuves* de la qualité de l'action des acteurs constituent un enjeu de production de dispositifs institutionnels. Une telle logique de *justification* se généralise au sein des marchés (qualité, labellisation, valorisation), des produits (composantes immatérielles et symboliques intégrées dans les biens et services), des politiques publiques. Comprendre ces *conventions de qualité* nouvelles suppose d'interroger la production et la mise en forme de l'information ainsi que les conditions d'élaboration de ces compromis.

Il nous semble donc nécessaire d'engager plus fondamentalement nos recherches sur la caractérisation des dispositifs institutionnels de codification de la connaissance qui sont des institutions structurantes. Les processus de construction et de validation des nomenclatures constituent des enjeux clés ; ils ont été au cœur de mon programme de recherche. Il y a en effet lieu de saisir les dispositifs, leur genèse, leur modalité d'emprise sur les agents et les organisations. Ils sont conjointement issus de relations de pouvoir entre acteurs et source de pouvoir, car ils instituent des règles de *mesure* par les instruments d'évaluation qu'ils imposent.

4.3 Secteur et territoire : espaces d'émergence de nouvelles régularités

La recomposition des dispositifs institutionnels suppose des compromis de nature politiques à même de les valider et de leur donner une puissance. Ces dispositifs ne peuvent se former qu'à des échelles territoriales et sectorielles ayant développé une culture commune dans le domaine concerné, c'est dans ce sens que nous développons une lecture mésoéconomique du changement institutionnel et que nous cherchons à décrire les processus territorialisés de construction normative et réglementaire. Les forces politiques qui permettent de soutenir et légitimer l'émergence de compromis et d'instruments d'évaluation, notamment dans le cadre de la prise en compte de facteurs sociaux, environnementaux, humains supposent des échanges et un niveau de *proximité* institutionnelle et cognitive tout à fait élevés entre les acteurs. La concurrence qui s'exerce sur les territoires met en tension les différents niveaux de proximité : géographiques, organisationnelles et institutionnelles. Elle peut favoriser des lectures essentiellement géographiques aux dépens de lectures situées socialement, historiquement, institutionnellement. La proximité institutionnelle dépend de la confiance et de la capacité des acteurs à partager des représentations communes, elle est cependant sous pression d'une lecture privilégiant une vision spatiale basée sur des spécialisations, telle la Nouvelle économie géographique (Krugman, 1991). À l'inverse des dispositifs de la finance qui sont nés à l'échelle internationale, les dispositifs de la RSE, bien qu'ils soient structurés à l'échelle des firmes multinationales, requièrent des accords politiques et des représentations communes qui re-territorialisent les processus d'institutionnalisation. L'insertion de variables sociétales dans les instruments de la mesure des performances conduit à des écarts culturels importants, voire renforce les écarts culturels. Un certain nombre de dispositifs émergent à une échelle internationale transcendant les secteurs et les territoires, mais ils s'avèrent faibles et assertifs. Le développement de dispositifs plus fins et complexes pourrait participer d'une reterritorialisation et d'une resectorisation. En effet des accords associant des producteurs locaux, des associations et des réseaux de distribution ou de labellisation (ie. dans le cadre du commerce équitable) sont à même de produire des circuits parallèles, développant d'importants investissements immatériels pour valoriser la gestion des externalités sociales. D'autres formes de labellisation ou d'expérimentation en partant de différentes formes de proximité jaillissent, elles peinent à s'institutionnaliser et à faire face à la puissance des formes de concurrence.

Les inégalités territoriales ne sont pas uniquement liées à la formation du revenu, et ne peuvent pas s'analyser comme des processus sociaux aspatiaux. Nombre d'inégalités sont spécifiquement territoriales, en étroit lien avec le mode de développement antérieur. Le territoire est le bassin des inégalités structurelles, il est conjointement origine et résultat de l'activité humaine (de production, de règles sociales…). La multidimensionnalité des phénomènes renforce l'intérêt d'une perspective interdisciplinaire, croisant les modalités d'analyse. Il s'agit notamment d'assumer une lecture des phénomènes économiques dans une double échelle territoriale et temporelle pour comprendre les espaces d'activation des

ressources et d'action des acteurs. Les questions environnementales au sens large montrent qu'il convient de traiter des externalités négatives qui se révèlent localement, qui restent à la charge du local. Les inégalités écologiques sont à la fois inscrites dans le territoire et difficiles à maîtriser, pour deux séries de raisons : d'une part, elles sont cumulatives et consubstantielles d'inégalités économiques ; d'autre part, la réponse à l'échelle locale, par les politiques publiques conduit couramment à déplacer la contrainte sur un autre territoire, par un mécanisme de concurrence entre les territoires. Ces transferts d'externalités ne permettent pas nécessairement de résoudre globalement les externalités négatives, du fait du report sur d'autres territoires. Les territoires sont ainsi entraînés dans une concurrence par les coûts, qui découle d'une logique de spécialisation. La mise en concurrence est véhiculée et légitimée par des *représentations sociales* de la mondialisation favorisant une logique de spécialisation et de convergence vers le capitalisme anglo-saxon. Les territoires, et les acteurs en leur sein, sont mis en concurrence sous pression de menaces (délocalisations, dumping) qui s'exercent tant sur les salaires et les règles de l'emploi, que sur le registre de l'environnement. Les territoires et les acteurs représentants le territoire sont soumis aux tensions propres à l'opposition entre développement exogène et développement endogène ce qui suppose des instances de délibération à propos des modalités de l'agir collectif. Or, cet agir collectif territorialisé est lui-même entravé par la puissance des formes de mise en concurrence qui fragmente les acteurs.

Concurrence hors-coûts et concurrence par les coûts coexistent. La concurrence par les coûts bénéficie de la puissance et de la simplicité de la monétisation comme instrument d'évaluation et de comparaison. Faire face à la concurrence par les coûts et structurer des facteurs hors coûts pose aux territoires des problèmes complexes d'évaluation et de décision collective, en vue de qualifier de la valeur produite par le territoire. C'est pour cette raison qu'ils sont porteurs d'investissements immatériels territorialisés qui permettent la construction de patrimoine collectif (voir le dossier sur l'économie du patrimoine, (Barrère, et al., 2007)). Dans ce sens, les modes de régulation locale des externalités environnementales constituent un enjeu clé de la période. Dans le cadre du programme Changement Climatique et Trames Vertes (CCTV n°2 - GIS Climat Environnement Société), nous menons sous l'impulsion d'Anne Sourdril, Nathalie Blanc et Jean-Paul Billaud (LADYSS) une recherche sur les effets de la végétation sur le climat local et notamment sur les logiques de justifications et de preuves des orientations et décisions politiques concernant les trames vertes et les plans climats. Ce faisant nous avons pour objet de mettre en perspective la notion de service écosystémique et ainsi de questionner certains modes d'évaluation du développement durable qui tendent à s'imposer.

Cette approche du développement durable s'intègre conjointement dans la préparation du plan quinquennal du LADYSS par l'intermédiaire d'un programme transversal nommé « Développement durable et transformations des capitalismes contemporains » (avec Petia Koleva, Eric Magnin et Christian du Tertre). Cette problématique de recherche repose sur la lecture des transformations des capitalismes contemporains en Europe à la lumière du développement durable ; il s'agit d'une invitation à repenser les interdépendances entre domaines (économique, social, écologique), échelles temporelles (court/long terme) et espaces (local, national, global). Le développement durable procède en effet de la remise en cause du système économique antérieur, il participe de l'émergence d'un nouveau régime non encore stabilisé, dont les compromis sociaux sont en devenir. Notre objet est de caractériser le régime de développement – qui désigne le couple composé du mode de régulation et du régime d'accumulation qu'il pilote – dans une perspective institutionnaliste dont le principal apport est de fournir une lecture historique et territorialisée des coordinations socio-économiques.

À cette dimension territoriale de la régulation s'associent des processus de désectorisation-resectorisation. La problématique sectorielle appliquée aux services produits sous contrôle direct de la l'État nous a ainsi permis de faire ressortir plusieurs aspects essentiels de la structure post-déréglementaire en lien à la recomposition de l'État et de la territorialité de l'action publique. Les échelles territoriales d'élaboration des dispositifs structurant ces services se sont transformées (échelle de production des règles et institutions) et ainsi ce sont les *produits* et les *rapports de consommation et de coproduction* qui ont évolué.

Quant à lui, le Savoir est engagé dans un processus de sectorisation par la remise en cause du pouvoir des professions, ce qui représente un tournant historique à plusieurs titres. Les logiques productives qui se développent sont étroitement associées à la construction d'un rôle spécifique des hauts dirigeants dans les établissements et à des formes nouvelles de mise au travail. Le développement de la notion de performance dans une acception concurrentielle et quantitative est en relation étroite avec la mise en place de nouvelles procédures et la généralisation du pilotage par les résultats (Nouveau management public, LOLF qui sont autant d'instruments du gouvernement pas les normes (Lascoumes et Le Galès, 2004)). La relation aux résultats constitue une subordination de la production aux formes de concurrence, ce qui mobilise les questions de qualité des produits et de relation de service. Le changement institutionnel qui caractérise le secteur dans la période de *régulation managériale* que nous avons caractérisée constitue un axe qui reste important dans notre programme de travail. Il nous impose de spécifier les interactions entre les trois formes institutionnelles clés de la régulation sectorielle : la recomposition de l'État, la prégnance des formes de concurrence qui conditionnent les *rapports de consommation et de coproduction* et un nouveau *rapport salarial* qui s'impose. La composante mésoéconomique de notre programme de recherche constitue, on l'a vu, un point important qui devra se construire sur le long terme. C'est dans la continuité du groupe Régulation Sectorielle et Territoriale, sous l'impulsion de Catherine Laurent (INRA-SAD) et Christian du Tertre (LADYSS), que cette dynamique se construit, elle rejoint le programme transversal du LADYSS et le travail sur les « conflits et compromis » du CIS-CIST déjà évoqués. Caractériser le mode de régulation tout en pensant aux spécificités des dynamiques infranationales et sectorielles nous impose de retravailler certaines catégories de la Théorie de la régulation, notamment celles permettant d'articuler l'action des acteurs avec les dynamiques d'ensemble.

Cette transformation entérine la séparation latente entre l'enseignement supérieur et les enseignements primaire et secondaire. Une ligne de fracture s'est produite par l'ancrage plus direct de l'enseignement supérieur au rapport salarial, avec pour fonction de produire des compétences nécessaires aux dynamiques de l'accumulation immatérielle. L'enseignement supérieur se distingue ainsi du système éducatif pour s'en *autonomiser*, son lien à l'État se transformant. La notion de processus d'*autonomisation*[94] permet de décrire la genèse d'un secteur particulier, dans lequel l'action des *entités* devient centrale : les établissements devenant des lieux d'accumulation du capital et des lieux de production de service, tout en assurant des missions au service de l'État. L'État reste financeur, mais de plus en plus partiellement, il assume son pouvoir essentiellement par une activité de contrôle, notamment à travers le pilotage des *résultats* et le suivi des *performances*. Différents champs de la performance coexistent : celui de la performance du travail (personnels et collectifs de travail) ; celui de la performance économique (établissements ou entités ; selon différents registres : productivité, qualité, externalité) et celui des politiques publiques

94 Le terme d' « autonomisation » ne fait pas référence à la LRU qui est un dispositif de contrôle et de pilotage par les instruments. Si autonomisation il y a, c'est vis à vis de l'ensemble du système éducatif et de la profession.

(échelles nationales, internationales), négligeant de comptabiliser une performance sociale ou collective intégrant les externalités.

Le rapport éducatif est mis en tension entre l'évolution des modalités de l'intervention de l'État, qui impose une subordination du travail enseignant aux résultats et l'adossement au rapport salarial en vue de la production des compétences. Ces deux dynamiques sont convergentes, elles se traduisent par les logiques *d'organisation* que nous avons décrites, et forment les bases d'un secteur productif. Le développement des logiques privatives dans les usages, la dynamique de service et le contrôle à la performance focalisent sur les compétences, considérées comme une clé du mode de régulation (Colletis et Paulré, 2008). La production de compétences, validées par les résultats en termes d'accès au travail et aux postes constitue une nouvelle forme de subordination du travail enseignant dans le *secteur du Savoir*. Affiner la caractérisation du *rapport salarial d'enseignement* est un enjeu non seulement de mon programme de recherche, mais aussi de notre profession. C'est dans ce sens que des travaux de recherche associant acteurs et chercheurs sont mis en œuvre, en particulier dans le cadre d'AFEP, mais aussi dans celui de l'Institut de recherche de la FSU, qui vise déconstruire le rôle accordé à la performance et aux instruments d'évaluation dans le nouveau management public, et en particulier dans le système éducatif (direction du programme « Nouvelles figures de la performance dans le système éducatif et de formation »). Ce programme de recherche est ainsi dense, non seulement pour affiner cette lecture, mais aussi de façon peut-être plus normative pour signifier les espaces possibles d'une régulation servicielle reposant sur des professions garantes d'un *rapport salarial d'enseignement* centré sur le double rôle d'émancipation par le savoir et de valorisation des services produits. Il s'agit aussi de comprendre comment peuvent être pensées les formes de concurrence, en intégrant des logiques relationnelles permettant de sortir l'éducation de l'ère industrielle dans laquelle le Nouveau management public l'enserre (évaluation quantitative, analyse productiviste, faible prise en compte des externalités). Cela suppose des instruments d'évaluation non pas quantitatifs ou par la mise en concurrence, mais s'intéressant à la valeur coproduite par le triangle élève-formateur-milieu.

De façon plus générale, mon programme s'insère dans des travaux visant à saisir la production des institutions, à comprendre ce qui leur donne force et légitimité, en veillant à la question de la fragmentation des espaces de régulation, à travers notamment le déplacement depuis une situation organisée autour du niveau national et de l'entreprise à une situation plus complexe où agissent différents niveaux territoriaux, européens et internationaux. Il s'agit d'éclairer les nouveaux espaces de négociation et de conflits, les modalités de la production des accords et des dispositifs, l'élaboration des règles, notamment des règles salariales, et les modalités de la mise au travail, mais aussi de la production des informations, des savoirs et des compétences. On se demande notamment comment les lieux de production des règles s'articulent et se confrontent, et de quelle façon ces lieux s'articulent entre eux. Le déplacement de la territorialité de la règle doit être ainsi interrogé, vers le bas avec des prérogatives locales en matière de développement économique, vers le haut sous l'action des groupes, des institutions et des accords à l'échelle internationale et européenne et vers les secteurs en tant qu'espaces de production de régulations spécifiques.

Il s'agit de voir sous quelle forme et avec quelle efficacité les cadres institutionnels, sectoriels et territoriaux, sont impliqués dans la régulation des relations sociales locales, en particulier dans la mise en place de dispositifs cognitifs collectifs capables d'organiser une gouvernance des territoires fondés sur les notions de compétences et de savoir-faire. L'articulation firme-secteur-territoire, particulièrement lorsque se posent des questions en termes de développement durable, renvoie à la cohérence institutionnelle favorisant la viabilité de l'accumulation. Les formes d'imbrication entre les sphères publiques et privées,

les sphères de l'action publique (politiques locales, nationales, européennes) et de la production sont multiples et prennent corps localement. L'ensemble de ces questions, et la variété des situations, confirment l'intérêt d'une analyse mésoéconomique historiquement et territorialement située.

Annexe. RSE : éléments de définition

Le développement de la RSE, dans son acception de responsabilité *sociale* de l'entreprise, repose sur l'ambiguïté de la traduction du terme anglais *social* (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2004). Ainsi, la RSE n'est pas une affaire de relation sociale ou de relation salariale. L'ambiguïté de l'utilisation du terme *social* dans l'expression « Responsabilité Sociale de l'Entreprise » pourrait être levée par l'expression RSEE (Responsabilité Sociale et Environnementale de l'Entreprise). Quoi qu'il en soit, la terminologie élève d'autres éléments que ceux touchant les conditions d'emploi des salariés à un même niveau de préoccupation. L'extérieur, et notamment l'environnement, éclipse la dimension sociale des compromis sociaux.

La performance de l'entreprise est appréhendée par la *Triple bottom line* : performances environnementales, sociales et économiques (Cf. le Rapport Brundtland). Ces trois niveaux ne forment cependant pas une définition solide, car leur confrontation induit de multiples contradictions non résolues. Rien n'indique comment, ni par qui, elles doivent être assumées. Les travaux sur la RSE peinent à trouver les conditions dans lesquelles se font les arbitrages, et passent sous silence le conflit entre ces trois niveaux (Boidin, et al., 2009). Les conditions d'un compromis sont pourtant en jeu, alors qu'il n'y a pas d'accord général sur les sujets que doit traiter la RSE, et les objectifs à poursuivre. Rien ne permet de penser que les performances économiques ne dominent pas ; comme le précise le patronat, la première *durabilité* à assurer est celle de l'entreprise elle-même[95]. C'est d'ailleurs ce que l'on trouve dans une des plus anciennes définitions, celle Bowen (1953) qui précise que la « doctrine de la responsabilité sociale renvoie à l'idée, désormais largement exprimée, selon laquelle la prise en compte volontaire d'une responsabilité sociale de l'homme d'affaires est, ou pourrait être, un moyen opérationnel pour résoudre les problèmes économiques et atteindre plus globalement les objectifs économiques que nous poursuivons ».

1. De quoi parle-t-on ? Principales définitions internationales

Au niveau des initiatives internationales, le *Global Compact*, porté par l'ONU, propose un partenariat volontaire entre l'ONU, les entreprises, les États et la société civile, dès 2000. Celui-ci est complété en 2003 par une incitation à « communiquer avec leurs parties prenantes, chaque année, sur les progrès accomplis dans l'intégration des principes du *Global Compact*, en utilisant leur rapport annuel, rapport développement durable, leur site Web ou autres moyens de communication ».

De son coté le GRI, *Global Reporting Initiative* (1997) affirme l'objectif d'uniformiser les méthodes, sans pour autant que cette ligne directrice soit dotée de pouvoir d'action, la base étant encore le volontariat. "These Guidelines are for voluntary use by organisations for reporting on the economic, environmental, and social dimensions of their activities, products, and services" (http://www.globalreporting.org/).

À l'échelle européenne, le *Livre vert* de 2001 sur la RSE affirme les mêmes principes : « L'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et à leurs relations avec toutes les parties prenantes internes et externes (actionnaires, personnels, clients, fournisseurs et partenaires, collectivités

95 Voir par exemple le *Guide pratique* 2006 du MEDEF, qui indique : « Si sa première mission est bien de veiller à sa rentabilité, garante de sa durabilité, l'entreprise, par les conditions de travail qu'elle propose à ses salariés et demande à ses sous-traitants, contribue aussi au développement social et humain de la société ».

humaines...), et ce, afin de satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables et d'investir dans le capital humain et l'environnement ».

En France, la loi du 15 mai 2001 sur les Nouvelles Régulations Economiques (dite loi NRE) est dotée d'une obligation légale : obligation aux sociétés, dont les titres sont admis aux négociations sur un marché réglementé, de rendre compte dans leur rapport de gestion de la manière dont elles prennent en compte les conséquences environnementales et sociales de leur activité. Cette mesure est renforcée en 2003, sur le caractère obligatoire de ces déclarations.

2. Trois caractéristiques :

Du volontariat

À la différence des exigences en matière comptable, les démarches RSE sont essentiellement volontaires. Le caractère volontaire est rappelé par les définitions officielles, laissant systématiquement l'initiative à l'entreprise. Le motif d'action en matière de RSE n'est donc pas l'obligation légale, ni la coercition. La communication opère donc comme le principal signal émis par l'entreprise. La tension entre démarches législatives ou réglementaires et démarches partenariales ou contractuelles est au cœur du changement institutionnel que porte la RSE. À la suite du *Grenelle de l'environnement,* le *Comité opérationnel Entreprises et RSE* a rédigé son rapport contenant nombre de propositions ; les termes *volontaire* et *volontariat* y sont utilisés à 25 reprises sur les 55 pages effectives du rapport. C'est la préconisation, voire l'exigence, privilégiée de façon systématique dans l'avis des grandes entreprises, des fédérations professionnelles et du MEDEF.

La notion de RSE est portée par des institutions internationales ; sa mise en œuvre pratique est renvoyée aux entreprises. La banque mondiale répertorie ainsi, dès 2003, plus de 1000 codes de conduite en soulignant l'accroissement de leur nombre et la variété des contenus (Banque Mondiale, 2003). Les États en revanche sont en retrait, quoique la loi NRE soit une importante exception française. Cependant, les rapports qui sont publiés sur une base de volontariat ne permettent pas de satisfaire le droit à l'information que peuvent réclamer citoyens et pouvoirs publics, cette reddition se transforme en un instrument de pouvoir interne à l'entreprise.

Hétérogénéité et absence de standardisation

Le caractère embryonnaire des normes en matière de reddition sur la responsabilité des entreprises en matière sociale et environnementale laisse place à l'hétérogénéité des pratiques et des procédures. Les démarches stratégiques en communication se propagent par entraînement.

Un processus de standardisation de nature « inductive », découle ainsi des pratiques. La notion de démarche inductive caractérise un processus qui part des pratiques pour déboucher sur des formes de reconnaissance ou d'institutionnalisation. La standardisation repose sur le tacite et s'ancre dans un ensemble de pratiques professionnelles reconnues (Colasse, 2005).

Cependant, une démarche déductive, issue de principes fixés a priori est parallèlement en cours. C'est le cas de la normalisation ISO 26000 dont le processus a abouti à une norme. Le caractère récent et non figé de la RSE fait pencher la démarche vers l'induction, car la normalisation déductive de l'ISO, qui s'est heurtée à nombre de blocages, est restée peu contraignante. Ainsi la norme ne pourra ni servir de certification, ni de labellisation. Parmi ces blocages, retenons la difficulté de trouver un accord sur les objectifs de la norme, sur son caractère générique ou spécifique, sur la possibilité de déboucher sur un système de

management et de relation étendu aux sous-traitants et fournisseurs ; mais retenons aussi des difficultés d'organisation du processus de décision et enfin des désaccords de vocabulaire ayant des implications fortes (définition des notions de « gouvernance » et « d'exigence minimale »).

Obligation et déclaratif

Seule une obligation à propos de l'information a été imposée, il s'agit d'une obligation de reddition selon laquelle l'entreprise doit non pas assumer et justifier les impacts de ses activités à l'égard de la société, mais les exprimer, sous une forme qui n'est pas normalisée. C'est dans ce sens que la dimension communication prime sur l'évaluation.

Les sanctions qui assurent l'exécution des obligations en matière de RSE se situent hors de la justice légale, elles sont de différents ordres : critique médiatique, condamnation morale ou religieuse, mise au ban de la société (ou d'un collectif), dévalorisation d'un capital immatériel (marque ou actif financier), baisse des ventes. Ainsi, l'effet de boycott, les décisions de justice face à des engagements non tenus, les atteintes à l'image (activisme associatif)… construisent une obligation d'agir. Des formes de mobilisation médiatiques sont en germe, comme dans le cas de Danone, qui subit un boycott résultant du décalage entre ses engagements sociaux élevés et le plan social mis en œuvre. Les engagements produisent un effet d'exigence consumériste que les entreprises mobilisent en retour. L'action des firmes en la matière n'est pas imposée par la loi, elle est par contre rendue nécessaire par pression externe. La notion de volontariat est ainsi incertaine, elle fait en effet référence à la loi , dans le sens où la loi n'oblige pas. Pourtant, d'autres systèmes d'obligation coexistent, ils résultent de sanctions économiques, de la concurrence, de l'opprobre, et de l'effet de l'opprobre sur la rentabilité. Ces systèmes s'avèrent cependant faibles au regard de la puissance de la finance et des niveaux de rémunération en jeu.

La marge de manœuvre des entreprises se construit dans le caractère déclaratif de la reddition. Les rapports de développement durable le sont et aucune procédure systématique n'existe pour encadrer leur réalisation[96]. Le poids pris par les experts externes, notamment ARESE devenu VIGEO ne transforme pas cet état de fait, l'information originelle provient toujours de la direction.

96 Les études annuelles du CFIE sur les rapports des grandes entreprises françaises entérinent le pouvoir du déclaratif : il s'agit non d'analyser les performances réelles, personne n'a les moyens de le faire, mais de comparer les rapports eux-mêmes.

Bibliographie

Acquier, A. et Aggeri, F., (2008), "Entrepreneuriat institutionnel et apprentissages collectifs. Le cas de la Global reporting initiative (GRI)", *Management international* 12-2, 65-80.

Acquier, A. et Gond, J.-P., (2006), "Les enjeux théoriques de la marchandisation de la responsabilité sociale de l'entreprise", *Revue Internationale de gestion* 31-2, 83-91.

Aghion, P. et Cohen, E., (2004), *Education et croissance*, Conseil d'analyse économique, La documentation française, Paris.

Aglietta, M. et Brender, A., (1985), *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, Paris.

Aglietta, M. et Orléan, A., (2002), *La monnaie entre violence et confiance*, Odile Jacob, Paris.

Aglietta, M. et Rebérioux, A., (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.

Albouy, V. et Tavan, C., (2007), *Massification et démocratisation de l'enseignement supérieur en France*, INSEE-DESE, G 2007 / 06, Paris.

Allaire, G., (2003), "Quality in economics, a cognitive perspective", in Harvey, M., et al., *Theoretical Approaches to Food Quality*, Manchester University Press, Manchester.

Allaire, G., (2006), "Conventions professionnelles et régime de responsabilité", in Eymard-Duvernay, F., *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*, La découverte, Paris, 279-293.

Allen, D., (1995), "Beyond Competition: Where are We in the Dialog about Policy for Telecommunications?" in Lamberton, D., *Beyond Competition*, Elsevier, Amsterdam.

Althusser, L., (1970), "Idéologie et appareils idéologiques d'État", *La Pensée* juin, 151.

André, C., (1995), "Etat providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine", in Boyer, R. et Saillard, Y., *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La découverte, Paris, 144-152.

André, R. et Delorme, C., (1983), *L'Etat et l'économie*, Seuil, Paris.

Arendt, H., (1961), "La crise de l'éducation", in *La crise de la culture*, Folio Essais, 223-252.

Arthur, B., (1989), "Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events", *The Economic Journal*, 116-131.

Austin, J., (1962), *How to do Things with Words*, Ed. Urmson, Oxford.

Bangemann, M., (1994), *L'Europe et la société de l'information planétaire*, Recommandations au Conseil Européen, Bruxelles.

Banque Mondiale, (2003), *Company codes of conduct and international standards: an analytical comparison*, October, Washington.

Bardelli, P. et Pastore, M., (2006), *Les Discours et Pratiques de Responsabilité Sociale des entreprises des groupes automobiles français : l'enjeu salarial*, colloque MESD, Atlanta.

Barrère, C., et al., (2007), "Economie du patrimoine", *Economie appliquée* 60-3.

Bartoli, P. et Boulet, D., (1990), "Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le cas de la sphère viticole", *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, 7-38.

Baumol, W. et Faulhaber, G., (1988), "Economists as Innovators: Pratical Products Theoretical Research", *Journal of Economic Literature* 26, 577-600.

Baumol, W., Panzar, J. et Willig, R., (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich,

Beaud, S., (2002), *80 % au bac et après. Les enfants de la démocratisation scolaire*, La découverte, Paris.

Becker, J. et Raza, W. G., (2000), "Theory of Regulation and Political Ecology: an inevitable separation?" *Economie et Société, série R* 11, 55-70.

Béduwé, C. et Planas, J., (2002), *Hausse d'éducation et marché du travail*, Cahier du LIRHE, Toulouse.

Benko, G. et Lipietz, A. (Ed.), (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris.

Berle, A. A. et Means, G. C., (1932), *The modern Corporation and private Property*, Harcourt Brace and World Inc, New York.

Billaudot, B., (1996), *L'ordre économique de la société moderne*, L'Harmattan, Paris.

Billaudot, B., (2001), *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*, L'Harmattan, Paris.

Biondi, Y., Canziani, A. et Kirat, T., (2007), *The firm as an Entity, Implications for economics, accounting and the law*, Routledge, London and New York.

Blair, M., (2000), *The new relationship : human capital in the Amerian corporation*, Brooking Institution press, Washington.

Blanc, C., (2004), *Pour un écosystème de la croissance*, rapport au Premier ministre, Paris.

Blanc, C., (2010), *Le Grand Paris du XXIe siècle*, Le Cherche Midi, Paris.

Bliman, S., (2008), "Universités et Recherche : doit-on reproduire le *modèle américain* ?" *Revue de la Régulation*, http://regulation.revues.org 3/4.

Bodet, C., (1995), *Emploi et organisation des télécommunications : transformation du rapport salarial sectoriel*, Thèse pour le Doctorat, Université Paris 7.

Boidin, B., Postel, N. et Rousseau, S. (Ed.), (2009), *La responsabilité sociale des entreprises. Une perspective institutionnaliste*, Septentrion, Lille.

Boiteux, M., (1971), "On the management of public monopolies subject to monetary constraints", *Journal of Economic Theory* 3, 219-240.

Boltanski, L. et Chiapello, E., (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

Boltanski, L. et Thévenot, L., (1991), *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard-NRF, Paris.

Bon, J. et Louppe, A., (1980), *Marketing des services publics. L'étude des besoins de la population*, Les éditions d'organisation, Paris.

Bourdieu, P., (1977), "Sur le pouvoir symbolique", *Annales HSC* 3, 405-411.

Bourdieu, P., (1998), *La domination masculine*, Seuil, Paris.

Bourdieu, P. et Passeron, J.-C., (1964), *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, Minuit, Paris.

Bouzidi, B., Jaaidane, T. et Gary-Bobo, R., (2007), "Les traitements des fonctionnaires français, 1960-2004: la voie de la démoralisation? L'exemple des éboueurs et des enseignants", *Revue d'Economie Politique* 117-3, 323-363.

Bowen, H. R., (1953), *Social Responsibilities of the businessman*, Harper & Brothers, New York.

Boyer, R., (1986), *La théorie de la régulation une analyse critique*, La découverte, Paris.

Boyer, R., (1989), "Trajectoires sectorielles du travail", in Du Tertre, C., *Technologie, flexibilité, emploi*, L'Harmattan, Paris, 5-11.

Boyer, R., (1990), "Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles", *Cahiers d'économie et de sociologie rurales* 17, 39-76.

Boyer, R., (1999), "Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes", *L'Année de la régulation* 3, 13-75.

Boyer, R., (2003), "Les institutions dans la théorie de la régulation", *Cahiers d'économie politique* 44, 79-102.

Boyer, R., (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Repères, La découverte, Paris.

Boyer, R., (2005), "From Shareholder Value to CEO Power: The Paradox of 1990's", *Competition & Change* 9-1, 7-47.

Boyer, R. et Caroli, E., (1993), *Changement de paradigme productif et rapport éducatif : performances de croissance comparées France-Allemagne*, CEPREMAP, Paris.

Boyer, R. et Saillard, Y. (Ed.), (2002), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, La découverte, Paris.

Brabet, J., (2009), "Corporate Social Responsibility and its Models", *9th Euram Conference, Liverpool*.

Brédif, H., (2009), "Quel projet d'intérêt national pour le plateau de Saclay ?" *Espace géographique* 3/38, 251-266.

Bruno, I., Clément, P. et Laval, C., (2009), *La grande mutation. Néolibéralisme et éducation en Europe*, Syllepse, Paris.

Callon, M., (1998), *The Laws of Markets*, Blackwell publishers, Oxford.

Callon, M., (2007), "What Does it Means to Say that Economics is Performative", in MacKenzie, D., et al., *Do Economists Make Markets: On the Performativity of Economics*, Princeton University Press, NY.

Capron, M. (Ed.), (2005), *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, La découverte, Paris.

Capron, M., Caron, M.-A. et Milliot-Guinn, S., (2008), "Faut-il se défaire de la responsabilité pour faire entrer la responsabilité de l'entreprise en démocratie ?" *Oeconomia Humana* Avril, 10-20.

Capron, M. et Petit, P., (2011), "RSE et diversité des capitalismes dans la phase contemporaine d'internationalisation", *Revue de la Régulation*, http://regulation.revues.org 9 - à paraître.

Capron, M. et Quairel-Lanoizelée, F., (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, La Découverte, Paris.

Chamberlin, E., (1953), "The product as an economic variable", *Quaterly Journal of Economics* LXVII (1), 1-29.

Chanteau, J.-P., et al., (2002), "Théorie de la régulation, secteurs et territoires : quels enjeux de recherche ?" *Géographie Economie, Société* 4, 123-129.

Chavance, B., (2007), *L'économie institutionnelle*, La découverte, Paris.

Chesnais, F., (1997), *La mondialisation du capital*, Syros, Paris.

Chiapello, E., (2009), "Le capitalisme et ses critiques", *Colloque Riodd* Lille.

Chiapello, E. et Medjad, K., (2007), "Une privatisation inédite de la norme : le cas de la politique comptable européenne", *Sociologie du travail* 49, 46-64.

Cochoy, F., (1999), *Une histoire du marketing, Discipliner l'économie de marché*, La Découverte, Paris.

Cochoy, F., (2007), "La Responsabilité Sociale de l'Entreprise comme « représentation » de l'économie et du droit", *Droit et Société* 65, 91-101.

Colasse, B., (2005), "La régulation entre public et privé", in Capron, M., *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, La découverte, Paris.

Colletis, G. et Dieuaide, P., (2008), "Travail, compétences et nouvelle centralité du rapport salarial", in Colletis, G. et Paulré, B., *Les nouveaux horizons du capitalisme. Pouvoirs, valeurs et temps*, Economica, Paris, 89-124.

Colletis, G. et Paulré, B., (2008), *Les nouveaux horizons du capitalisme. Pouvoirs, valeurs et temps*, Economica, Paris.

Colletis, G. et Salles, M., (2007), "Représentations de l'entreprise dans les systèmes d'information statistique et décision des collectivités locales", *Droit et Société* 65, 53-74.

Coriat, B. et Weinstein, O., (2002), "Organizations, Firms and Institutions in the Generation of Innovation", *Research Policy* 31, 273-290.

Courlet, C., (2008), *L'économie territoriale*, PUG, Grenoble

D'Almeida, N., (2006), "La perspective narratologique en organisations", in de la Broise, P. et Lamarche, T., *Responsabilité sociale : vers une nouvelle communication des entreprises ?*, Septentrion, Lille, 27-38.

Dale, R., (2005), "The Potentialities of 'La Mesure en Education': the European Union's Open Method of Coordination and the Construction of a European Education Space", *Cahier de l'ARES* HS 1, 49-65.

Déjean, F., Gond, J.-P. et Leca, B., (2006), "La quantification comme instrument de légitimation ?" in de la Broise, P. et Lamarche, T., *Responsabilité sociale : vers une nouvelle communication des entreprises ?*, Septentrion, Lille, 177-172.

Denis, J., (2006), "Les nouveaux visages de la performativité", *Etudes de communication* 29, 7-24.

Descolonges, M., (2006), *Implications for French Unions involved in International Framework Agreements*, International conference "Global Companies-Global Unions-Global Research-Global Campaigns, New York.

Desrosières, A., (1993), *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La Découverte, Paris.

Di Maggio, P. J. et Powell, W. W., (1983), "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review* 48, 147-160.

Djellal, F., Gallouj, F. et Gallouj, C., (2003), "L'innovation dans les services et par les services : un bilan des travaux français récents", *Economie et Société* 5-11, 1979-2000.

Dosi, G., (1988), *Technical change and economic theory*, Pinter Publishers, London.

Douai, A. et Vivien, F.-D., (2009), "Economie écologique et économie hétérodoxe : pour une socio-économie politique de l'environnement et du développement durable", *Economie appliquée* LX1, n°3, 123-158.

du Tertre, C., (1989), *Technologie, flexibilité, emploi. Une approche sectorielle du post-taylorisme*, L'Harmattan, Paris.

du Tertre, C., (1995), "La dimension sectorielle de la régulation", in Boyer, R. et Saillard, Y., *Théorie de la régulation, L'Etat des savoirs*, La découverte, Paris.

du Tertre, C., (2002), "Activités immatérielles et relationnelles : quels nouveaux enjeux pour les territoires ?" *Géographie, économie, société* 4, 181-204.

du Tertre, C., (2007a), "Création de valeur et accumulation : capital et patrimoine", *Economie appliquée* LX-3, 157-176.

du Tertre, C., (2007b), "Economie de la fonctionnalité, développement durable et innovations institutionnelles", in Heurgon, E. et Landrieu, J., *L'économie des services pour un développement durable*, L'Harmattan, Paris, 241-255.

du Tertre, C. et Laurent, C. (Ed.), (2008), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'harmattan, Paris.

Dubar, C., (2002), "La formation tout au long de la vie: de quoi s'agit-il ?" in Baunay, Y. et Clavel, A., *Toute la vie pour apprendre*, Nouveaux Regards-Syllepse, Paris.

Duru-Bellat, M., (2006), *L'inflation scolaire. Les désillusions de la méritocratie*, La république des idées - Seuil, Paris.

Encaoua, D., (1986), "Réglementation et concurrence: quelques éléments de théorie économique", *Analyse et prévision* 5-76, 7-46.

Eymard-Duvernay, F., (1989), "Conventions de qualité et pluralité des formes de coordination", *Revue économique* 2, 329-359.

Eymard-Duvernay, F., (2004), *Economie politique de l'entreprise*, La découverte, Paris.

Faulhaber, G., (1975), "Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprise", *American Economic Review* 65, 966-977.

Fligstein, N., (1990), *The transformation of corporate control*, Harvard University Press. , Cambridge.

Fligstein, N., (2001), *The Architecture of Markets*, Princeton university press, Princeton - Oxford.

Foray, D., (2000), *L'économie de la connaissance*, La découverte, Paris.

Foucault, M., (1976), *Histoire de la sexualité. 1. La volonté de savoir*, Gallimard, Paris.

Foucault, M., (2004), *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France, 1978-1979*, Gallimard / Seuil, Paris.

Freeman, E., (1984), *Strategic Management : A stakeholder approach*, Pitman, Boston/Toronto.

Freidson, E., (1970), *Professional Dominance: The Social Structure of Medical Care*, Atherton, NY.

Freidson, E., (2001), *Professionalism, the Third Logic. On the Practice of Knowledge*, University of Chicago press, Chicago.

Gadrey, J., (1996), *Services : la productivité en question*, Desclée de Brouwer, Paris.

Gadrey, J., (2002), "La théorie de la régulation à l'épreuve de l'économie de la qualité et du service", *Economies et société* 4, 1095-1117.

Gadrey, J., (2008), "La crise écologique exige une révolution de l'économie des services", *Colloque Services, innovation et développement durable* Poitiers, mars.

Gadrey, J. et Jany-Catrice, F., (2005), *Les nouveaux indicateurs de richesse*, La découverte, Paris.

Gadrey, J. et Zarifian, P., (2002), *L'émergence d'un modèle de service : enjeux et réalités*, Editions liaisons, Paris.

Garcia, S., (2008), "L'expert et le profane : qui est juge de la qualité universitaire ?" *Genèse* 70-1, 66-87.

Gendron, C., (2006), *Le développement durable comme compromis : la modernisation écologique de l'économie à l'ère de la mondialisation*, PUQ, Québec.

Gilly, J.-P. et Lung, Y., (2008), "Proximité, secteur et territoires", in Du Tertre, C. et Laurent, C., *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'Harmattan, Paris, 161-180.

Godechot, O., (2007), *Working rich. Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, La découverte, Paris.

Hodgson, G. M., (2001), *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London -New York.

Hugues, E. C., (1958), *Men and their Work*, The Free Press, Glencoe.

Igalens, J., (2008), "Le talent du griot : un défi pour le manager hypermoderne", *Les cahiers de la CRSDD - collection recherche* 5, 1-23.

Kahn, A., (1971), *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, Wiley,

Karpik, L., (2007), *L'économie des singularités*, Gallimard, Paris.

Kok, W., (2004), *Relever le défi. La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi*, Rapport du groupe de haut niveau, Commission européenne, Bruxelles.

Krugman, P., (1991), " Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy* 99 (3), 483-499.

Lambin, J.-J., (2005), *Le marketing stratégique*, Ediscience, Paris.

Lantenois, C., (2010), "Direction des sociétés, modèle de reproduction des élites managériales et financiarisation du capitalisme allemand ", *Revue de la Régulation*, http://regulation.revues.org 8.

Laredo, P., (2006), "Transformation des "régimes de recherche" : implications pour les interventions publiques", *La lettre de la régulation* 56.

Lascoumes, P. et Le Galès, P. (Ed.), (2004), *Gouverner par les instruments*, Gouvernances, Les presses de Sciences-po, Paris.

Laufer, R., (1982), *Le prince bureaucrate. Machiavel au pays du marketing*, Flammarion, Paris.

Laurent, C., et al., (2009), "Pourquoi s'intéresser à la notion d'Evidence-based policy ? " *Revue Tiers-monde* 200, 853-873.

Laval, C., (2003), *L'école n'est pas une entreprise*, La découverte, Paris.

Lipietz, A., (1974), *Le tribut foncier urbain. Circulation du capital et propriété foncière dans la production du cadre bâti.*, François Maspero, Paris.

Lipietz, A., (1990), "La trame, la chaîne et la régulation : outils pour les sciences sociales", *Economies et Sociétés, série régulation* R5, 137-174.

Lordon, F., (1999), "Croyances économiques et pouvoir symbolique", *L'Année de la régulation* 3, 169-210.

Lordon, F., (2000), "La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale"", *L'Année de la Régulation* 4, 117-165.

Lordon, F. (Ed.), (2008a), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Presses de Sciences-Po, Paris.

Lordon, F., (2008b), "Pour une socionoétique des objets économiques. Entretien", *Revue de la Régulation*, http://regulation.revues.org 2.

Marcuse, H., (1968), *L'Homme unidimensionnel : Essai sur l'idéologie de la société industrielle avancée*, Minuit, Paris.

Martinet, A.-C. et Payaud, M., (2008), "Le développement durable, vecteur et produit d'une régénération de la gouvernance et du management stratégique", *Management International* 12(2).

Maurice, M., Sellier, F. et Sylvestre, J.-J., (1982), *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, PUF, Paris.

Michalet, C.-A., (1999), *La séduction des nations*, Economica, Paris.

Michel, S., (1999), *Education et croissance économique en longue période*, L'Harmattan, Paris.

Moati, P., (2008), *L'économie des bouquets. Les marchés de solutions dans le nouveau capitalisme*, L'aube-Crédoc, Paris.

Montagne, S., (2006), *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Odile Jacob, Paris.

Montagne, S., (2008), "Le trust, fondement juridique du capitalisme patrimonial", in Lordon, F., *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Presses de sciences Po, Paris, 221-250.

Moore, M. et Rebérioux, A., (2007), "The corporate governance of the firm as an entity: old issues for the new debate", in Biondi, Y., et al., *The firm as an Entity, Implications for economics, accounting and the law*, Routledge, London and New York.

Morin, F., (2008), "Le capitalisme de marché financier et l'asservissement du cognitif", in Colletis, G. et Paulré, B., *Les nouveaux horizons du capitalisme*, Economica, Paris, 211-233.

Mouhoud, E. M. et Plihon, D., (2009), *Le Savoir et la finance. Liaisons dangereuses au cœur du capitalisme contemporain*, La découverte, Paris.

Musselin, C., (2001), *La longue marche des universités françaises*, PUF, Paris.

Musso, P., (2006), *La religion du monde industriel, analyse de la pensée de Saint-Simon*, Éditions de l'Aube, Paris.

Nieddu, m. et Vivien, F.-D., (2011), "Patrimoine, territoire, développement durable", in Zuindeau, B., *Développement durable et territoires*, Septentrion, Lille.

Normand, R., (2008), "School effectiveness or the world as a laboratory", *British Journal of Sociology of Education* 29-6.

Nouvel, J., (2010), "Mais enfin Monsieur Blanc !..." *Le Monde* 19 mai.

Orléan, A., (1989), "Pour une approche cognitive des conventions économiques", *Revue économique* 40.

Orlitzki, M., Schmidt, F. L. et Rynes, S. L., (2003), "Corporate social and financial performance : a meta-analysis", *Organization Studies* 24 (3), 403-441.

Paget, D., (2010), *Collège commun, collège humain*, Editions du temps, Paris.

Palpacuer, F., (2008), "Firme-réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : Vers un nouveau mode de régulation ?" *Revue de la Régulation*, http://regulation.revues.org 2.

Palpacuer, F., Seignour, A. et Vercher, C., (2009), "Financialization, Globalization and White Collar Management: Towards a Market-Based HRM Model in Large Corporations in France", *British Journal of Industrial Relations*.

Paulré, B., (2008), "Capitalisme cognitif et financiarisation des économies", in Colletis, G. et Paulré, B., *Les nouveaux horizons du capitalisme*, Economica, Paris, 173-209.

Pecqueur, B., (2000), *Le développement local*, Syros, Paris.

Pecqueur, B. et Zimmermann, J.-B. (Ed.), (2004), *Economie de proximités*, Hermès-Lavoisier, Paris.

Perroux, F., (1950), "Les espaces économiques", *Economie appliquée* III.

Petit, P., (1998), "Formes structurelles et régimes de croissance de l'après fordisme", *L'Année de la régulation* 2, 169-196.

Piore, M. et Sabel, C., (1983), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.

Pochard, M., (2008), "Livre vert sur la condition d'enseignant", *Rapport au ministre de l'Education nationale*.

Pontille, D. et Torny, D., (2010), "Revues qui comptent, revues qu'on compte: Produire des classement en économie et gestion", *Revue de la Régulation*, à paraître.

Porter, M. et Kramer, M., (2006), "Strategy & Society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility", *Harvard Business Review Spotlight*.

Postel, N., Rousseau, S. et Sobel, R., (2006), "La "responsabilité sociale et environnementale des entreprises" : une reconfiguration potentielle du rapport salarial fordiste?" *Economie appliquée* LIX, 77-104.

Prost, A., (1968), *Histoire de l'enseignement en France 1800-1967*, Armand Colin, Paris.

Ramaux, C., (2006), *Emploi : éloge de la stabilité. L'Etat social contre la flexicurité*, Mille et une nuits, Paris.

Rebérioux, A., (2007), "Does shareholder primacy lead to a decline in managerial accountability ?" *Cambridge Journal of Economics* 31, 507-524.

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

Rhoades, G., (1998), *Managed Professionals. Unionized Faculty and Restructuring Academic Labor*, State University of New York Press, Albany.

Rousseau, S., (2009), "A regulationist analysis of economy-nature relationships", *The review of radical and polical economy*.

Rubinstein, M., (2006), "Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise", *Revue d'économie industrielle* 113, 83-105.

Rubinstein, M., (2008), *Approche stratégique de la responsabilité sociale des entreprises, rentes de monopole et nouvelle gouvernance d'entreprise*, Conférence EAEPE, CNAM, Paris.

Rubinstein, M. et Weinstein, O., (2000), "Corporate Governance et efficience, entre institutions et organisations", *Colloque Institutions et Organisations* Université d'Amiens.

Salais, R., (1989), "L'analyse économique des conventions du travail", *Revue économique* 40, 199-240.

Schwartz, M. et Reynolds, R., (1983), "Contestable Markets: an Uprising in the Theory of Industry Structure: Comment", *American Economic Review* 73, 488-490.

Sharkey, W., (1982), *The Theory of Natural Monopoly*, Cambridge university press, Cambridge.

Stohr, W. B. et Taylor, D. F. (Ed.), (1981), *Development above or below*, John Wiley, Chichester.

Szajnfeld, R., (2010), *Histoire de la FSU. Une percée flamboyante*, Syllepse, Paris.

Tallard, M., (2001), "L'introduction de la notion de compétence dans les grilles de classification : genèse et évolution", *Sociétés Contemporaines* 41-42, 159-187.

Théret, B., (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, Paris.

Théret, B., (1999), "L'effectivité de la politique économique : de l'autopoièse des systèmes sociaux à la topologie du social", *L'Année de la régulation* 3, 127-167.

Thévenot, L., (1985), "Les investissements de formes", *Cahiers du CEE* 29, 21-71.

Veltz, P., (2002), *Mondialisation, villes et territoires, L'économie d'archipel*, PUF, Paris.

Verdier, E., (1998), *La certification de la formation professionnelle des jeunes en Allemagne et en France : des innovations problématiques*, Forum de la régulation, Paris.

Vinokur, A., (2005), "Mesure de la qualité des services d'enseignement et restructuration des secteurs éducatifs", *Cahier de l'ARES* NS n°1, 83-108.

Zarifian, P., (1990), *La nouvelle productivité*, L'Harmattan, Paris.

Zuindeau, B. (Ed.), (2000), *Développement durable et territoire*, Presses universitaires de Septentrion, Villeneuve d'Ascq.

Bibliographie complète de l'auteur

Revues scientifiques à comité de lecture

(2010) « Paris-Saclay : un territoire clé pour le secteur du savoir ? », *Géographie, économie et société*, Soumission en cours.

(2010) « Dynamics of CSR: towards a new 'conception of control' ? », *Journal Of Institutional Economics*, accepté sous réserve de modification.

(2010) « RSE et gouvernance actionnariale : Vers une nouvelle 'conception du contrôle'? », *Revue d'économie Industrielle*, accepté sous réserve de modification.

(2009) « Les nouvelles institutions de la *mesure* de la RSE entre communication et évaluation », *La revue de l'organisation responsable*, vol. 4 – n°2, pp. 3-19.

(2009) Note de lecture, « Frédéric Lordon (Dir.), Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme, Paris, Presses de Sciences Po », *Revue de la Régulation,* n°5

(2008) « Changements organisationnels et changements institutionnels en contradiction dans l'enseignement supérieur », *Economies et sociétés,* série EGS, n°9, 321-347.

(2008) « La Propriété Intellectuelle emportée par le numérique ? », *Terminal* (avec E. Delamotte et J.-B. Zimmermann), n° 102, hiver, p. 7-17.

(2008) « Evaluation de la Responsabilité sociale des entreprises : quelles spécificités de l'économie sociale ? », (avec C. Bodet, G. Leseul et D. Picard), RECMA, pp. 339-358.

(2007) « La responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle. Une lecture régulationniste », *Revue de la Régulation,* (avec C. Bodet), n°1, 23 p.

(2007) « L'édition hors marché des ressources numérisées de la profession médicale : revisiter la fonction d'édition » ", *Etudes de communication*, (avec F. Horn), pp. 91-109.

(2006) « Communautés, échanges et nouveaux modes de (télé) communication », *Terminal* (avec E. Delamotte et B. Prince), L'Harmattan, n°97-98, été, pp. 7-17.

(2006) « De la fracture numérique? » *Terminal* (avec A. Rallet et J.-B. Zimmermann), n° 95-96, Hiver, pp. 7-14.

(2006) « 25 ans d'informatisation de la société / 25 ans de critiques de l'informatisation », *Terminal*, n° 93-94, hiver, pp. 101-110.

(2005) " La domestication d'internet dans le jeu politique", (avec B. Villalba), *Terminal*, n° 92, automne-hiver, pp. 5-11.

(2003) " L'OMC et l'éducation : normalisation de l'éducation pour en faire une marchandise échangeable internationalement ? ", *Politiques et management public* , vol.21-n°1, mars, pp.109-130.

(2003) " Le territoire entre politique de développement et attractivité ", *Etudes de communication*, n° 26, pp. 111-126.

(2003) " Carte postale de Venise : représenter la musique ", (avec D. Vandiedonck), *Médiation et Information* n°17 Université Paris VIII, pp. 77-93.

(2001) " Service public : nouvelle rationalité des acteurs ou nouveau marché ? ", *Etudes de communication*, n° 23, pp. 69-87.

(2000) " Du service public à la relation clientèle dans les services en réseau ", *Politiques et management public*, vol 18-n°3, septembre, pp. 1-19.

(1998) " Développement du marketing et recomposition du service public ", *Sciences de la société*, n° 43, février, pp. 49-66.

(1996) " Pour une vision alternative des rigidités : le cas des télécommunications ", (avec C. Bodet), *Cahiers du Gratice*, n°11*,* Université Paris XII, 2ème sem., pp. 77-90.

(1995) « De La téléphonie aux Autoroutes de l'information : la régulation sectorielle des télécommunications », (avec C. Bodet), *Terminal*, n° 67, printemps, pp. 23-40.

(1995) " La théorie des marchés contestables : un renouvellement imparfait de la théorie standard ", *Cahiers du Gratice*, n° 8, Université Paris XII, 1er semestre.

Direction d'ouvrages et de numéros thématiques de revue.

(2011) *Le nouveau management public* (coord.), Syllepse, à paraître.
(2008) *Payer les profs au mérite ?,* (avec R. Normand et A. Chaptal), Syllepse.
(2008) *La Propriété Intellectuelle emportée par le numérique ?, Terminal* (avec E. Delamotte et J.-B. Zimmermann), n° 102, hiver.
(2006) *Responsabilité sociale: vers une nouvelle communication des entreprises ?* (avec P. de la Broise), Septentrion.
(2006) *Capitalisme et éducation,* Syllepses- Nouveaux Regards.
(2006) *La RSE, un enjeu syndical, Dossier, Nouveaux Regards*, n°35, (avec C. Bodet) oct-déc.
(2006) *Communautés et nouveaux modes de (télé) communication, Terminal* (avec E. Delamotte et B. Prince, n° 97-98, automne 2006.
(2006) *De la fracture numérique… Terminal* (avec A. Rallet et J.-B. Zimmermann), n°95-96, Hiver.
(2004) *Quand la politique digère Internet… Entre pratiques professionnelles et banalisation : quelle place pour l'innovation ?, Terminal* (avec B. Villalba), n°92.
(2002) *Fichiers et libertés, le cybercontrôle 25 ans après, Terminal* (avec D. Naulleau et J. Vétois), n° 88, automne-hiver.
(2000) *Vers le mammouth virtuel - L'école et les NTIC*, *Terminal*, n° 83, automne.
(1998) *Télécoms : réinventer le service public ?, Terminal* (avec B. Prince), n° 76-77, été-automne.

Chapitres d'ouvrages

(2011) « Secteur du savoir et territoire du plateau de Saclay », in Carré, Lefebvre, Levratto et Milelli, in *Dynamique des territoires et performances des firmes*, Le Manuscrit à paraître.
(2011) « Du rapport de développement durable au rapport CHSCT : Tension sur l'expertise sociale dans l'entreprise », in Allouche et Bardelli, *RSE et souffrance au travail*, à paraître.
(2011) « Le bilan sociétal »,(avec C.Bodet), In *Dictionnaire institutionnaliste de la RSE*, à paraître.
(2009) « RSE, innovation institutionnelle et mimétisme concurrentiel », (avec C. Bodet), in B Boidin, S. Rousseau, N. Postel, *Pour une approche institutionnaliste de la RSE,* Septentrion, pp. 147-159.
(2008) « Rupture dans la trajectoire historique du système éducatif. Vers une logique sectorielle ? » in Laurent C. et Tertre C. du, (éd), *Secteurs et territoire dans les régulations émergentes*, Edition l'Harmattan, Paris, pp. 99-120.
(2006) « Diffusion des ressources pédagogiques numériques : un modèle éditorial ? », (avec F Horn), in G. Chartron et E. Broudoux (dir), *Document numérique et société* ADBS Éditions, Collection Sciences et techniques de l'information, pp. 71-86.
(2006) " Le Bilan Sociétal : un processus participatif multi parties prenantes pour la responsabilité sociale des entreprises " (avec C. Bodet) in P. de la Broise et T. Lamarche, *Responsabilité sociale d'entreprise : vers de nouvelles communications organisationnelles ?*, Septentrion, pp. 137-150.
(2004) " L'éducation entre système européen et marché mondial ", in E. Delamotte (Ed), *Du partage au marché, Regards croisés sur la circulation du savoir,* Septentrion, pp 121-138.
(2000) " Développement de stratégies concurrentielles dans les industries éducatives ", in J. Deceuninck et E. Fichez (ed), *Industries éducatives. Situation, approches et perspectives*, SEGES, pp. 113-125.
(1995) " 25 ans de mutation des structures de marché : naissance de l'économie des télécommunications ", in C. Le Pen (ed.), *25 ans de sciences d'organisation*, Masson, pp. 276-284.
(1992) " Savoir-faire and telecommunication market structure : cooperation, domination and competition ", (avec C. Bodet et D. Joram), in C. Antonelli (ed.), *The economics of information networks*, North Holland, pp. 301-324.

Plan détaillé

Introduction *3*

Chapitre 1. Régulation sectorielle et territoriale.
Une perspective à partir des télécommunications et des Services en réseau ***13***

1.1. Déréglementation des télécommunications. Rupture du mode de régulation sectoriel **14**

1.1.1 Dépasser les théories des structures industrielles 15

1.1.1.1 La théorie des marchés contestables. Renouvellement et impasse de la théorie standard 15

1.1.1.2 Une théorie située, ayant une dimension performative 16

1.1.2 Une lecture institutionnaliste des télécommunications 18

1.1.2.1 L'approche par la régulation sectorielle, appliquée aux télécommunications 18

1.1.2.2 Changement des formes de concurrence, évolution des formes de l'État 21

1.1.2.3 Rupture du rapport salarial sectoriel 23

1.2. Logiques sectorielles des Services en réseau **24**

1.2.1 Rupture dans la construction de la demande sociale. Du collectif à l'individu ? 25

1.2.1.1 Transformation des fonctions collectives assurées par les Services en réseau 25

1.2.1.2 Crise de légitimité, changement de compromis sectoriel 26

1.2.2 De nouveaux dispositifs marchands : la révolution du service 27

1.2.3 Un rapport salarial soumis aux formes de concurrence ? 30

1.3.Conclusion. Régulation sectorielle et territoriale des Services en réseau **31**

1.3.1 Coproduction de la valeur 31

1.3.2 Matérialité et immatérialité de l'accumulation 33

1.3.3 Une régulation territorialisée 34

Chapitre 2. Secteur du Savoir. Régulation d'un secteur en émergence 37

2.1 Entre institution et services. Une approche sectorielle de l'éducation 38

2.1.1 Entre dynamique institutionnelle et dynamique de service. Érosion d'un compromis social 38

2.1.2 Genèse sur longue période d'une institution nationale 41

2.1.3 D'une régulation professionnelle à une régulation managériale : Une périodisation 43

2.1.3.1 D'une régulation professionnelle… 43

2.1.3.2 … à une régulation managériale 44

2.1.3.3 L'éducation entre économie de la connaissance et capitalisme financiarisé 44

2.1.4 Le choc des savoirs 46

2.1.4.1 Massification 46

2.1.4.2 Des dispositifs institutionnels au service de la compétence : la professionnalisation 47

2.1.4.3 « Crise de l'école ». Une nouvelle régulation introuvable 48

2.2 D'une régulation nationale à la confrontation des échelles territoriales 49

2.2.1 Confrontation des échelles territoriales, érosion des compromis nationaux 51

2.2.1.1 Éléments de régulation à l'échelle internationale 51

2.2.1.2 Des espaces de recomposition locale 52

2.2.2 Tout le secteur du Savoir en un territoire : le cluster de Paris-Saclay 53

2.2.2.1 Redécouverte du territoire 53

2.2.2.2 États des lieux du plateau de Saclay 55

2.2.2.3 Peut-on imposer un cluster par la loi ? 56

2.2.2.4 Territoire et spécialisation sectorielle 57

2.3 Entre régulation professionnelle et régulation managériale. L'articulation rapport salarial / formes de concurrence 58

2.3.1 Le Nouveau management public. Autonomie des établissements sous contrainte 59

2.3.1.1 Autonomie des établissements 59

2.3.1.2 Contrôle par la norme et convention de qualité 60

2.3.1.3 Un nouveau rapport aux usagers. La dynamique de service 61

2.3.2 Transformation du rapport salarial d'enseignement. Vers une régulation managériale 63

2.3.2.1 Structuration par la profession et les disciplines 63

2.3.2.2 Du rapport salarial d'enseignement à un rapport salarial de formation ? 65

2.4 Conclusion. Une régulation sectorielle en peine d'une convention de qualité 67

Chapitre 3. RSE : traiter des externalités à l'échelle mésoéconomique ***71***

3.1 Le développement durable à l'échelle de l'entreprise : un processus de légitimation 72
3.1.1 La communication en matière de RSE : une question stratégique 72
3.1.1.1 La RSE, composante stratégique des produits et services 73
3.1.1.2 Mobiliser le consommateur par les affects ou par la raison ? 74
3.1.2 De la légitimation 75
3.1.3 L'entreprise dans un double rapport : finance et environnement 77
3.1.3.1 Primat de la finance et représentation de l'entreprise 77
3.1.3.2 Prégnance du rapport à l'environnement 78
3.1.3.3 De la RSE comme « investissement de formes » 79
3.1.4 Mimétisme organisationnel ou isomorphisme institutionnel ? 81

3.2 La finance contre le rapport salarial : la RSE comme tentative de réponse 83
3.2.1 Rapport salarial financiarisé et RSE 83
3.2.1.1 La RSE comme objet de négociation sociale ? 83
3.2.1.2 Des compromis sociaux internes portés par le haut 84
3.2.2 La RSE : un compromis sous influence des managers 85
3.2.2.1 Managers vs actionnaires : la RSE comme innovation institutionnelle 85
3.2.2.2 Des intermédiaires sous influence 87

3.3 Conclusion. Éléments d'une régulation mésoéconomique 89
3.3.1 Une conception du contrôle entre finance et responsabilité sociale 89
3.3.2 Institutionnalisation de la RSE 91
3.3.3 Un compromis en manque d'acteurs forts et de règles formelles 92

Conclusion générale ***94***
4.1 Penser le changement institutionnel : un programme d'économie politique méso 95
4.2 Légitimation, information et connaissance 98
4.3 Secteur et territoire : espaces d'émergence de nouvelles régularités 103

Annexe. RSE : éléments de définition 109
Bibliographie 113
Bibliographie complète de l'auteur 123
Plan détaillé 125