

Patrimoines productifs, secteur et territoire

Patrimony for production, sector and territory

Bernard Billaudot *

*IREPD (Institut de recherche sur la production et le développement), UPMF Grenoble, BP 47,
38040 Grenoble cedex 09, France*

Résumé

On s'intéresse au secteur et au territoire comme entités productives. On adopte une approche en institutionnalisme historique, permettant d'intégrer de façon critique les apports respectifs de l'économie des institutions/organisations et de l'économie des compétences/connaissances à leur sujet. À partir du concept d'activité, l'un et l'autre sont conçus comme des « conteneurs de ressources » (Giddens), qui ont le statut d'externalités positives de nature patrimoniale. Ce sont toutefois des entités distinctes : l'accès au dit patrimoine relève, pour le secteur, de l'inscription de l'activité productive considérée dans la division du travail et pour le territoire, de l'inscription de cette activité dans l'espace. Un système productif est alors défini en couplant ces deux dimensions : c'est un ensemble structuré d'activités productives sur un territoire, ce dernier pouvant être local, régional, national ou continental. © 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. Tous droits réservés.

Abstract

The paper deals with sector and territory as productive entities. We have adopted an historical institutionalist approach encompassing both economics of organization and economics of knowledge. In reference to the concept of activity, both sector and territory are envisaged as “container of resource” (Giddens), with positive externalities of a patrimonial nature. Sector and territory are differentiated as follows: the sector's access to patrimony is based on the embodiment of activity in the division of labour; the territory's access to patrimony is based on the integration of activity in space. Therefore, a production system is defined as the coupling of these two dimensions: it is a whole structuring of productive activities in a territory, whether this territory is local, regional, national or continental. © 2002 Éditions scientifiques et médicales Elsevier SAS. All rights reserved.

* Auteur correspondant.

Adresse e-mail : bernard.billaudot@upmf-grenoble.fr (B. Billaudot).

Mots clés: Secteur; Territoire; Patrimoine; Ressource; Activité; Externalités; Institution; Organisation

Keywords: Sector; Territory; Patrimony; Resource; Activity; Externalities; Institution; Organization

1. Introduction

La stratégie dominante de recherche en sciences sociales consiste à diviser le travail en séparant divers domaines et en délimitant dans chacun de ces domaines une question particulière à traiter¹. L'analyse de cette question est alors menée soit sans se soucier de ce qui est fait à propos d'une autre question dans le même domaine ou dans un autre domaine, soit en considérant comme une donnée ce qui est produit par ailleurs. La séparation entre disciplines, puis entre sous-disciplines au sein d'une même discipline, enfin entre objets de recherche dans chacune d'elles relève de cette stratégie.

Une seconde stratégie moins courante, qui est plutôt complémentaire qu'alternative à la précédente dans la mesure où elle prend appui sur certains de ses résultats, vise à réunir, recomposer, articuler ou encore conjuguer en surmontant les oppositions éventuelles, ces divers savoirs morcelés. Cette démarche de recherche, dite pluri- ou transdisciplinaire, est beaucoup plus ambitieuse et exigeante. On ne peut en effet se satisfaire d'une simple addition de ces savoirs ; on doit procéder à leur appropriation — ce qui veut dire « faire le ménage » pour nos amis belges — sous l'égide d'une même approche de la vie des hommes en société.

La première stratégie s'avère fructueuse en « période de régime » au sens de la Théorie de la Régulation, c'est-à-dire lorsque la reproduction sociale s'opère dans le cadre de formes institutionnelles stabilisées, chacun pouvant alors considérer à juste titre que l'environnement institutionnel de son objet particulier est donné. L'analyse ne porte pas alors sur l'effet éventuel d'un changement de cet environnement sur cet objet. Cette stratégie ne convient plus en « période de crise », soit lorsque tout ou partie de l'institutionnel est en mutation. La seconde stratégie est celle qui s'impose alors, en principe. Cette exigence scientifique se fraie un chemin par delà les pesanteurs académiques. Elle se manifeste par une transgression des anciennes frontières et par la mise en œuvre de nouveaux programmes de recherche renouant les fils avec des problématiques anciennes — des problématiques qui avaient vu le jour dans d'anciennes périodes de mutation institutionnelle.

Tel est bien le cas depuis maintenant plusieurs décennies. Comment traiter, en effet, de la mondialisation, du développement durable ou de celui du sud en séparant l'analyse de l'allocation des ressources de celle de leur création, en détachant l'étude de la

¹ Cet article a pour origine une invitation de Martino Nieddu à présenter à l'école doctorale des sciences juridiques, économiques et de gestion de l'Université de Reims l'apport de ma recherche sur les fondements de l'approche de la régulation et son application en économie industrielle à propos du patrimoine, après avoir attiré mon attention sur l'importance de ce concept. Sans cette invitation et les échanges qu'elle a suscités, il n'aurait pas vu le jour. Une première version a été présentée au séminaire du groupe « Régulations sectorielles et territoriales » de l'Association Recherche et Régulation, en mars 2002. Je remercie les participants de ce séminaire pour leurs remarques que j'ai essayées d'intégrer.

localisation des firmes de celle de leur constitution et de leur coordination, en ne traitant pas des liens entre l'organisation des activités et le développement des territoires et a fortiori en posant d'emblée une frontière entre l'économique et le politique ? Poussées à leur terme, ces transgressions conduisent à de nouveaux concepts englobant tels ceux de biens publics ou de Capital Social, dont la consistance demeure en l'état actuel encore problématique (Meda, 2002).

Procédant de la seconde stratégie, deux opérations collectives de recherche évoquées dans le précédent numéro de cette revue ont posé des jalons pour en préciser le sens. En se donnant la proximité comme objet de recherche (RERU, 1993) (Bellet et alii, 1998), la première conçoit un territoire comme espace d'appartenance conjuguant proximité géographique, organisationnelle et institutionnelle. Si on doit relever le caractère innovant et précurseur de cette démarche, les termes dans lesquels cette proposition est présentement explicitée restent insatisfaisants² : il y a lieu de préciser la distinction entre l'institutionnel et l'organisationnel quand à leur inscription dans l'espace, en sorte de penser l'emboîtement de divers niveaux de territorialité (local, régional, national et continental) au lieu de laisser entendre que la définition qu'on en donne ne s'applique qu'au local. La seconde opération, à laquelle on fait référence, est celle qui s'est fixée pour objectif de cerner la notion de patrimoine (Barrère et alii, 2001), terme qui incorpore l'idée de conservation et de transmission et qui paraît préférable à celui de capital social trop connoté au registre de la production (celui de la mise en valeur, avec destruction créatrice). Il est conçu comme « l'ensemble des éléments matériels et immatériels qui concourent à maintenir et à développer l'identité et l'autonomie de son titulaire dans le temps et dans l'espace par l'adaptation au milieu évolutif »³. On ne peut toutefois se contenter de cette définition : il reste à préciser, pas seulement en extension, quels sont les titulaires en question et ce que sont ces éléments qui composent tout patrimoine, notamment dans le cas où le titulaire est un territoire au sens ci-dessus.

L'ambition de cet article est de tenter de dépasser ces limites en construisant, en amont des diverses disciplines, un appareillage conceptuel dans lequel trouvent place et soient mis en rapport de façon cohérente proximité, territoire et patrimoine. Cela signifie que l'analyse développée ne doit pas emprunter « clef en main » un concept construit dans une discipline particulière, notamment ceux de marché, de firme, d'externalité ou de bien

² Voir notamment (Colletis et alii, 1999), dans lequel la proximité géographique, « qui traite de la séparation dans l'espace, ... intègre la dimension sociale des mécanismes économiques », la proximité organisationnelle, « qui concerne les interactions entre acteurs, ... repose sur un cadre cognitif commun » et la proximité institutionnelle « repose sur l'adhésion des acteurs à un espace commun de représentations et de règles d'action orientant les comportements collectifs » (p. 29). Concernant ce programme de recherche, voir aussi (Chauchefoin, 1994, Zimmermann, 1998, Colletis et alii, 2001).

³ Cette définition est celle donnée par H. Ollagnon, dans le document de travail cité. Les autres définitions proposées dans ce document sont assez similaires. D. Bartélemy précise, dans le cas de l'agriculture que le patrimoine « est dévolu à la préservation et la perpétuation d'un groupe auquel il est attaché ». C. Barrère met l'accent sur le fait que celui d'une nation comprend les « institutions transmises ». F. D. Vivien et M. Nieddu considèrent à propos du seul patrimoine naturel qu'il convient de le « gérer de manière à le transmettre aux générations futures avec une qualité préservée ». Micoud ajoute enfin qu'il s'agit « d'une figure pour instituer la durée. Ce n'est pas seulement une collection d'objets, c'est un outil de coordination ».

(y compris public ou collectif) en provenance de l'économie. Cela implique d'adopter une approche qui ne soit pas spécifique à une discipline particulière.

À de rares exceptions près, les analyses récentes développées en sciences politiques sont institutionnalistes (Hall et Taylor, 1997). Toutes prennent en compte les règles sociales, en se préoccupant d'expliquer comment elles émergent de l'interaction entre les individus et les groupes sociaux comme solutions de coordination et en s'interrogeant sur les raisons pour lesquelles certaines sont suivies. Ces analyses se distinguent dans la façon de répondre à deux questions : 1/ comment construire la relation entre institution et comportement ; 2/ comment expliquer le processus par lequel les institutions naissent et se modifient. Trois démarches institutionnalistes distinctes se dégagent alors : l'institutionnalisme (du choix) rationnel (IR), l'institutionnalisme sociologique (IS) et l'institutionnalisme historique (IH). Ceci n'est pas propre à la science politique, mais se retrouve aussi en économie et en sociologie (Theret, 2000a, 2000b).

Pour faire bref, le caractère distinctif essentiel de l'IH, au regard de l'IR et de l'IS, est le suivant : on ne peut comprendre les règles d'une période dans l'abstrait, mais toujours par référence à l'histoire qui y a conduit ; au lieu d'être envisagée seulement comme un arrangement localement efficient pour les seuls acteurs concernés (IR) ou comme une certaine combinaison de mondes possibles (IS), chaque forme d'organisation particulière y est donc analysée comme partie d'un tout qui a durci dans le cadre de la crise d'un ancien ordre. D'une approche à l'autre, l'analyse monte en complexité, en sorte qu'à chaque fois la méthode et les implications normatives changent ; mais on se sert de ce qui est produit en IR pour construire en IS et de ce qui est fait en IS pour construire en IH⁴.

L'analyse que l'on se propose de développer porte sur la société moderne. Pour autant, les catégories en question, notamment celles de patrimoine et de territoire sur lesquelles on entend déboucher, ne sont pas nées avec ce genre de société. En adoptant une approche en institutionnalisme historique, on se propose de les comprendre comme le produit d'une évolution historique au cours de laquelle elles sont apparues puis ont changé dans leur forme. L'élaboration théorique est à la fois logique et historique. La démarche consiste à partir de la catégorie la plus abstraite et en même temps la plus universelle, celle d'activité, puis à produire les catégories plus concrètes qui en découlent

⁴ En présentant les choses de cette façon, on s'écarte quelque peu de l'analyse de Hall et Taylor, étendue par Theret. On considère en effet que l'on ne peut structurer un champ en trois polarités en retenant les deux axes relatifs au double questionnement de Hall et Taylor. En effet, les réponses à la seconde question sont contenues dans les réponses à la première. On considère que le noyau commun constitutif du champ des institutionnalismes est de considérer que les comportements des individus sont commandés à la fois par des règles issues d'interactions sociales et par la rationalité. Cela revient à adopter de façon plus ou moins explicite la proposition de A. Giddens (1987) d'une dualité du structurel. On exclut ainsi de ce champ aussi bien les analyses structuralistes dans lesquelles les individus sont considérés comme des machines à suivre des règles que la théorie économique néoclassique standard dans laquelle leurs comportements sont seulement commandés par la rationalité. Les analyses institutionnalistes se distinguent alors par la façon de traiter de la rationalité. On retient deux axes : le premier est relatif au degré d'endogénéisation de la rationalité vis-à-vis des règles (elle est exogène en IR et totalement endogène en IS et en IH) ; le second est relatif au degré d'historicité du lien postulé entre règles et rationalité (degré nul en IR et IS et degré 1 en IH). Ainsi, on ne construit que trois formes polaires, la quatrième (0, 1) étant exclue. Et on est à même de positionner dans ce champ les analyses concrètes développées, à l'exemple de celle de North (1990) qui ne relève pas simplement de l'IR.

logiquement, sans considérer pour autant que les solutions institutionnelles aux problèmes posés, qui ont été trouvées dans l'histoire, étaient prédictibles. Elles sont considérées comme des inventions imprédictibles : on en fait toujours état à partir de leur existence constatée⁵.

Un moment essentiel dans le cours de cette démarche est celui qui conduit à distinguer des activités productives – sans se limiter pour autant à celles de ces activités qui seront qualifiées d'économiques parce que conduites en monnaie. Le point de vue de l'économiste se manifeste alors : l'analyse est focalisée sur les patrimoines associés à ces activités et leur inscription dans l'espace.

Le développement du concept d'activité, qui est réalisé dans une première partie, débouche sur la définition générale d'un territoire. La prise en compte de la division/coordination des activités productives conduit, dans une seconde partie, à mettre en rapport les territoires comme entités productives et les secteurs industriels, en débouchant ainsi sur la définition d'un système productif et sa déclinaison (national/local).

2. Le développement du concept d'activité : ressources, patrimoine et territoire

2.1. Le point de départ : l'activité

Le premier concept — celui dont dérivent les autres — est, comme chez M. Weber dans *Économie et société*, celui d'activité⁶. On en propose une définition quelque peu différente de la sienne. Par activité, on entend toute façon pour un être humain d'occuper son temps en mobilisant des ressources et en obtenant des effets ou résultats. Ces effets sont objectifs. Cette activité est sociale lorsque ces ressources proviennent d'activités d'autres personnes ou lorsque l'un ou l'autre de ces effets est perçu par autrui⁷. Nous ne

⁵ Une telle démarche peut donner l'impression qu'elle est « fonctionnaliste ». Ce n'est pas le cas : cela ne revient pas à donner un fondement fonctionnaliste aux formes institutionnelles ou organisationnelles. Ce fondement demeure historique : elles répondent à un problème de socialisation, mais ce problème est toujours situé (il est relatif à un environnement institutionnel déjà acquis et qui change dans l'histoire) et la solution trouvée n'est pas comprise comme l'effet d'un principe homéostatique consistant à maintenir le système social à un niveau d'équilibre optimal (Coleman, 1994 : 168).

⁶ Le point de départ normal de l'économiste est l'individu doté d'une rationalité utilitariste substantive, c'est-à-dire d'une fonction d'utilité dont les arguments sont des biens et d'une logique visant à maximiser cette fonction, ce qui peut le conduire à se contenter dans certaines conditions d'un niveau d'utilité jugé satisfaisant. L'existence même de ces biens n'est donc pas discutée. A fortiori, si on s'en donne au départ la nomenclature, comme c'est le cas dans la théorie standard et encore, dans la NEI. Partir de l'activité, comme le fait M. Weber, permet d'éviter cet écueil. L'activité est aussi l'unité d'analyse de G. Richardson (1972), mais celle-ci est alors entendue dans un sens plus circonscrit, puisqu'il s'agit seulement d'activité productive. On y revient au début de la seconde partie.

⁷ La définition de M. Weber est la suivante. « Nous entendons par « activité » un comportement humain (peu importe qu'il s'agisse d'un acte extérieur ou intime, d'une omission ou d'une tolérance), quand et pour autant que l'agent ou les agents lui communiquent un *sens* subjectif. Et par « activité sociale », l'activité qui, d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'autrui, par rapport auquel s'oriente son déroulement. » (Weber, 1995 : 28).

considérons dans la suite que les activités sociales, ainsi définies⁸. On peut tout autant parler d'action ou de pratique sociale (voir (1) dans le schéma infra).

Il s'agit d'une définition plus simple, puisqu'elle laisse de côté le sens. Chez Weber, ce sens est subjectif et il relève d'une communication : c'est un discours que tient ou peut tenir une personne en direction d'autrui. Mais qui est cette personne : la personne qui s'active ou celle qui commande l'activité en question ? S'il s'agit d'une seule et même personne lorsque cette activité est autonome et a fortiori indépendante, ce n'est plus le cas pour une activité subordonnée⁹ ; et dans ce second cas il y a de grandes chances que les discours tenus d'un côté par celui qui commande, de l'autre par le subordonné qui s'active, soient différents. Et même si on s'entend pour dire que la personne à écouter est celle qui commande l'activité, une autre question se pose. Le discours à prendre en compte est-il celui que tient cette personne à propos de l'effet essentiellement visé par la dite activité ou celui qu'elle tient concernant les raisons pour lesquelles elle met en œuvre cette activité, c'est-à-dire sur son propre intérêt dans l'affaire ? S'il s'avère nécessaire de ressaisir le sens — ce dont on convient sous peu — il y aura lieu de lever ces ambiguïtés.

L'avantage de notre définition de départ est de lier seulement l'activité à la transformation des affects en besoins, qui est gouvernée par cette dialectique du confort et du plaisir dont parle Scitovsky (1978). Autrement dit, elle ne présuppose qu'une chose (un invariant universel) : l'homme recherche le bonheur ; il recherche à la fois le confort qui est un état dans lequel ne se manifeste ni manque ni excès mais dont on finit par se lasser et le plaisir qui naît d'un changement d'état et dont la recherche implique toujours d'aller au-delà du confort ; mais comme ces deux faces du bonheur sont contradictoires, il s'agit d'une quête sans fin : le bonheur est un but inaccessible ; cette inaccessibilité est intimement vécue comme une incomplétude radicale — même si on tente de se la masquer par tous les moyens, comme c'est tout particulièrement le cas dans la société moderne actuelle ; chacun lui donne un sens qui dépend des lunettes que l'on prend pour lire sa vie¹⁰.

Notre définition ne présuppose pas comme le retient Giddens (1987) que l'homme serait naturellement compétent¹¹ et a fortiori qu'il serait rationnel au sens d' Elias (1985), c'est-à-dire qu'il soumettrait ses activités à la poursuite d'un projet personnel, qu'il serait

⁸ Le « social » est ici envisagé en un sens tout à fait général. C'est en ce sens que l'on parlera sous peu de règles sociales à propos de la dimension institutionnelle d'une relation. On verra dans la suite que ce qualificatif peu aussi être employé en un sens strict, en opposant alors le « social » au « particulier ». Par activité sociale (ss), on entend alors une activité sociale (ls) dépersonnalisée.

⁹ On précise, ci-après le sens de ces termes. En résumé, une activité autonome est une activité qui n'est pas menée en situation de subordination et une activité indépendante est une activité qui n'est pas menée en coopération avec d'autres.

¹⁰ Cette recherche du bonheur en tant que quête ne pouvant être satisfaite sur terre a été et est encore considérée par certains comme une marque de transcendance, le signe de l'existence en chaque homme d'une dimension qui transcende la condition humaine dans ce qu'elle a de perceptible par l'observation et à laquelle la mort met un terme. Ceci s'est manifesté dans l'histoire par la place prise par le sacré — la relation des hommes à Dieu ou aux dieux — dans la genèse des premières institutions.

¹¹ Pour Giddens, la compétence d'un individu est sa capacité, si on le lui demande, de donner des raisons à ce qu'il fait, c'est-à-dire aux activités auxquelles il se livre ; cela s'applique tout autant aux activités réfléchies relevant de la conscience discursive qu'aux activités routinières relevant de la conscience pratique – activités qui n'ont pas été précédées d'une réflexion.

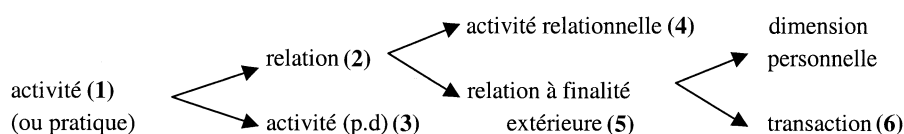
à même de se projeter dans l'avenir et agirait dans son propre intérêt (Billaudot, 2001)¹². Étant entendu que le sens, en tant qu'il est subjectif, est une autre façon de parler de la compétence, on considère que cette dernière, puis la rationalité, qui est la forme que prend la compétence au-delà d'une certaine avancée du processus d'individua(lisa)tion dans l'histoire humaine, sont des productions historiques.

On s'en tient donc aux deux hypothèses ontologiques suivantes, qui traduisent la quête du bonheur par tout homme et qui, étant donné le caractère contradictoire de cette quête, postulent toutes deux une ambivalence de la nature humaine :

- H1 : l'homme a besoin de s'activer/de se reposer ;
- H2 : en raison de son incomplétude fondamentale, l'homme a besoin de communiquer avec les autres hommes/de s'isoler des autres.

Par ailleurs, notre définition explicite le fait que toute activité implique la mobilisation de ressources. Ces dernières, dont on précise le contenu dans la suite, jouent un rôle essentiel dans le développement du concept que l'on retient.

Ce développement logique/historique est visualisé par le schéma suivant¹³.



Ce développement prétend rendre compte du processus de différenciation des activités qui s'est réalisé dans l'histoire ; ainsi, la transaction, en tant qu'elle est dissociée de la dimension personnelle d'une relation à finalité extérieure, est une catégorie propre à la société moderne.

D'un point de vue logique, il consiste à distinguer diverses sortes d'activités ainsi que des composantes en leur sein. Mais il n'est pas purement logique : il ne repose pas seulement sur les deux hypothèses que l'on vient d'énoncer. On ne peut le réaliser sans ressaisir le sens, c'est-à-dire les discours tenus par ceux qui s'activent ou commandent les activités, à propos de l'effet essentiellement visé par telle ou telle de ces activités. En effet, un observateur extérieur ne peut choisir parmi les effets d'une activité celui que l'on doit considérer comme tel sans prendre en compte ce que disent les personnes concernées. Cet effet essentiellement visé est l'orientation de cette activité, sa finalité.

¹² Précisons que la rationalité au sens d'Elias englobe la rationalité en finalité de Weber, donc en particulier la rationalité utilitariste substantive (parfaite ou limitée) dont part la science économique normale, celle dans laquelle la fin, le but visé, est la satisfaction retirée de biens produits par l'homme ou disponibles dans la nature, soit encore celle qu'apportent les activités dans lesquelles on consomme de tels biens (Lancaster, 1966) — hypothèse qui ne peut être confondue avec la seule hypothèse d'une recherche du bonheur, dans la mesure où le but visé, dans ce cas, se traduit par l'attribution à chaque individu d'une fonction de satisfaction dont les arguments sont des biens (ou des activités de consommation) en principe accessibles et où la fin visée se trouve donc formulée dans des termes qui laissent entendre que ce but peut être atteint. Par contre, la définition d'Elias n'englobe pas la rationalité en valeur de Weber, qui relève de la compétence.

¹³ La première partie de ce schéma a pour point de départ un travail commun avec L. Bensael et I. Samson traitant du fondement théorique de la relation de service (Bensael et alii, 2001).

Faisant partie des effets d'une activité, cette finalité est objective. Elle ne se confond pas avec le discours de la personne qui nous dit quel est l'effet visé, c'est-à-dire avec ce qu'elle dit de cette finalité - son point de vue subjectif sur cette finalité qui en est le sens pour elle ou encore le sens visé par elle. Cela permet de dissocier la finalité d'une activité du sens visé comme de l'intérêt qu'y trouve la personne qui s'active (ou celle qui commande l'activité, si ce n'est pas la même personne) : la finalité est objective et l'intérêt ne s'identifie pas au point de vue subjectif de cette personne sur cette finalité¹⁴. Pour le dire autrement, la première distinction que comporte ce développement logique n'intervient qu'à une étape de l'histoire humaine marquée par l'avènement de la compétence.

La première distinction que l'on opère est celle entre relation et activité (proprement dite).

Une Relation (2) est une activité (1.s) dont l'effet essentiellement visé est d'établir ou d'activer une communication, d'échanger avec une ou plusieurs personnes. Dès lors que cet effet visé est atteint, cet engagement à communiquer est mutuel.

Toute relation a une dimension personnelle et une dimension institutionnelle. La première relève de ce que A. Caillé (1986) appelle la socialité primaire ; elle met normalement en jeu une co-présence participant de cette intégration sociale au sens fort du terme dont parle Giddens (1987), en la distinguant de la simple intégration systémique. La dimension institutionnelle est relative aux règles sociales qui structurent la relation ; cette dernière est alors envisagée comme une relation de fonction à fonction, relevant de ce que A. Caillé appelle la socialité secondaire abstraite ; avec la définition qu'en donne Giddens en termes d'intégration systémique, c'est un lien dans lequel les corps sont mis à distance, un lien impersonnel qui procède d'une distanciation spatio-temporelle. Cette distinction entre dimension personnelle et dimension institutionnelle n'est vraiment acquise qu'avec l'avènement de la modernité : au regard des institutions traditionnelles, le propre des institutions fondamentales de la modernité est d'être totalement dépersonnalisées¹⁵.

Une Activité proprement dite (3) est toute activité dont la finalité n'est pas une relation. Elle est réalisée par une personne physique (ou plusieurs — voir infra). Elle mobilise des ressources, distinctes de celles qui sont incorporées dans la personne qui s'active (ou les personnes qui s'activent). Elle est située dans l'espace : elle ne peut se déployer au même moment dans deux lieux différents.

On retient de n'utiliser dans la suite le terme d'activité qu'à propos des seules activités proprement dites et à parler en conséquence de pratique pour tout type d'activité au sens large.

Une seconde distinction est opérée au sein de la pratique (activité au sens large) de type relation, entre activité relationnelle et relation à finalité extérieure.

Une Activité relationnelle (4) est une relation à orientation interne. Sa finalité est la relation. Comme une activité (proprement dite), une activité relationnelle implique

¹⁴ Sur ce dernier point, nous nous écartons donc aussi de J. Baechler (1995 : 53) qui ne distingue pas sens visé et intérêt.

¹⁵ Voir (Dupuis, 2002), repris dans (Billaudot, 2001).

rencontre : elle ne peut être *footlost*, contrairement à ce qu'il en est pour une relation à finalité extérieure.

Une Relation à finalité extérieure (5) est une relation dont l'effet essentiellement visé n'est pas de communiquer avec autrui. Sa finalité est extérieure. Elle est d'intégrer une activité (p.d), faisant alors de cette dernière une activité sociale (et non une activité isolée)¹⁶.

Une dernière distinction est faite, pour toute relation à finalité extérieure, entre ses deux dimensions, arrivant ainsi au concept de transaction.

Une Transaction (6) est la dimension institutionnelle d'une relation à finalité extérieure. Dans une activité relationnelle, c'est la dimension personnelle qui est primordiale. Dans une relation finalisée, c'est au contraire la dimension institutionnelle qui est primordiale. Cela ne doit pas conduire, pour autant, à ignorer la dimension personnelle. En effet, il est rare que cette relation soit totalement instrumentée¹⁷. Sauf dans ce cas, elle met en jeu de la confiance. Cette confiance est exorbitante à la transaction : elle relève de la dimension personnelle, qui implique une rencontre ou, pour le moins, une communication à distance avec le son de la voix.

Une transaction est donc l'équipement institutionnel — en règles sociales — d'une relation finalisée intégrant une activité. Comme le retient Commons (1934), c'est le règlement d'un conflit de prétentions — des *contents of wills* selon ses propres termes — à propos de la définition ou du transfert de droits de propriété sur des ressources — des *property rights*¹⁸. Toute transaction obéit donc à trois principes : le conflit (il y a un conflit d'intérêt entre les protagonistes), la dépendance (pour parvenir à ses fins, chacun d'eux doit passer par une transaction) et l'ordre (toute transaction est réglée). Ce règlement se fait notamment dans un cadre juridique qui « organise les interactions en attribuant des droits, des obligations, des limites à l'exercice des droits et à l'assujettissement à des obligations, en créant des pouvoirs et des limites à leur exercice » (Bazzoli, Kirat, 1999 : 76).

¹⁶ La distinction faite entre activité relationnelle et relation à finalité extérieure est d'ordre analytique. Elle est relative à l'effet essentiellement visé. Dans le concret, une relation finalisée peut laisser place à une activité relationnelle, comme de converser de sa santé ou du temps qu'il fait avec son boucher lors d'un achat. Cette dernière ne doit pas être confondue avec la dimension personnelle d'une relation à finalité extérieure (cf. ci-après).

¹⁷ Une relation totalement instrumentée est une relation pour laquelle tout est réglé à l'avance, par l'une des personnes en relation ou par une tierce personne, sans aucune concertation entre les deux personnes en relation. C'est un cas extrême, tout à fait hypothétique qui est une négation dans les termes, puisqu'il n'y a plus en fait dans ce cas de relation entre les deux (au sens courant du terme) ! Le cas d'un contrat complet — au sens de la théorie standard étendue — à prendre ou à laisser par l'agent qui est en relation avec le principal qui le propose, en est un exemple. Mais aussi, en marche normale, la « relation » entre deux personnes occupant deux postes de travail successifs sur une chaîne de montage. Pour le dire autrement, une « relation totalement instrumentée » est une relation qui ne se forme pas avec des personnes en chair et en os. Cela se rencontre « lorsqu'il n'y a rien d'autre que le désir d'entraîner l'autre vers soi, de l'absorber en soi-même, en fait d'empiéter sur son espace. C'est la négation de toute relation. L'existence de l'autre n'est pas acceptée. L'autre est seulement utilisé comme un instrument » (propos de S. Prajnanpad rapporté dans (Prakash, 1986)).

¹⁸ Ce sont des droits d'usage ou des droits de créances, qui ne se réduisent pas à la simple propriété de biens matériels (*ownership*).

La socialisation est rendue manifeste par l'interdépendance entre les diverses activités dès lors qu'elles ne sont plus isolées : elle repose sur des institutions qui règlent ces interdépendances et dont les plus essentielles ont trait à la définition des droits de propriété sur les choses et les personnes¹⁹. Ces institutions sont faites de règles qui ne sont pas propres à un couple d'individus ; autrement dit, toute relation (à deux) dans une société relève d'un certain cadre institutionnel qui lui préexiste ; elle s'inscrit dans des rapports sociaux, qui en distribuant des droits et devoirs différencient les personnes concernées — elles n'occupent pas la même place sociale. Cela vaut pour tout genre de société²⁰, niveau auquel on se situe à cette étape de l'analyse, même si on se limite ensuite à ne prendre en compte que la société moderne dans laquelle l'institutionnel est dépersonnalisé. Les règles dont se compose toute institution sont pour une part des règles de droit et pour une autre part des conventions²¹. Elles sont à la fois habilitantes et contraignantes²².

Logiquement, l'intégration d'une activité ne peut passer que par l'un (au moins) des « ingrédients » de toute activité, à savoir la personne qui s'active, l'une ou l'autre des ressources qui sont mobilisées dans l'activité ou l'effet de cette dernière. On doit donc logiquement déboucher sur l'existence de trois types universels de transactions²³ :

- transaction de subordination (intégration par la personne qui s'active) ;

¹⁹ Dans la théorie « économique » des droits de propriété (Coase, Alchian, Demsetz, etc.) qui part de l'individu doté d'une rationalité utilitariste (voir note 3 supra), on considère que tout échange, que toute relation de quelque nature qu'elle soit peut être considérée comme un échange de droits de propriété sur des objets, un droit de propriété étant ainsi un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique. Ici, on considère que cela ne vaut que pour les relations finalisées à l'intégration d'une activité proprement dite et ne s'applique donc pas aux activités relationnelles. On conserve, par contre, la distinction entre propriété commune, propriété collective et propriété privée (voir infra). On revient plus loin sur le lien entre droits de propriété et externalités.

²⁰ Plus précisément, cela ne s'applique qu'aux « sociations » au sens de Weber (p. 78) – celles qui se fondent sur des compromis ou des coordinations d'intérêts – et non aux « communalisations » – celles qui reposent seulement sur le sentiment subjectif de chacun d'appartenir à une même communauté.

²¹ On s'en tient aux définitions qu'en donne Weber, en retenant comme critère pour opérer cette distinction la façon dont la validité de la règle est garantie : 1/ on est en présence d'une règle de droit « lorsque la validité est garantie extérieurement par la chance d'une contrainte (physique ou psychique) grâce à l'activité d'une instance humaine, spécialement instituée à cet effet, qui force au respect de l'ordre et châtie la violation » ; 2/ il s'agit, au contraire, d'une convention « lorsque la validité est garantie extérieurement par la chance que, si on s'en écarte à l'intérieur d'un groupe d'hommes déterminé, on s'expose à une réprobation (relativement générale et pratiquement perceptible) » (p. 68). Cela signifie que l'on est en présence d'un ordre légitime, c'est-à-dire de plus que de simples régularités (usages ou coutumes).

²² Précisons que la contrainte en question est structurelle ; c'est une limitation du pouvoir de chacun : les règles limitent ce que chacun peut faire. Autrement dit, ce n'est pas de contrainte sanction dont il s'agit, c'est-à-dire de la sanction possible en cas de manquement à la règle, sanction qui diffère, comme on vient de le voir, selon qu'il s'agit d'une règle de droit ou d'une convention. Ni d'ailleurs de contrainte corporelle, cette contrainte qui tient au fait que deux personnes ne peuvent occuper le même espace. Voir Giddens (1987) concernant la distinction entre contrainte corporelle, contrainte structurelle et contrainte sanction.

²³ Elles sont logiquement possibles dans tout genre de société, ce qui n'implique pas qu'elles y existent nécessairement, comme on le voit infra pour les transactions de circulation. A contrario, on laisse nécessairement de côté les transactions qui tiennent à l'existence de certaines institutions et qui sont donc propres aux sociétés reposant sur ces institutions (exemple : les transactions financières propres aux sociétés dans laquelle la monnaie a été instituée).

- transaction de coopération (intégration par une ressource, qui est alors commune) ;
- transaction de circulation (intégration par l'effet, qui est alors un produit)²⁴.

Le propre d'une approche institutionnaliste en science sociale est de considérer que toute séparation est institutionnelle : elle est le fait de règles. Il n'y a pas de séparation «naturelle», en ce sens qu'elle préexisterait à toute institution. Cela vaut aussi bien pour les rapports des hommes à la nature que pour les rapports des hommes entre eux. D'une société à l'autre certaines séparations apparaissent ou changent de forme (y compris déplacement).

2.2. De la différenciation des activités (pd)

Dans l'histoire humaine, les premières séparations qui voient le jour sont d'une part celle entre les hommes et la nature, d'autre part celle des hommes entre eux — cette seconde séparation allant de celle des clans, communautés particulières ou familles à celle de l'individualité de chacun. La première se traduit par des droits de propriété sur la nature — son usage, son exploitation —, ce qui revient à la considérer comme une ressource (un ensemble de ressources dites naturelles). Tant que la seconde séparation n'a pas été instituée, c'est la seule ressource et il ne peut s'agir que d'une propriété commune. Il n'y a pas alors de séparation nette entre activités relationnelles et activités (pd) et il n'y a de place que pour des transactions de coopération — régler chacune des activités qui implique l'usage de cette ressource commune, de cette ressource dont l'usage n'est pas partagé. L'espace s'en trouve divisé, avec la constitution de territoires²⁵. Un territoire se présente alors comme un espace approprié. C'en est la forme primitive, confondue avec le patrimoine.

Il n'en reste pas moins que toutes les activités ne sont pas menées ensemble par tous les membres de la communauté (il ne s'agit pas encore de socialisation). Une séparation s'introduit entre activités de production et activités de consommation. Cette séparation, qui ne concerne que la seule dimension «activité proprement dite» des activités sociales, impulse celle entre activités relationnelles et activités et s'approfondit avec la séparation des hommes entre eux, qui va de pair avec l'institution de la propriété collective (autorisant une attribution de droits d'usage à certains) et de la libre propriété individuelle ou familiale (couplant droit d'usage héréditaire et droit d'aliénation).

C'est de cette séparation au sein des activités dont on doit se préoccuper maintenant, puisqu'elle est à l'origine de celle entre territoire et patrimoine, avant de revenir à l'analyse des ressources et à celle des liens entre règles et ressources.

²⁴ Le plus souvent, on le voit sous peu, les ressources proviennent d'autres activités ; ce sont des produits d'autres activités. À ce titre, l'activité en question est intégrée à l'amont. Mais ce mode d'intégration n'est pas porteur d'un autre type de transaction, puisque cette intégration passe alors par une transaction de circulation.

²⁵ Un registre de socialisation de nature politique en résulte – celui de la mise en rapport des hommes entre eux à propos de la défense de ce territoire et de la paix civile en son sein – ainsi que des activités (pd) répondant à ces finalités (Billaudot, 1996).

2.3. La séparation « activité de production/activité de consommation »

Une activité de production (ou activité productive) est une activité dont la finalité est tournée vers une autre ou d'autres activités. Autrement dit, c'est une activité à orientation extérieure. Cette orientation se réfère au sens que lui donne celui qui met en œuvre l'activité concernée — celui qui s'active²⁶ ou le supérieur de ce dernier en cas d'activité subordonnée (voir infra). À la différence de la seule finalité qui est objective, ce sens est subjectif : c'est le sens visé par cette personne ; il est dans l'intention de cette personne que cette activité ait un effet sur une autre ou d'autres activités. Cet effet visé est un produit, c'est le produit de cette activité. Celui qui produit travaille. Ce produit peut être un bien ou un service²⁷. En cas d'activité en coopération, ce produit est commun ; il n'y a pas un produit associé à l'activité de chaque membre de l'équipe ; ce produit commun est la conséquence de l'existence d'une ressource commune, qui est au fondement de la coopération.

Il n'y a pas de produit lorsqu'une activité quelconque a un effet sur une autre ou d'autres activités et que cet effet n'est pas visé. On est alors en présence d'une externalité (proprement dite). Celle-ci peut être positive (l'effet apporte quelque chose à l'activité touchée, notamment une ressource supplémentaire) ou négative (cet effet la perturbe, altère d'une façon ou d'une autre son déroulement, notamment en affectant négativement l'une des ressources qui y sont mobilisées). De façon générale d'ailleurs, toute activité au sens large génère, bénéficie ou subit de telles externalités, notamment les activités relationnelles.

À la différence d'une activité (à orientation) productive, une activité de consommation est une activité à orientation interne²⁸. L'effet visé s'épuise dans l'activité. Il est orienté

²⁶ Pour ne pas alourdir le texte, on s'en tient au singulier. Il s'agit du pluriel en cas d'activité autonome menée en coopération par un ensemble d'individus non subordonnés. Le sens visé est alors relatif à ce groupe, constitué par un rapport de coopération (une structure de gouvernance de transactions de coopération). On ne doit pas confondre ce cas avec celui d'une activité de production réalisée par plusieurs personnes qui sont subordonnées à la même personne et entre lesquelles le travail est divisé à l'initiative de ce supérieur commun (voir seconde partie, lorsqu'on traite de la division manufacturière du travail).

²⁷ On ne formule ici que quelques remarques à propos de cette distinction. Comme toute séparation, elle est d'ordre institutionnel. Les deux distinctions traditionnelles à fondement naturaliste – matérialité/immatérialité du produit d'une part, produit utilisé après/produit utilisé en même temps que sa production (J.B. Say) d'autre part – ne sont que des éléments présidant à la codification de cette séparation. La conclusion provisoire d'une réflexion commune à l'IREPD avec C. Genthon sur ce sujet est de retenir qu'un produit est un « bien » lorsque celui qui l'acquiert bénéficie d'un droit d'usage définitif illimité de ce bien – il peut être matériel (à forme phénoménale unique ; ex. : une automobile) ou immatériel (à formes phénoménales multiples ; ex. : un disque ou un logiciel). C'est au contraire un « service » lorsque le bénéficiaire du service ne se voit attribuer aucun droit de propriété (ex. : une réparation automobile) ou seulement un droit d'usage temporaire (ex. : un spectacle à l'Olympia). Nous ne retenons donc pas la définition de Gadrey, précisant celle de Hill, dans la mesure où, n'étant pas institutionnelle, elle conduit à confondre « relation de fourniture d'un produit de type service » et « relation de service ». Il y a toutefois un point essentiel d'accord : cette distinction ne peut être pensée qu'en considérant la transaction de circulation du produit (voir infra), non sa seule production ou son seul usage.

²⁸ Plus précisément, on doit parler d'orientation principalement interne. Ainsi, l'activité d'une personne qui se déplace en utilisant son véhicule et qui prend un passager faisant de l'auto-stop est principalement une activité de consommation : l'effet visé n'est pas de produire un service de transport pour son passager.

vers celui ou ceux qui réalisent cette activité. Ces derniers ne travaillent pas. Dans les sociétés traditionnelles comme dans la société moderne, ce type d'activité (pd) est souvent en même temps une activité relationnelle. Pour être tout à fait précis, il faut parler d'activité de consommation finale. Dans une telle activité, on se sert de ressources autres que la seule nature ; ces ressources proviennent d'activités de production ; certes cela vaut aussi pour (quasiment) toute activité productive : beaucoup des ressources qu'on y utilise sont des produits et beaucoup de ces produits sont consommés, en ce sens qu'ils disparaissent immédiatement ou progressivement lorsqu'on les utilise ; autrement dit, toute production est en même temps consommation (Marx, 1963 : 243) ; mais il s'agit alors d'une consommation productive, les deux activités productives concernées étant complémentaires (au sens de Richardson). Cela n'interdit pas qu'une activité de consommation finale puisse avoir des effets sur d'autres activités ; pour autant, ce ne sont pas des produits, seulement des externalités (pd) selon la définition que l'on vient d'en donner.

Revenons aux activités de production. Une activité de production ordinaire est une activité dont le produit sert de ressource dans une autre activité, cette autre activité pouvant être une activité de production ou une activité de consommation (finale). D'autres activités productives se greffent sur ces activités ordinaires, à commencer par celles qui ont pour effet visé de transporter ou de réparer un produit.

Précisons qu'on ne qualifie pas d'activités « économiques » les activités à orientation productive, contrairement à ce qui est couramment retenu, notamment, me semble-t-il, par M. Weber lorsqu'il dit « d'une action qu'elle a une orientation économique quand elle vise dans son intention à aller au devant d'un désir d'utilité » et lorsqu'il « désigne par activité économique l'exercice pacifique d'un droit de disposition d'orientation essentiellement économique » (p. 101). En suivant K. Polanyi (1986), on retient qu'il existe dans tout genre de société un registre de socialisation de nature économique, registre défini comme celui relatif à la mise en rapport des hommes entre eux à propos de la production, de la circulation et de la consommation des ressources tirées de la nature et dont ils ont besoin pour vivre²⁹. Or, toutes les activités productives ne relèvent pas de ce registre. Ainsi, la production d'une protection relève du registre de socialisation de nature politique. Sans parler des activités relevant essentiellement du registre de socialisation de nature domestique pour lesquelles en majorité la séparation entre production et consommation n'est pas acquise. Retenons au moins que la proposition essentielle de M. Weber s'applique aux activités productives : elles ne peuvent être comprises qu'en ressaisissant le sens et elles mettent en jeu l'exercice pacifique d'un droit de disposition.

²⁹ Rappelons qu'on ne doit pas confondre ce registre, qui n'a pas d'autonomie institutionnelle et n'implique pas la séparation dont on parle ici (même si les termes employés peuvent le laisser entendre), avec l'ordre économique à fondement institutionnel dont il est question ci-après. Pour le dire autrement, la définition de ce registre ne préjuge en rien de la façon dont la mise en rapport considérée sera effectivement réglée dans telle ou telle société formellement constituée ; ce registre n'est pas l'économie qui voit le jour à une certaine étape de l'histoire humaine avec l'institution de la monnaie et qui met ensuite tout un temps à devenir un ordre de socialisation (voir infra).

Ceci étant, quel est le fondement institutionnel de la séparation entre activités de consommation et activités de production³⁰ ?

La première caractéristique de la séparation que l'on cherche à comprendre est, on vient de l'indiquer, qu'elle ne relève pas de l'exercice de la force (non légitime) : la capture par la force de quelque chose n'en fait pas un produit³¹. Au contraire, l'institutionnel en jeu se présente comme une solution pour tenir la violence à distance, permettre à certains de disposer de ressources (à consommer de façon productive ou finale) sans les avoir produites tout en rendant illégitime la solution consistant à obtenir ces ressources par le pillage ou la capture — ce que l'on qualifie alors de vol³².

Seconde caractéristique qui est commune à toutes les séparations : ce n'est pas une coupure ; comme il n'y a pas de consommation sans production — et inversement de production sans consommation —, l'institutionnel qui fonde cette séparation est en même temps fondateur d'un lien à même de la surmonter. À s'en tenir à sa dimension institutionnelle, ce lien prend-il nécessairement la forme d'une transaction, que l'on qualifie alors de transaction de circulation ?

2.4. *La coordination entre activités de production et activités de consommation*

Les trois exigences d'une telle coordination sont les suivantes :

- dissocier le produit de celui qui le réalise (ou de ceux qui le produisent en coopération) ;
- régler le transfert du produit de l'activité où il est réalisé à celle où il sert de ressource ;
- faire en sorte que ce que produit l'activité amont soit adapté en quantité et en qualité au besoin de l'activité aval.

La première exigence est satisfaite en cas de production subordonnée, puisque le produit appartient alors au supérieur qui commande l'activité. Lorsque ce que produit le subordonné (esclave, puis cerf ou salarié) est destiné à la consommation du supérieur (maître, puis seigneur ou employeur), les deux autres exigences le sont aussi. Il n'y a pas de transaction de circulation : celle-ci est en quelque sorte contenue dans la transaction de subordination. Il n'en va plus de même si ce que produit le subordonné a une autre destination que la consommation (finale) du supérieur. Une transaction de circulation distincte de la transaction de subordination est nécessaire.

Une autre forme primitive d'apparition de produits tient aux prélèvements en nature opérés par l'« État » pour constituer des réserves collectives, réserves qui feront ensuite l'objet d'une redistribution. Le prélèvement obligatoire fait les produits, ces derniers

³⁰ S'agissant de la séparation entre activités productives complémentaires, on en traite dans la seconde partie, même si le fondement institutionnel en question est en grande partie commun.

³¹ On ne doit pas non plus considérer comme un produit une offrande aux dieux. Certes, ce qui est offert en a déjà certains aspects ; celui qui offre se sépare de ce qu'il a « produit » et l'activité d'offrande se présente comme une activité de consommation de ce « produit ». Mais cette seconde activité n'en est pas une parce qu'elle est à orientation extérieure.

³² Il n'est pas nécessaire de retenir à la suite de R. Girard (1978) l'hypothèse d'une mimésis d'appropriation pour établir cette proposition.

étant consommés après que leur redistribution ait eu lieu. En fin de compte, les trois exigences sont satisfaites ; et comme dans le cas précédent (première éventualité), il n'y a pas à proprement parler de transaction de circulation entre le producteur et le consommateur : l'État y fait écran. On est en présence d'un rapport de prélèvement/redistribution qui assure la circulation. Par contre, si l'« État » enrôle ou emploie des personnes à la réalisation d'une production destinée à tous ou à certains dans la société, il y a à régler la circulation de ce produit, une modalité possible étant le libre accès.

Les trois exigences sont aussi satisfaites avec une activité en coopération non subordonnée — par exemple, une opération de chasse — dont l'effet visé est de répartir le résultat de cette activité entre les personnes qui ont coopéré, chacune utilisant ensuite sa part de son côté ; cet effet, on l'a vu, est un produit commun ; il est réparti. La circulation est alors comprise dans cette répartition, qui est adjointe aux transactions de coopération. Il n'en va plus de même si l'effet visé par les coopérateurs leur est extérieur. Le produit commun doit alors faire l'objet d'une transaction de circulation distincte de la répartition.

En cas d'activité productive indépendante³³ — cas qui présuppose un droit de disposition sur sa façon d'occuper son temps pour celui qui s'active —, la première exigence est que ce dernier accepte de se séparer de ce qui provient de lui : cette séparation a été de pair avec l'attribution à ce dernier d'un droit de disposition sur les fruits de son activité (en cas d'activité de production en coopération non subordonnée à destination extérieure, ce droit est commun et en cas de production subordonnée, ce droit a été transféré au supérieur).

Lorsqu'elle n'est pas déjà satisfaite, la seconde exigence est de régler le transfert total ou partiel de ce droit à l'entité sociale — une personne physique ou morale dans la modernité — qui va consommer le produit dans une autre activité³⁴. Une première solution possible est le don sans contrepartie. Si non, cette entité a une dette vis-à-vis de celle qui aliène son droit de propriété. Avant l'instauration de la monnaie, l'évaluation et le règlement de cette dette sont problématiques. Pour des raisons sur lesquelles on ne revient pas ici, il semble bien que la solution de l'échange simple — celui du troc couplant sans distanciation spatio-temporelle deux transferts équivalents — ait été beaucoup moins courante que la solution du don/contre-don (Mauss, 1926). Avec la monnaie, la transaction de circulation prend la forme d'une opération d'achat/vente ou

³³ Une activité autonome est une activité qui n'est pas menée en situation de subordination et une activité indépendante est une activité autonome qui n'est pas menée en coopération avec d'autres.

³⁴ C'est à ce niveau que l'on peut penser, comme indiqué ci-dessus (voir note 15), la distinction entre un bien et un service. Dans le cas d'un service, il y a lieu de préciser que le producteur n'a de droit aliénable que sur son produit. Il n'a pas la propriété de l'effet de ce produit sur celui qui le consomme dans une activité, effet qui se manifeste au-delà du temps que dure cette activité et que De Bandt et Gadrey (1994) qualifient à ce titre d'effet médiateur. Ainsi, dans le cas d'un enseignement dispensé à des étudiants, l'enseignant producteur du service d'enseignement n'est pas propriétaire de ce que les étudiants ont appris en suivant le cours : ces connaissances acquises sont l'effet de l'activité de suivie du cours à laquelle s'est livré chaque étudiant, effet qui ne se manifestera que lorsque ces connaissances seront mobilisées. Et dans le cas du transport ou de la réparation d'un produit, le producteur du service n'a aucun droit de propriété aliénable sur ce produit.

de location, le règlement de la dette se faisant en monnaie au prix convenu³⁵. La monnaie, qui autorise aussi le travail salarié, se présente donc comme un formidable opérateur de diversification et de démultiplication d'activités productives³⁶.

La dernière exigence est celle que met en évidence Richardson à propos des activités productives complémentaires. La dimension qualitative de cette coordination implique que soit réalisée, d'une façon ou d'une autre, une conversion produit/ressource. L'économie des conventions parle à ce propos de qualification du produit ((Orlean, 1991), (Eymard Duvernay, 1994)). Je préfère pour ma part ne pas utiliser le terme de produit pour désigner à la fois l'output de l'activité de production et l'input de l'activité consommatrice (cas d'un produit ordinaire) ou l'apport du service rendu à son bénéficiaire (cas du transport ou de la réparation) ; mieux vaut qualifier cet input de ressource. Cela permet de distinguer sans ambiguïté la qualité technique du produit (écart à la norme visée) qui s'apprécie en se tournant du côté de la production et la qualité d'usage de la ressource qui s'apprécie en se tournant du côté de la consommation par l'utilisateur ou le bénéficiaire. La conversion dont on parle consiste à référer les caractéristiques d'usage (qualitatives) en lesquelles se décline la qualité d'usage de la ressource (on parle aussi à leur propos de caractéristiques fonctionnelles) à des caractéristiques techniques (quantitatives) du produit³⁷ et réciproquement. Cette conversion s'inscrit dans un champ structuré par deux formes polaires. Soit le produit est conçu avant l'établissement de toute relation qui en assure la circulation, soit il est conçu dans le cadre de l'établissement d'une relation bien précise, étant alors adapté à son utilisateur en raison des informations particulières que celui-ci communique au producteur à ce moment. À la suite de E. Goffman (1968), il est convenu de dire à propos de cette seconde éventualité que l'on est en présence d'une relation de service³⁸.

2.5. Externalités proprement dites et ressources produites libres : les externalités au sens large

Certaines ressources produites présentent toutefois des particularités. Ce sont celles qui entrent dans la catégorie des « biens » qualifiés de « publics » (ou collectifs) dans l'approche normale des économistes (Levêque, 1998). Elles ont la double propriété de non-excludabilité — l'impossibilité d'écarter qui que ce soit de l'utilisation du

³⁵ En cas de production en coopération (sans subordination), ce prix doit être réparti entre les coopérants, cette répartition étant réglée dans le rapport de coopération et non à l'occasion de la transaction de circulation dans laquelle ils agissent en commun.

³⁶ Il est bon de rappeler que la monnaie n'a pas été créée pour cela, notamment en Grèce. Il s'agit au départ de droits de tirage remis aux citoyens sur les réserves, au titre d'une modalité de règlement équitable de leur répartition. La circulation horizontale de ces signes monétaires entre citoyens pour régler des dettes ne s'impose qu'ensuite (Aglietta, Orléan, 1982).

³⁷ Exemple : une bonne consultation médicale est celle pour laquelle le médecin traitant procède à telle liste d'examen.

³⁸ Précisons qu'une telle relation n'est pas spécifique au cas de la fourniture d'un service (De Bandt, Gadrey, 1994) : elle vaut autant pour un bien que pour un service (voir distinction ci-dessus). La terminologie retenue tient sans doute au fait qu'on la rencontre beaucoup dans la fourniture artisanale d'un service, telle une consultation médicale.

produit/ressource — et de non-rivalité — le produit/ressource peut être mobilisé simultanément par plusieurs agents sans que la quantité utilisée par l'un diminue les quantités encore disponibles pour les autres. L'appropriation de ces catégories est ici la suivante.

Concernant d'abord la définition de la non-rivalité, nous ne disons pas que le produit/ressource peut être « consommé » simultanément par plusieurs ; en effet, au sens donné ci-dessus à la consommation (finale ou productive), les ressources en question ne sont pas consommées lors de leur utilisation : elles sont conservées (on verra même dans la suite que certaines peuvent être non seulement conservées, mais aussi développées lors de leur utilisation). Par ailleurs, on ne peut qualifier ces ressources produites de « publiques », si on s'entend pour retenir comme signification du couple public/privé celle de H. Arendt (1991), à savoir que ce qui est « privé » est privé du sceau de la citoyenneté, à la différence de ce qui est public.

Ces propriétés de non-excludabilité et de non-rivalité sont « naturelles ». Elles sont telles que les conditions requises pour l'établissement d'une transaction de circulation (quel qu'en soit le genre ou la forme) ne sont plus garanties : il n'y a place ni pour une exclusivité ni pour une transférabilité des droits de propriétés sur ces produits.

En conséquence, la définition générale d'une externalité (au sens large) que l'on retient est la suivante : c'est toute interaction entre deux activités qui ne passe pas par l'établissement d'une transaction³⁹. Les externalités proprement dites dont on a déjà fait état — celles qui sont des effets non visés de certaines activités et qui, à ce titre, ne sont pas des produits — en font partie. Les produits dont on se préoccupe ici ont aussi ce statut. En effet, tout un chacun est à même, en principe, d'en disposer dans une activité à partir du moment où certains les ont produits. Seulement, le mode de validation de ces produits comme ressources ne passe pas par l'établissement d'une transaction qui en transfère le droit de propriété à l'utilisateur ; il est d'un autre type⁴⁰. Ce sont des externalités (ls) positives. A priori, si ces ressources sont produites et puisqu'elles ont le statut d'externalités, ce sont des ressources produites libres (ou encore de libre accès). On peut alors qualifier de ressources libres le sous-ensemble des externalités au sens large qui comprend les seules externalités (pd) positives et les ressources produites libres. On a donc :

Ressources libres $\left\{ \begin{array}{l} \text{Externalités (au sens strict) positives : effets positifs non visés} \\ \text{Ressources produites libres} \end{array} \right.$

Reste deux questions. Ces dernières vont-elles être produites et se peut-il que la libre disponibilité en soit limitée d'une façon ou d'une autre ? On ne se les pose que pour la société moderne dans laquelle les ressources produites libres sont nécessairement gratuites et le plus souvent publiques, sans en traiter toutefois au fond dans la suite.

³⁹ Cette définition englobe celle qui est retenue en science économique normale, à savoir qu'une externalité est une interaction qui ne passe pas par le marché. En effet, comme on le voit sous peu, le marché n'est qu'une modalité particulière de règlement de transactions de circulation.

⁴⁰ Exemple : la production de connaissances scientifiques par des organismes publics dans la société moderne.

2.6. Les modalités de la coordination entre activités de production et activités de consommation dans la société moderne

Il est courant de caractériser la société moderne par la coexistence du marché et de l'État. Il s'agit d'une simplification préjudiciable à une bonne compréhension des choses. On doit plutôt faire état du *take off* d'un ordre économique au sein de la société, autonomisation qui transforme du même coup la nature de l'ordre politique ainsi que les instances juridiques (Theret, 1992, 1999), (Billaudot, 1996, 2001). Ces deux ordres peuvent être qualifiés de « super structurels » dans la mesure où leur institutionnalisation est totalement dépersonnalisée, ce qui n'est pas le cas de tout ce qui compose « l'infrastructure » sociale (les structures du quotidien de Braudel, le monde de la vie de Habermas, etc.), notamment du domestique qui tient à l'institution de la famille (la filiation) et qui en est l'élément principal.

À l'échelle de l'ensemble de la société (moderne), les acteurs sont des personnes physiques ou morales ; ces dernières sont dotées de toutes les prérogatives institutionnelles d'une personne physique, c'est-à-dire qu'elles sont en droit d'opérer des transactions ; en revanche, elles ne peuvent pas s'activer, c'est-à-dire se livrer à des activités proprement dites et à des activités relationnelles. Les personnes morales sont des coquilles qui enferment de telles activités, que réalisent les personnes physiques organisées. Un ordre n'est pas un regroupement de personnes. Ce sont les logiques qui président aux pratiques des personnes qui sont de tel ou tel ordre.

Comme sous-ensemble de pratiques identifiées distinctement d'autres (en termes institutionnels), l'économique est bien antérieur à la modernité. Il apparaît avec la monnaie. Les pratiques économiques mettent en jeu cette institution fondamentale⁴¹ : les relations économiques sont celles qui sont médiatisées par la monnaie et les activités économiques sont les activités productives dont le produit est vendu, celles dont la finalité est de produire pour vendre (ainsi, il n'y a pas d'activité de consommation qui puisse être économique). Le pouvoir politique, qui a le monopole de l'exercice de la violence légitime en vue d'assurer la paix civile à l'échelle d'un territoire — celui de l'empire, du royaume ou de la principauté — et d'en défendre l'intégrité contre des envahisseurs extérieurs, opère aussi en monnaie : il prélève des impôts pour financer ses dépenses et procède à d'éventuelles redistributions en monnaie. Ce sont aussi des opérations économiques.

Le *take off* qui marque le basculement dans la modernité est celui de l'économique comme ordre⁴². Ce *take off* change l'essence du pouvoir politique en le détachant de toute propriété territoriale : un ordre politique fondé sur la citoyenneté voit le jour dans lequel

⁴¹ C'est du rapport social dont on parle alors, non de l'organisation de la monnaie. Autrement dit, on a seulement en vue la mise en rapport entre sujets monétaires acceptant de régler leurs dettes en monnaie, sans préjuger de la forme que cette dernière prend – nature des signes monétaires, modalités de leur création et de leur destruction, mode d'exercice de la contrainte monétaire.

⁴² Ce *take off* s'accompagne (se traduit, se manifeste) par le passage d'une « économie » principalement domestique à une « économie » principalement politique – le terme « économie » dans ces deux expressions se rapporte à l'économie en général plutôt comme registre (l'exploitation de la nature pour obtenir des ressources répondant à des besoins) que comme ensemble des activités de production. Dit autrement, ce *take off* se manifeste par le passage de la convention commerciale traditionnelle « vendre pour acheter » s'appliquant à la

l'État — la mise en rapport des citoyens avec la puissance publique — est un État de droit. Par ordre, on entend un sous-système social qui est tout à la fois autonome — les pratiques de cet ordre relèvent toutes d'une même logique qui est propre à cet ordre, c'est son principe d'unité propre qui prime dans le sens visé par les pratiques en question, il dispose de ses propres institutions réglant ces pratiques — et en interpénétration avec les autres ordres dont se compose la société — les institutions de l'ordre en question se composent pour une part de règles dont l'édiction ou la sanction relèvent d'autres ordres⁴³.

On passe ainsi à des pratiques d'ordre économique : ce sont les pratiques conduites en monnaie. Cette conduite s'entend au sens fort du terme : c'est la monnaie qui est au poste de commande de ces pratiques. On est en présence d'une logique économique, d'une logique qui prime sur d'autres logiques dans la conduite de ces pratiques par leurs acteurs⁴⁴. On peut tout autant parler, pour l'acteur, de rationalité d'ordre économique⁴⁵. Cette logique ne s'applique pas aux activités essentiellement relationnelles, seulement aux relations à finalité extérieure et aux activités (pd).

Ainsi, une relation d'ordre économique est une relation économique dans laquelle ce qui compte essentiellement est la quantité de monnaie qui va être gagnée ou dépensée, sans considération particulière pour la personne avec qui on est en relation : ce montant gagné ou dépensé doit être satisfaisant (en rationalité limitée-procédurale)⁴⁶.

Une activité d'ordre économique est une activité pour laquelle le sens visé par celui qui la commande se réfère essentiellement au montant en monnaie que lui rapporte cette activité. Cela signifie que : 1/ il s'agit d'une activité économique (le produit est vendu, il est évalué en monnaie) ; 2/ le rapport en monnaie de l'activité résulte d'un calcul dans lequel on ne prend en compte que les ressources qui coûtent de l'argent à se les procurer ; 3/ ce rapport est le seul critère pris en compte pour juger du caractère satisfaisant ou non de cette activité et donc pour décider de poursuivre ou d'arrêter l'activité en question. Ce

famille (domus) à la convention commerciale moderne « acheter pour vendre » s'appliquant à l'entreprise, et d'abord aux entreprises commerciales dans l'histoire.

⁴³ On se contente de cette conceptualisation encore très imprécise, qui emprunte à celle de Luhmann (1991) sans considérer pour autant, comme le retient Theret (1999), qu'un ordre serait un sous-système autopoïétique au sens que Luhmann donne à ce terme (clôture opérationnelle et ouverture seulement cognitive, etc.). Ce point, qui est tout à fait essentiel puisqu'il touche aux liens entre institutions et communication, reste à travailler.

⁴⁴ Retenir que cette logique « prime » revient à dire que ce n'est pas nécessairement la seule en jeu. Mais si d'autres logiques interviennent, elles se doivent de respecter cette logique, de se couler dans le cadre qu'elle détermine, de ne pas l'affronter (de front). Pour le dire autrement, le sens visé par ces pratiques est essentiellement économique. Ceci implique que ces pratiques sont de cet ordre, pas d'un autre ordre. Ainsi, le prélèvement d'un impôt, qui est une relation économique, peut être une relation d'ordre politique – la logique qui préside au prélèvement est citoyenne – ou une relation d'ordre économique – l'État se préoccupe essentiellement de prélever la somme d'argent la plus élevée possible (une somme jugée satisfaisante en rationalité limitée-procédurale).

⁴⁵ Cela ne vaut que pour les personnes physiques.

⁴⁶ *A contrario* par exemple, le membre d'un ménage qui achète à telle entreprise parce qu'un de ses amis y travaille en acceptant de payer un prix moins satisfaisant que celui qu'il peut obtenir d'une autre entreprise, ne se livre pas à une relation essentiellement d'ordre économique. Cela répond à une certaine rationalité, mais ce n'est pas économiquement rationnel de sa part.

rapport est le revenu pour une activité indépendante et le profit pour une activité de production salariale.

En envisageant les choses de cette façon, on ne confond pas l'économique et l'ordre économique, en rendant compréhensible l'existence d'activités de production dont le produit est vendu et qui sont d'ordre politique (exemple : une entreprise de service public dont les prix de vente sont fixés en raison de considérations citoyennes). Et on ne réduit pas la logique d'ordre économique à la seule logique capitaliste, qui n'en est qu'une forme particulière consistant à prendre en compte la rentabilité du capital en argent avancé dans la mise en œuvre d'une activité pour juger de l'intérêt d'en poursuivre le cours — cas dans lequel cette activité est mise en œuvre par une entreprise salariale à impulsion capitaliste⁴⁷.

Dans ces conditions, la séparation entre d'un côté les activités d'ordre économique et d'ordre politique et de l'autre les autres activités sociales, dont les plus nombreuses sont d'ordre domestique, est celle qui s'impose à l'échelle sociale en matière de séparation entre production et consommation⁴⁸. Les activités de consommation sont essentiellement celles qui utilisent les produits des activités d'ordre économique et d'ordre politique, quand bien même on peut faire état d'une séparation secondaire au sein de ces activités, notamment pour celles d'ordre domestique en raison d'une division des tâches au sein de chaque famille ou ménage⁴⁹. Bien évidemment, la façon dont se fait la coordination entre activités de production et activités de consommation diffère fondamentalement selon que la production est d'ordre économique ou d'ordre politique.

⁴⁷ Mais toute entreprise salariale capitaliste – entreprise dotée d'un compte de capital permettant de calculer un profit et de le rapporter au capital avancé en argent – n'est pas nécessairement à impulsion capitaliste. On peut être en présence d'une hiérarchie enchevêtrée de logiques, avec comme effet essentiellement visé que les salariés soient heureux ou conservent leur emploi, sous condition d'un profit suffisant (et non plus satisfaisant).

⁴⁸ Cette séparation primordiale est celle qui est à la base de la construction des comptes nationaux, l'extension du champ de la production au sein des autres activités sociales se limitant pour l'essentiel aux activités salariées. Toutefois, l'idée néoclassique selon laquelle le niveau de la consommation serait un indicateur du niveau de vie de la population conduit à étendre ce champ au delà, en se limitant toutefois à ne compter en production ce qui est par ailleurs disponible comme marchandise (sur le marché à un certain prix). Au-delà, il s'agit d'une quête sans sens. Il faut bien voir, en effet, comme nous y invite Lancaster (1966), que le niveau de vie est ce qui est apporté, non pas par les produits comme tels, mais par les activités de consommation (nous y ajoutons les activités relationnelles). La valeur en monnaie (à prix fixés) de la consommation n'est qu'un pouvoir d'achat de marchandises et la croissance, la mesure de l'accroissement dans le temps d'un tel pouvoir d'achat.

⁴⁹ Il existe d'autres unités de consommation que les familles (ménages) dans l'infrastructure sociale. De type association, club ou mutuelle, elles sont aussi à l'origine d'une séparation secondaire laissant place à des activités de production. Dans certains cas, la finalité de ces activités est tournée vers les membres de l'unité considérée : la conversion produit/ressource est particulière à cette dernière, la circulation pouvant prendre la forme d'une disponibilité gratuite organisée ou d'une opération d'achat/vente ou de location (sans qu'il s'agisse pour autant d'une transaction commerciale – une transaction de circulation conduite en monnaie – et *a fortiori* d'une transaction commerciale marchande). Dans d'autres cas, ces activités de production sont ouvertes sur l'extérieur. Elles se présentent comme des formes hybrides dans la mesure où leurs produits sont en concurrence avec des marchandises (des produits d'activités d'ordre économique) et où il arrive souvent qu'elles bénéficient d'une aide de l'État (central, régional,...). Elles relèvent de ce tiers secteur, entendu comme étant celui qui n'est ni le secteur privé offrant des marchandises à la vente ni le secteur public. Ou encore de cette économie sociale, entendue comme celle qui n'est ni l'économie politique ni l'économie domestique.

Dans l'ordre économique, on est en présence d'un rapport commercial — pour faire bref, d'une mise en rapport entre les entreprises et les familles — au sein duquel le commerce proprement dit opère en médiateur dans l'organisation de la conversion produits/ressources. Ce rapport est marchand. Les produits sont des marchandises : la formation de leurs prix est réglée par la convention marchande (Billaudot, 2001).

Dans l'ordre politique, la coordination entre activités de production et activités de consommation se fait au sein du rapport social État. Précisons d'abord que l'on ne doit pas confondre une activité de production du politique avec une activité de production d'ordre politique. La première est une activité de production commandée par la puissance publique, activité qui peut très bien être d'ordre économique lorsque la production est vendue et que l'activité en question est essentiellement conduite en monnaie⁵⁰. Une activité de production d'ordre politique est une activité dont la mise en œuvre relève d'une logique d'ordre politique, la réalisation de cette activité pouvant très bien être confiée (conçédée) par la puissance publique à une entreprise privée ou une association. Cette logique se caractérise par le fait que : 1/ le sens visé de l'activité est de satisfaire un intérêt commun aux citoyens ; 2/ le pouvoir politique apprécie cette activité en évaluant son rapport politique et décide d'en poursuivre le cours si ce rapport est satisfaisant. Ce rapport politique dépend de la forme de l'État. En cas de démocratie représentative, il s'exprime en nombre de voix gagnées (relativement à la solution qui consisterait à ne pas mettre en œuvre l'activité, donc à ne pas prélever des impôts à hauteur des dépenses occasionnées par cette mise en œuvre). Cette logique politique, que Foucault (1975) analyse en termes d'aliénation de forces de pouvoir aux représentants du peuple, n'est pas la logique d'ordre politique dont nous parlons. Ce n'en est que l'une des formes possibles, même s'il s'agit, comme avec la logique capitaliste dans l'ordre économique, de celle qui a dominé jusqu'à présent dans l'histoire.

Les modalités de circulation de cette production d'ordre politique sont diverses. Il s'agit le plus souvent d'une production réalisée par une administration publique, c'est-à-dire de ressources gratuites qui peuvent être de libre accès ou réservées à certains ayant droits. En ce sens, un produit gratuit — un produit pour lequel on ne paie pas pour acquérir un droit de propriété sur ce produit (un simple droit d'usage ou plus) — n'est pas confondu avec un produit libre. Un produit gratuit qui n'est pas libre n'est pas une externalité au sens défini plus haut : sa disponibilité passe par l'établissement d'une relation⁵¹.

Ces considérations générales sont suffisantes pour la suite, notre propos n'étant ni d'analyser la façon dont se conjuguent en s'affrontant les deux logiques présidant aux activités de production, ni de rendre compte des modalités historiques en la matière.

⁵⁰ Exemple : les activités des entreprises publiques du secteur concurrentiel, comme la RNUR, en France après le tournant de la rigueur de 1983. De façon générale, le langage commun retient qu'il s'agit de production publique, par opposition à ce qui est privé (y compris domestique et social). Nous revenons infra sur la distinction « public/privé », qui ne doit pas être confondue avec la distinction « social/particulier ».

⁵¹ À ce titre, la définition courante des économistes pose problème dans la mesure où la gratuité signifie qu'il s'agit d'une interaction qui ne passe pas par le marché.

2.7. Les ressources : ressources d'activité/ressources d'autorité

Résumons d'abord ce qui est déjà acquis concernant les ressources. Toute activité au sens large, toute pratique, mobilise des ressources. Celles-ci sont extérieures aux personnes qui s'activent. Il s'agit soit de ressources naturelles soit de ressources produites. Certaines de ces ressources sont des externalités (positives) : ce sont celles dont la disponibilité effective ne passe pas par l'établissement d'une relation et qui recouvrent non seulement des effets (positifs) non visés d'autres activités, mais aussi des ressources naturelles et des ressources produites qui sont de libre accès (et a fortiori gratuites). Ces ressources-externalités sont des ressources patrimoniales, en ce sens précis qu'elles ne sont pas consommées ; elles sont conservées lors de leur mobilisation (Barrère et alii, 2001).

Il y a une distinction essentielle que nous n'avons pas encore prise en compte, parce que nous n'avons considéré que les ressources mobilisées dans les activités, ignorant du même coup celles qui servent dans les relations — les activités relationnelles ou les relations à finalité extérieure, peu importe en l'occurrence. Cette distinction est celle que fait Giddens entre ressources d'allocation et ressources d'autorité.

Sans ressources, on ne peut rien faire. On ne dispose d'aucun pouvoir. Les inégalités sociales sont essentiellement des inégalités de pouvoir d'accès aux ressources. C'est en ce sens tout à fait général que Giddens parle de pouvoir. Il ne considère donc pas, comme cela est courant, que ce dernier est nécessairement lié au conflit en tant que division d'intérêts et lutte active et que l'oppression lui serait inhérente. Sans lien logique avec la réalisation d'intérêts sectoriels, il le définit, en effet, comme « la capacité de produire des résultats » (1987 : 318). En ce sens, le pouvoir n'est confondu ni avec l'autorité qui naît de l'abandon par un individu à quelqu'un d'autre de son pouvoir de faire quelque chose ni a fortiori avec la subordination (autorité hiérarchique) associée à l'aliénation définitive (esclavage) ou temporaire (servage, salariat) de son pouvoir de s'activer.

Le pouvoir est « engendré dans la reproduction des structures de domination et par elle » (p. 320), ces structures étant relatives d'une part à la domination homme/nature et d'autre part à la domination homme/homme. Ces deux niveaux sont ceux qui sont conjugués dans les différents registres de socialisation définis précédemment, en raison du fait qu'il n'y a pas de rapport de l'homme à la nature qui ne passe par une mise en rapport des hommes entre eux⁵².

Comme on vient de l'indiquer, l'autorité est le nom donné au pouvoir dans la structure de domination des hommes entre eux. Ce pouvoir s'exerce alors sur une autre personne. Autrement dit, une personne a autorité sur une autre personne, lorsqu'elle a le pouvoir de décider de tel ou tel aspect de l'activité de cette autre personne. En ce sens, toute transaction est une distribution d'autorité. L'autorité a pour contre partie une aliénation de pouvoir. En cas de subordination, l'autorité devient hiérarchique.

En conséquence, les ressources sont de deux types :

- les ressources d'allocation, qui sont relatives à la structure de domination des hommes sur la nature ;

⁵² Sauf pour Robinson Crusoé, si on oublie qu'il arrive sur son île avec une mémoire sociale !

- les ressources d'autorité, qui sont propres à la structure de domination des hommes entre eux.

Les ressources d'allocation sont celles qui sont mobilisées dans une activité. Elles sont qualifiées comme telles parce qu'elles sont allouées à cette activité⁵³. Parler à leur propos de ressources d'activité est possible, mais moins précis. Ces ressources sont matérielles ou cognitives. Certaines de ces ressources sont propres à l'activité en question ; ce sont celles résultant des droits de propriété (usage) attribués à la personne qui s'active par les transactions qu'elle a établies avec d'autres (ou aux personnes, en cas d'activité effectuée par plusieurs). Ces ressources ne sont pas un simple acquis mobilisé — on le précise dans la seconde partie à propos des activités productives. On peut qualifier ces ressources, de ressources ordinaires. D'autres ressources, on l'a vu, sont des externalités ; d'autres activités en font usage en même temps.

Les ressources d'autorité, que l'on peut aussi qualifier de ressources relationnelles ou transactionnelles, sont celles qu'il faut mobiliser pour établir des relations. Il s'agit d'abord du moyen primordial de communication qu'est le langage. Au-delà, ce sous-ensemble comprend les autres moyens de communication, qui sont généralement des artefacts. Comme pour les ressources d'allocation, certaines des ressources d'autorité sont des externalités. Les règles n'en font pas partie.

2.8. Règles et ressources

Pour Giddens, tout ensemble structurel est «formé par la convertibilité réciproque de règles et de ressources engagées dans la reproduction sociale» (1987 : 244). Cette convertibilité réciproque est à l'origine d'une confusion courante entre règles et ressources — ce qui semble le cas dans l'analyse évolutionniste lorsqu'il y est question des routines⁵⁴. Or les règles sont des règles et les ressources des ressources.

Il n'y a donc que deux types de règles : les règles qui qualifient des ressources (conversion de règles en ressources) et celles qui président à leur usage, notamment celles relatives à la distribution des droits de propriété sur ces ressources (conversion de ressources en règles). Cela vaut pour les ressources d'allocation, mais aussi pour les ressources d'autorité.

⁵³ Même lorsqu'il est en situation de subordination, celui qui s'active n'est pas une ressource d'allocation. Les ressources en question sont celles qu'il mobilise dans son activité. L'entrée théorique par l'activité interdit de mettre sur le même plan ces ressources et la personne qui s'active, comme cela est fait avec la fonction de production néoclassique. Parler de « ressource humaine » ne doit donc pas prêter à confusion : on entend alors seulement dire que la personne qui s'active est une « ressource » pour son employeur (supérieur).

⁵⁴ Cette confusion redouble alors celle qui est par ailleurs souvent faite en ne distinguant pas un comportement routinier de la règle qui préside à ce comportement. Cette distinction, on l'a vu en introduction, est constitutive d'une approche institutionnaliste. On pourrait confondre les deux si une règle n'était qu'une maxime qu'on applique — ce qui impliquerait de disposer, en amont, d'une autre règle pour réaliser cette application ; et ainsi de suite. Une telle régression à l'infini est impossible. Comme le retient Bénédicte Reynaud (1992), une règle est à la fois « abstraite, hypothétique et permanente ». Elle permet de trouver la solution à un problème particulier, mais ne donne pas directement cette solution. Cette distance de la règle à la solution fait de la première une maxime qui s'interprète.

On le comprend sans difficulté lorsqu'on constate que tout comportement guidé par une règle est partie prenante d'une activité au sens large : ce comportement consiste à exercer cette pratique de telle ou telle façon, donc à être en capacité de rassembler les ressources nécessaires et de les utiliser. Du moins, cela se comprend sans problème pour les ressources ordinaires. Est-ce aussi le cas pour les ressources-externalités ? Se pourrait-il qu'il s'agisse de ressources sans règles, tout particulièrement s'agissant de celles qui ne se matérialisent pas, c'est-à-dire de celles qui procèdent d'un effet, visé ou non, impalpable ou encore intangible ? Si tel était le cas, ce ne serait pas des ressources. La seule chose que l'on peut dire de spécifique les concernant est qu'il s'agit le plus souvent de connaissances tacites, ce qui signifie que les règles qui leurs sont associées ne sont pas codifiées et que ces règles ne comprennent pas de composante relative à la définition et à la distribution de droits de propriété sur elles.

2.9. Ressources, conteneurs de ressources et patrimoines : la distinction entre organisation et territoire

En ne considérant que le côté règles, la distinction convenue au sein de la mouvance institutionnaliste en suivant [North \(1990\)](#) est celle qui est faite entre institution et organisation. En retenant les précisions apportées par [Reynaud \(1994\)](#) et [Chavance \(1999\)](#), on considère alors qu'une institution est un ensemble de règles sociales (générales) tandis qu'une organisation est un ensemble de règles particulières. Dans l'optique qui est la nôtre, cette distinction vaut pour la société moderne.

Cette distinction s'éclaire, en prenant un tout au relief, lorsqu'on adopte le point de vue de Giddens concernant toute structure : si elle est formée par la convertibilité réciproque de règles et de ressources, une structure est à la fois un ensemble de règles et un conteneur de ressources. Cela vaut pour les organisations, mais pas pour les institutions. En effet, par définition, une institution n'est qu'un ensemble de règles. Au plan des structures, la distinction qui s'impose est celle entre organisation et territoire. La proposition est alors la suivante : une organisation est un conteneur de ressources patrimoniales particulières, tandis qu'un territoire est un conteneur de ressources patrimoniales sociales, celles en lesquelles se convertissent réciproquement les règles à caractère institutionnel.

Le premier moment de cette proposition, celui qui est relatif à une organisation, se comprend facilement. À partir du moment où on ne la confond pas avec le système institutionnel qui lui donne droit de cité, une organisation est toujours particulière. Les règles qui régissent son fonctionnement lui sont particulières. Pour le dire autrement, une organisation est toujours personnalisée, qu'elle soit le contenu organisationnel d'une personne morale ou seulement une partie de celui-ci ou encore celui d'un regroupement de plusieurs personnes morales. De plus, une organisation n'est pas seulement un système de règles ; parce qu'elle est le cadre de pratiques (activités au sens large), c'est une structure. Il n'y a donc aucun problème à comprendre que toute organisation est un conteneur de ressources particulières. Cette organisation peut être une organisation (proprement dite) ou un réseau. Une organisation (pd) est une entité dans laquelle se font

des activités ; il s'agit donc d'un conteneur de ressources d'allocation particulières⁵⁵ ; ces ressources se composent de ressources ordinaires appropriées par cette organisation et de ressources libres de type externalités (pd) tenant aux interactions entre les activités déployées au sein de cette organisation. Un réseau est seulement un conteneur de ressources d'autorité particulières, qu'il s'agisse d'un réseau horizontal (ex. : un ensemble de PME de même activité qui se concertent ou coopèrent pour pénétrer un marché extérieur), d'un réseau vertical (firme étendue) ou d'un réseau diagonal. Dans un réseau, chaque participant a et conserve ses propres ressources d'allocation. Dans un cas comme dans l'autre, les pratiques qui se réalisent dans l'organisation conduisent à conserver (un certain temps) certaines des ressources qui sont mobilisées pour ce faire. Ces ressources sont des ressources patrimoniales. Elles constituent le patrimoine de cette organisation. Ce patrimoine, qui est constitutif de l'identité et de la pérennité de l'organisation, lui est particulier. Les ressources-externalités, fruit d'un apprentissage collectif (Favereau, 1994) passant par des rencontres (Giddens, 1987) (Goffman, 1961) en constituent la partie essentielle.

Le second moment de notre proposition repose sur l'absence de symétrie entre institution et organisation. S'agissant d'une institution, un problème se pose. Si on la définit en toute généralité comme un ensemble de règles sociales, il y a lieu de préciser l'espace à l'échelle duquel cet ensemble de règles est effectivement construit et activé par des pratiques. En effet, comme le propre de toute institution moderne est d'opérer une délocalisation, sa définition ne fait référence à aucun espace particulier⁵⁶. Celui-ci n'est pas délimité a priori. Cela vaut aussi bien pour la monnaie et la citoyenneté que pour le rapport commercial (ainsi que les autres rapports sociaux d'ordre économique, à commencer par le rapport salarial) et pour l'État. Par contre, toute forme institutionnelle, entendue comme la forme que prend telle institution à telle époque dans tel espace, est située dans l'espace : elle contribue avec d'autres à faire de cet espace un territoire. Au sens moderne de ce terme, tout territoire se présente donc avant tout comme un espace institué, un espace délimité par un ensemble de formes institutionnelles. Ce territoire est une structure, parce que des pratiques commandées par ces formes institutionnelles se font sur ce territoire. Un territoire est donc aussi un conteneur de ressources sociales (générales). Comme les règles associées à ces ressources, ces dernières sont propres à ce territoire. Mais ce ne sont pas des ressources particulières, c'est-à-dire des ressources particulières à tel ou tel groupe organisé sur ce territoire. Leur caractère social signifie qu'il s'agit de ressources communes à tous ceux qui vivent sur ce territoire, à tous ceux qui s'y activent. Elles sont donc de libre accès, même si elles ne sont pas également mobilisées par tous. Ce ne sont pas des ressources ordinaires. Ce sont des ressources libres (externalités positives au sens large) à caractère social. Elles comprennent à la fois des ressources d'allocation et des ressources d'autorité. Comme les ressources-externa-

⁵⁵ Une organisation (pd) est aussi un conteneur de ressources d'autorité particulières, mais cela ne constitue pas un signe distinctif au regard d'un réseau.

⁵⁶ Cette délocalisation, dont la contrepartie est une absence de localisation, est la conséquence de leur caractère dépersonnalisé. En effet, cette dépersonnalisation est relative aux personnes physiques, qui ont un lieu ordinaire de vie situé dans l'espace, même s'il leur arrive de se déplacer d'un lieu à l'autre, l'espace en question étant celui qui est construit par les cartes des géographes.

lités d'une organisation, elles procèdent d'un apprentissage collectif passant par des rencontres, mais cette fois à l'échelle du territoire considéré. On parvient ainsi à la définition du patrimoine d'un territoire : comme les pratiques – les activités et les relations – qui se font sur ce territoire conduisent à actualiser les règles qui qualifient ces ressources et président à leur usage et donc à conserver ces ressources, ces dernières sont des ressources patrimoniales. Elles constituent le patrimoine de ce territoire.

Comme organisation et territoire s'opposent, aucune proximité organisationnelle n'entre en ligne de compte dans la définition d'un territoire. Cela revient-il pour autant à ne retenir que la proximité institutionnelle⁵⁷ et à éliminer toute référence à la proximité géographique dans cette définition ? À s'en tenir au propos précédent, on pourrait le penser, étant entendu que la proximité géographique ne se réduit pas à une distance métrique, mais se fonde sur le temps de déplacement tenant compte des obstacles naturels ainsi que des constructions humaines ayant pour objet de le réduire (ponts, tunnels, moyens de transports, etc.)⁵⁸. Mais tel n'est plus le cas, si on prend en compte les conditions d'accès au patrimoine territorial. Cet accès concerne, en fin de compte, seulement les personnes physiques dites résidentes : comme ce patrimoine est composé exclusivement d'externalités (au sens large), un temps de présence suffisant et une certaine proximité géographique sont des conditions nécessaires à l'existence de ce patrimoine, c'est-à-dire à sa constitution — sa construction — et à sa reproduction via le fait que tout ou partie de ces personnes résidentes y ont accès⁵⁹.

C'est en conjuguant proximité géographique et proximité institutionnelle que l'on peut penser l'emboîtement de divers niveaux de territorialité. À l'époque du fordisme où la nation était l'espace normal de codification des principales institutions, le local se comprenait comme une décomposition/différenciation du national, tenant à une plus grande proximité. Avec l'entrée en crise de ce régime et la recomposition qui l'accompagne, on assiste à une relative autonomisation du local au sein du global.

Il y a lieu de préciser tout cela à propos des seules activités productives et des transactions qui coordonnent ces activités.

3. La division et la coordination des activités productives : secteurs industriels, territoires et systèmes productifs

Le champ que l'on prend maintenant en compte est celui de l'économie industrielle entendue en un sens large⁶⁰. On se préoccupe de la division et de la coordination (entre

⁵⁷ À partir du moment où toute règle s'interprète et que cette interprétation est propre à chaque acteur, c'est bien de proximité institutionnelle dont on doit parler pour les acteurs concernés et non d'identité institutionnelle.

⁵⁸ En ce sens, mais seulement en ce sens, la proximité géographique est un construit social. Tout le reste est relatif à la proximité institutionnelle.

⁵⁹ On le constate, par exemple, à propos de l'espace construit par les institutions nationales françaises : une distinction, tenant à la proximité géographique, est faite entre le territoire métropolitain et les territoires d'outre-mer. Chacun peut constater que l'accès aux ressources patrimoniales n'est pas le même ici et là.

⁶⁰ On laisse toutefois dans l'ombre les dimensions proprement salariales et financières, en centrant l'analyse sur la production et la circulation des produits.

elles) des activités productives à l'époque moderne. Ces activités sont celles que considère Richardson (1972), même s'il se limite le plus souvent aux activités économiques menées par des firmes. Son analyse pose de nouvelles questions⁶¹. Quel est le point commun entre les divers exemples qu'il donne pour nous faire saisir ce que sont des activités « étroitement » complémentaires et en quoi consiste précisément la dimension qualitative de leur coordination ? En quoi consistent les compétences associées à toute activité et à quoi tient leur caractère idiosyncrasique ? Ces questions dessinent deux voies de recherche : la première centrée sur la coordination d'activités complémentaires, sur la transaction établie entre les agents qui gèrent ces activités, sur la nature des engagements pris par ces agents lorsqu'elle prend la forme d'un contrat ; la seconde centrée sur la production, sur la réalisation d'activités mobilisant des compétences et créant de nouvelles ressources⁶². Ces deux voies ont, dans une large mesure, été explorées distinctement sous l'hypothèse d'une rationalité exogène : industrial organization d'un côté⁶³, industrial dynamics de l'autre⁶⁴. Les convergences qui existent entre les deux (Brousseau, 1999) permettent d'envisager leur jonction sous l'égide de la notion d'activité de Richardson. Cette jonction ne consiste pas à procéder à une hybridation de la seconde, apportant les concepts de base, par la première comme le font notamment Cohendet et alii (2000). Elle n'est réalisable qu'au prix d'un renversement : commencer par conceptualiser le couple « activité de production/transaction » sans présupposer d'une façon ou d'une autre le marché et la firme, puis comprendre l'un et l'autre en conséquence des changements historiques des modalités de ce couplage. On présente ici les résultats de cette appropriation critique en institutionnalisme historique, en vue de montrer que les secteurs industriels et les territoires sont deux types distincts de conteneurs de mêmes ressources productives ayant le statut d'externalités patrimoniales et concevoir en conséquence ce qu'est un système productif. La première étape consiste à voir quelles ont été les implications, au plan des activités productives, du *take off* de l'économie⁶⁵.

⁶¹ Rappelons que ses propositions sont les suivantes : 1/ des activités semblables (faisant appel à des compétences similaires) sont intégrées dans une même firme ; 2/ des activités étroitement complémentaires et dissemblables sont coordonnées par la coopération (engagements durables) ; 3/ les autres activités sont coordonnées par le marché.

⁶² Organisation sociale allouant des ressources d'un côté, organisation productive créant des ressources de l'autre, pour reprendre les termes de Cohendet et alii (2000). Comme nous y invite la première partie de cet article, mieux vaut parler de relations d'un côté et d'activités de l'autre – ce qui recouvre la distinction courante des gestionnaires entre l'organisationnel et l'opérationnel.

⁶³ Ce sont les analyses positives qui nous intéressent ici, à savoir la Théorie positive de l'agence (Charreaux, 1999) et la Théorie des coûts de transactions ou NEI (Williamson, 1985, 2000).

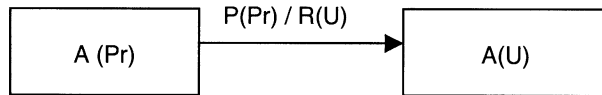
⁶⁴ Économie des compétences (Lundvall, 1992, Foss, 1993) et Théorie évolutionniste (Nelson, Winter, 1982, Dosi, Teece, Winter, 1990, 1991, Cohendet, 1998, Cohendet, Leenena, 1999).

⁶⁵ Les activités productives concernées ne sont pas seulement les activités d'ordre économique ; ce sont aussi les activités d'ordre politique, ainsi que les activités productives secondaires commandées par des associations, clubs ou mutuelles qui interviennent dans ce champ, en l'occurrence celles dont les produits sont des ressources productives.

3.1. De l'artisanat à la grande industrie

Le *take off* de l'économie en ordre s'accompagne de l'avènement de l'industrie, avec en conséquence un profond renouvellement des bases et de l'ampleur de la division du travail. L'évolution historique que l'on doit comprendre est donc celle du passage de l'artisanat à la grande industrie, via la coopération — la coopération à l'ancienne, que Marx qualifie de simple — et la manufacture⁶⁶. L'analyse menée dans la première partie à propos de la coordination entre activités de production et activités de consommation, en termes de conversion produit/ressource, a un caractère général. Elle s'applique aussi à la coordination des activités productives entre elles, que cette production soit artisanale ou industrielle. C'est un cadre commun au sein duquel peuvent être différenciés, en compréhension, l'industrie et l'artisanat. Schématiquement, l'analyse de cette conversion est la suivante (voir schéma)⁶⁷.

Schéma. La circulation d'un produit — la conversion produit/ressource.



Notations

Pr : le producteur (un individu ou un groupe d'individus) ;

U : l'utilisateur (l'individu ou l'unité d'activités élémentaires qui fait usage du produit, qui le mobilise comme ressource) ;

A(Pr) : l'activité du producteur ;

A(U) : l'activité de l'utilisateur ;

P(Pr) : le produit de l'activité A(Pr) ;

R(U) : la ressource mobilisée dans l'activité A(U) qui provient de l'activité amont A(Pr) ;

P(Pr) / R(U) : la conversion qui assure que le produit P(Pr) est bien une ressource R(U) pour U.

On ajoute :

P(-) : la qualification technique attendue du produit ; ses caractéristiques techniques idéales quantifiées, le produit de l'activité A(Pr) défini abstraitement en conception. La qualité technique de P(Pr) est alors relative à un produit concret : il s'agit de l'écart entre les caractéristiques techniques effectives de ce produit concret fabriqué et ces caractéristiques idéales.

⁶⁶ Cette évolution est celle dont Marx traite dans le premier livre du *Capital*, quatrième section, chapitres XIII à XV. On reprend ici la méthode qu'il met en œuvre en termes de continuité/discontinuité (le changement qualitatif comme produit d'une accumulation de modifications quantitatives de même sens), sans conserver toutefois tout ce qui, dans son propos, tient à la théorie de la valeur travail et sans prétendre du même coup expliquer pourquoi cette évolution a eu lieu. On se contente de la caractériser.

⁶⁷ Rappelons que la conversion dont il est question ici consiste à lier telle caractéristique d'usage (qualitative) à telle ou telle caractéristique technique (quantitative) ; ex. : le plaisir tiré de la dégustation d'une bière au degré d'alcool de celle-ci. L'économie des conventions parle à ce propos de convention de qualité (voir supra).

R(-) : la qualification de la ressource, exprimée par un ensemble de caractéristiques d'usage qualitatives. Il peut s'agir d'une qualification idéale a priori ou de celle qui résulte de P(-). Cette qualification est toujours relative à l'activité A(U). R(U) est une ressource concrète dont la qualité d'usage effective dépend de la qualité technique (effective) de P(Pr).

Remarques :

1/ R(U) n'est ici que l'une des ressources mobilisées dans l'activité A(U). On n'a pas fait figurer les autres.

2/ Le produit P(-) peut servir de ressource dans plusieurs activités aval. A(U) n'est que l'une d'elles, les autres ne figurant pas.

En matière de production artisanale comme de production industrielle, les produits réalisés sont des produits reproductibles, ce qui n'implique pas que l'on en produise toujours plusieurs exemplaires. La reproductibilité d'un produit n'est donc pas un caractère distinctif de l'industrie, même si elle est alors rendue plus aisée.

Il est courant d'associer la production artisanale à l'activité d'une personne (l'artisan)⁶⁸. Sans doute s'agit-il là de l'artisanat au sens strict du terme. Mais on ne peut pour autant assimiler la production industrielle à toute forme de production faite par plusieurs personnes, c'est-à-dire à tout type d'activité productive organisée⁶⁹. De fait, la coopération à l'ancienne — la réunion de plusieurs corps de métiers artisanaux pour la fabrication d'un produit complexe, tel un carrosse — est une production organisée qui n'est pas couramment considérée comme une production industrielle. Cette modalité intermédiaire relève encore de l'artisanat (au sens large) si l'on retient comme critère distinctif le saut qualitatif suivant⁷⁰:

- Artisanat (l.s.) : l'activité de production n'implique aucune séparation entre la conception de la production et sa réalisation ; il y a bien un temps passé par l'artisan à la conception, mais celui-ci n'est pas une activité productive : cette occupation ne donne pas lieu à un produit.
- Industrie : une telle séparation existe. L'activité de conception est une activité productive dont le produit (souvent pluriel) est une ressource qui est ensuite mobilisée dans l'activité de réalisation de la production, cette dernière pouvant être qualifiée d'activité de fabrication. Pour le dire autrement, on mobilise à l'étape de la fabrication des connaissances ayant le statut de ressources d'allocation — des ressources cognitives opérationnelles qui, par définition, sont extérieures aux personnes qui vont fabriquer le produit et qui proviennent de l'activité de conception.

Le schéma suivant visualise ce statut intermédiaire de la coopération simple. Cette dernière ne relève pas encore de l'industrie, parce que ceux qui coopèrent demeurent des

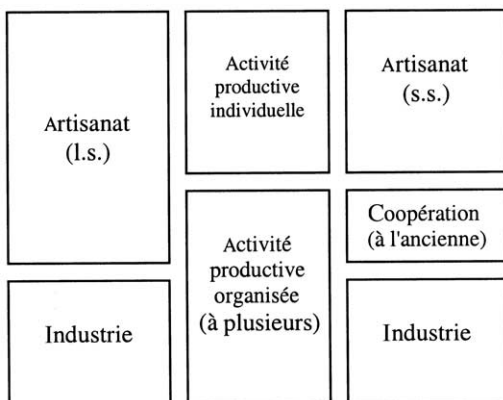
⁶⁸ Ou d'une personne aidée d'un apprenti dans le métier de l'artisan.

⁶⁹ Étant le fait de plusieurs personnes dont le travail doit être organisé, cette production met en jeu des ressources cognitives organisationnelles ; ce sont des ressources d'autorité qui sont extérieures aux personnes qui s'activent (collectivement) et qui sont distribuées entre ces personnes. Par contre, la production organisée n'implique pas nécessairement la présence de ressources cognitives opérationnelles (ressources d'allocation).

⁷⁰ Ce saut qualitatif est le résultat d'une accumulation de changements quantitatifs au sein de la coopération à l'ancienne mise en œuvre (en interne) dans/par une entreprise capitaliste.

artisans possédant les connaissances techniques nécessaires (acquises par apprentissage, elles sont incorporées) ; ils ne mobilisent aucune connaissance opérationnelle particulière qui leur serait extérieure. On est bien en présence d'une coopération au sens défini dans la première partie : la ressource commune qui fonde cette coopération est le plateau de production sur lequel ils opèrent. Il en résulte, comme on l'a déjà indiqué, que l'activité de chacun n'est pas une activité productive. Seule est productive l'activité qu'ils réalisent en commun, par conjugaison de leurs activités élémentaires. Ainsi, contrairement à une proposition très répandue, la coopération (en production) ne doit pas être définie comme « la production en commun d'un produit » ; certes tel est bien le cas ; mais ce n'est toutefois qu'une conséquence du recours à une ressource commune. Par ailleurs, nous n'assimilons pas la coopération à toute forme de production collective (à plusieurs), préférant parler à ce propos de production organisée⁷¹.

Schéma. De l'artisanat à l'industrie.



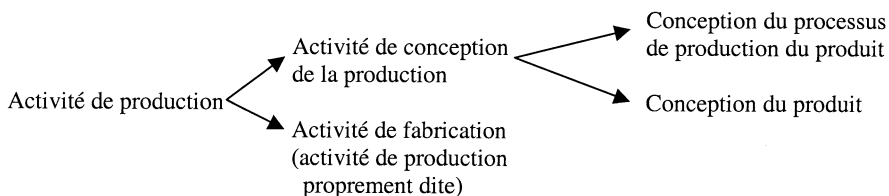
Quelques précisions sur la nature de cette séparation entre conception et réalisation de la production, qui caractérise l'industrie, sont encore nécessaires pour bien saisir ensuite comment les modalités de cette séparation ont évoluées dans l'histoire en déterminant à chaque fois un nouveau monde industriel.

Comme visualisé dans le schéma suivant, l'activité de conception, qui est séparée de l'activité de fabrication (c'est-à-dire de l'activité de production proprement dite), comprend logiquement deux activités, une activité dite de « conception du processus de fabrication du produit » et d'une activité dite de « conception du produit »⁷².

⁷¹ Il est cependant possible de faire état d'un sens strict – celui que nous retenons – et d'un sens large – celui que retient Marx en disant que « quand plusieurs travailleurs fonctionnent ensemble en vue d'un but commun dans le même procès de production ou dans des procès différents mais connexes, leur travail prend la forme coopérative » (1963 : 863).

⁷² Toutefois, seule la présence de la première suffit pour que l'on soit passé à une production industrielle, comme on le voit ci-après à propos de la manufacture.

Schéma. La séparation entre conception et fabrication.



Le produit de l'activité « conception du processus de fabrication » est un plan, le plan de l'agencement des opérations successives qui, relevant de certains procédés techniques, devront être mises en œuvre dans l'activité de fabrication. Le produit de l'activité « conception du produit » est aussi un plan, une norme affichée, en tout ou partie explicite. Il s'agit de la qualification technique $P(-)$ définie ci-dessus (voir schéma) ; les opérations de fabrication sont normalement réglées pour atteindre cette norme. Dès lors, la qualité technique est un écart aléatoire à cette norme, écart que l'on mesure statistiquement en cas de production en grand nombre. Bien évidemment, ces deux composantes sont liées, les opérations programmées ayant pour objet d'obtenir $P(-)$ ⁷³. Lorsqu'on considère l'activité de production dans son ensemble, on ne doit pas se limiter à une vision statique de ce couplage entre conception et fabrication. En effet, comme cela est bien mis en évidence dans l'approche évolutionniste, les ressources cognitives opérationnelles issues de la conception et servant à la fabrication ne sont pas une simple donnée ; l'activité en question est le cadre de leur développement, du développement de nouvelles connaissances dans un cadre dynamique, ainsi d'ailleurs que de nouvelles compétences des individus qui s'activent⁷⁴.

Le premier monde industriel est celui de la manufacture⁷⁵. Au regard de l'artisanat, il ne repose sur aucune innovation de procédé ou de produit. Il s'agit de réaliser un produit déjà connu avec des procédés (et des outils) déjà connus. La nouveauté est l'existence d'une activité « conception du processus de production », activité qui consiste à diviser la fabrication en un certain nombre d'activités élémentaires confiées à des personnes différentes⁷⁶. Chacune de ces activités est une activité productive : elle a pour objet de réaliser quelque chose qui est transférée à l'opération suivante. Ces activités enchaînées

⁷³ Au regard de cette analyse, la théorie économique standard s'interprète comme une théorie relative à la seule production industrielle et ne prenant en compte que la fabrication, l'hypothèse de nomenclature étant le fruit de cette séparation entre conception du produit et réalisation du produit et l'hypothèse de la fonction de production étant une donnée provenant de l'activité « conception du processus de production ».

⁷⁴ Voir notamment (Nonaka, Takeuchi, 1997).

⁷⁵ L'industrie dite manufacturière est le premier domaine d'activités productives qui s'industrialise (au sens donné ici à ce terme en opposition à l'artisanat). Cela vaut plus généralement pour l'industrie au sens courant du terme, à savoir ce domaine qui ne comprend pas l'agriculture et les services. On comprend ainsi pourquoi le même terme – celui d'industrie – sert à désigner un domaine et le changement qui s'y opère. De fait, l'industrialisation de l'agriculture et celle des services n'interviennent que beaucoup plus tard.

⁷⁶ « Au lieu de faire exécuter par le même ouvrier les diverses opérations les unes après les autres, on les sépare, on les isole, puis on confie chacune d'elles à un ouvrier spécial, et toutes ensemble sont exécutées simultanément et côte-à-côte par les coopérateurs » (Marx, 1963, p.877). Avec cette précision : au sens strict du terme défini ici, les personnes concernées ne coopèrent plus.

constituent un processus productif. Ainsi, lors du passage à l'industrie manufacturière, la division du travail se complexifie.

La division du travail associée à l'artisanat (s.s) est simplement une division du travail par activités ; elle est attachée aux personnes physiques qui s'activent, de sorte qu'il n'existe qu'une seule nomenclature : la nomenclature des activités productives, à laquelle correspond par définition une nomenclature de produits⁷⁷ et la nomenclature des métiers (ou professions) sont une seule et même nomenclature. Avec la coopération à l'ancienne, une dissociation s'introduit entre les deux : la division du travail par activités productives (DTA) ne recouvre plus la division du travail par professions (DTP). Avec l'avènement de la manufacture, c'est la division du travail par activités productives qui se scinde en deux, avec d'un côté la division manufacturière du travail — une division du travail au sein de chaque (ancienne) activité productive (DTSA) — et de l'autre l'ancienne division sociale du travail que l'on doit désormais qualifier de division du travail entre activités (DTEA) et à laquelle reste associée la nomenclature des produits.

Toute chaîne d'activités productives s'entend alors comme une chaîne d'activités au sens de la DTEA, c'est-à-dire comme une chaîne de processus productifs institutionnellement séparés les uns des autres⁷⁸. Elle comprend un certain nombre de maillons, dont certains sont spécifiques à cette chaîne (ex. : la production de moteurs d'automobiles, dans la chaîne débouchant sur le produit « voiture de tourisme ») et d'autres sont communs à plusieurs chaînes (ex. : la production de fibres textiles) ou même à toutes (ex. : la production d'électricité). Deux activités complémentaires au sens de Richardson sont celles qui sont réalisées dans deux maillons qui se suivent ; elles sont étroitement complémentaires lorsque le maillon amont est spécifique. Chaque maillon est une industrie particulière. C'est en ces termes que l'on doit parler d'intégration ou de désintégration industrielle, sans confondre cela avec l'intégration ou la désintégration économique qui est relative au périmètre des activités incluses dans une même entreprise. On y revient ci-après à propos de la définition en compréhension d'un secteur industriel, qui ne se réduit pas le plus souvent à une seule industrie. Cela reste vrai au stade suivant.

Le stade suivant est celui que Marx qualifie de grande industrie. Le machinisme, l'utilisation de machines dans la fabrication, en est la manifestation essentielle au regard de la manufacture. Ainsi « le moyen de travail s'est transformé d'outil en machine » (p. 914). Cette transformation résulte à la fois de « l'application technologique de la science » (p. 997) et d'une appropriation réelle des anciens savoirs ouvriers. L'activité de conception de la production se développe alors selon ses deux dimensions (voir schéma ci-dessus). Une division des tâches s'établit en son sein entre une activité de recherche menée en amont et une activité dite de développement menée à l'aval. L'innovation proprement dite, l'innovation de produit comme l'innovation de procédé, se présente alors comme une relation : la mise en relation de la recherche et du développement ; il s'agit du & de R&D, dans le langage des praticiens (Hatchuel, Lemasson et Weil, 2002). L'activité de recherche se divise elle-même en activités de recherche fondamentale ou appliquée à impulsion politique, gérées par des administrations et produisant des

⁷⁷ Sous réserve de la prise en compte des produits fatals.

⁷⁸ Toute chaîne se présente sous la forme d'un arbre renversé (sans racines) débouchant sur un type de produit de consommation finale.

connaissances scientifiques de libre accès (a fortiori gratuites) et activités de recherche d'ordre économique menées dans des entreprises. Les premières sont génériques ; elles sont détachées de la (conception préalable à la) fabrication de tel ou tel produit particulier. Les secondes se nourrissent des ressources fournies par les premières ; elles sont spécifiques, en ce sens que leur orientation — le sens visé par la personne qui les met en œuvre — est qu'elles s'articulent à une activité de développement, qu'elles ne soient qu'une étape de la conception en vue de la fabrication. Les activités de recherche publiques ou privées ne sont productrices d'innovations que si elles sont mises en relation avec les activités dites de développement. Une innovation est donc une conversion, la conversion de connaissances scientifiques et techniques (les produits des activités de recherche) en ressources pour les activités réalisant à l'aval les *outputs* de l'activité globale de conception, à savoir de nouvelles solutions de produits et de processus à mettre en œuvre au niveau de la fabrication. À ce stade industriel, cette conversion se fait par mise en relation. Et cette mise en relation s'opère essentiellement au sein de chaque entreprise. Elle est particulière, en sorte que sa protection par un brevet n'est pas une absolue nécessité. Son statut d'externalité peut être, un temps, contenu au sein de la grande entreprise.

On est donc en présence, à ce stade, d'un nouveau déterminant de type *top down*. Il se conjugue à l'ancien, de type *bottom up*, à l'œuvre au stade de la manufacture, qui consiste à remonter de la fabrication à la conception. Mais cette remontée revêt alors un tour nouveau puisque les acteurs de la conception se livrent maintenant à l'incorporation dans les machines des connaissances qui étaient constitutives de la compétence des anciens ouvriers de métiers (Braverman, 1976). Tout cela se traduit par un double approfondissement de la division du travail, à la fois de la division du travail entre activités productives élémentaires au sein de chaque activité (DTSA) et de la division du travail entre ces activités productives organisées (DTEA). On assiste, dans ce cadre, à l'apparition de nouvelles catégories professionnelles — les ingénieurs et les techniciens — avec un reflux du travail vers la conception et les activités de recherche scientifique situées en amont. Le fordisme se présente comme le point d'orgue de ce stade de la grande industrie, stade dans lequel ce sont les ressources matérielles — les systèmes de machines incorporant les savoirs — qui sont à la base de la division du travail entre activités, comme de la division au sein de chaque activité–processus.

La crise du fordisme marque le basculement dans un au-delà de la grande industrie. Faut-il parler d'un âge post-industriel, comme le proposent certains (Corsani A. et alii, 2001) ou doit-on dire que l'on est seulement en train de passer à un nouveau stade industriel ? Ce débat est largement nominaliste. Ce qu'il importe de clarifier est la nature exacte de la mutation en jeu, mutation qui est déjà bien engagée au tournant du vingt et unième siècle. L'expression la plus courante pour en parler est de dire que l'on se trouve maintenant dans une économie fondée sur les connaissances (Forey, Lundvall, 1997)⁷⁹. Le sens précis que l'on peut donner à cette expression, au regard de l'analyse que l'on vient de faire du stade précédent, tient en deux propositions :

⁷⁹ Voir, plus généralement les diverses contributions de (Guihon et alii, 1997), ainsi que (Petit, 1998) pour un point de vue régulationniste. De leur côté, Corsani et alii parlent de capitalisme cognitif.

- d'une relation, l'innovation devient une activité proprement dite ; selon l'heureuse expression de Hatchuel et alii, on serait passé de la R&D à la RID, c'est-à-dire d'une séquence « recherche et développement » dans laquelle l'innovation est le lien entre les deux à une séquence « recherche — innovation — développement » dans laquelle l'innovation est une véritable activité. Avec les catégories présentées dans cet article, cela signifie la chose suivante en ce qui concerne l'innovation de produit : la conversion produit/ressource relative à ce qu'il est prévu de fabriquer — conversion qui est reconfigurée par l'innovation lorsque cette dernière est incrémentale ou qui s'y identifie lorsqu'elle est radicale — fait l'objet d'une activité proprement dite ; cette activité est menée en coopération par une équipe de projet au sein d'une firme ou entre firmes indépendantes (firme-réseau) ; cette activité consiste à marier des connaissances différentes, portées distinctement par les membres de cette équipe ;
- ce ne sont plus les ressources matérielles, mais les ressources cognitives qui sont essentiellement déterminantes de la division du travail⁸⁰.

Il ne s'agit en fait que d'une seule et même proposition vue sous deux angles différents. On peut qualifier ce nouveau stade d'industrie immatérielle ou encore d'industrie informationnelle, si on a bien à l'esprit que tout ensemble de connaissances est fait à partir d'informations, qu'il est le résultat du traitement d'un flux d'informations.

Quel que soit le monde industriel considéré, la production des biens et services de consommation (finale) met en jeu un ensemble d'activités productives qui sont séparées et qui doivent être coordonnées lorsqu'elles sont complémentaires. À ce titre, ce sont des activités productives industrielles. Cette coordination consiste toujours à régler la circulation d'un produit, qui n'est pas destiné à la consommation (finale) de celui ou ceux qui s'activent ou de la personne qui commande l'activité lorsqu'elle est subordonnée. C'est du moins le cas lorsque ce n'est pas un produit libre. En conséquence, cette circulation passe alors par une transaction de circulation⁸¹. Il existe diverses modalités de règlement de ces transactions. En s'appropriant tout en la précisant la terminologie de Williamson à leur sujet, ce sont des structures de gouvernance industrielles.

3.2. *Les structures de gouvernance industrielles*

De façon générale, une structure de gouvernance est une mise en rapport particulière de plus de deux personnes (personnes physiques ou unités institutionnelles) qui ne sont pas semblables. Certes, toutes ces personnes sont nécessairement semblables à quelques

⁸⁰ Cette mutation est celle que Moati et Mouhoud (1994) tentent de capter en faisant état du passage d'une division technique à une division cognitive du travail, et en tirant ensuite certaines conclusions au plan de la localisation des activités (Moati et Mouhoud, 1997).

⁸¹ Ces transactions sont celles dont se préoccupe Williamson. Pour lui, en effet, « il y a transaction lorsqu'un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable. Une étape de l'activité économique se termine et une autre commence » (1985, trad. fr. 1994, p. 19). Au regard du propos tenu ici, cette définition est insuffisante ; mais elle convient en première analyse, si on comprend bien qu'une interface technologiquement séparable signifie qu'il n'y a pas de ressource commune, donc que l'on ne se trouve pas en coopération.

titres au plan strictement institutionnel⁸². Sinon, elles ne seraient pas en état de se coordonner. Mais une ou plusieurs d'entre elles n'en sont pas moins différentes d'autres à d'autres titres. Ce sont certains des rapports sociaux dans lesquels ces personnes s'inscrivent qui les déterminent comme semblables et d'autres rapports qui les déterminent comme différentes⁸³. Une structure de gouvernance est donc l'ensemble des dispositifs et des pratiques qui règlent la dévolution de l'autorité à telle ou telle de ces personnes et la légitiment, étant donnée la distribution de droits de propriété sur les ressources que ces personnes mobilisent dans leurs activités en raison des rapports sociaux dans lesquelles elles s'inscrivent et qui les déterminent comme différentes. Ces derniers constituent l'environnement institutionnel (stricto sensu) de ces structures de gouvernance. Ainsi, une structure de gouvernance n'est pas un rapport social. Et elle ne se confond pas avec une transaction, définie précédemment comme bilatérale ; elle est la matrice des transactions entre les personnes dont les activités sont coordonnées dans/par cette structure particulière⁸⁴. Cette structure peut être telle qu'il n'y a aucune relation effective entre les deux personnes coordonnées, la structure en question y faisant écran.

Ici, il est question de structure de gouvernance industrielle. Cela signifie que les personnes concernées se livrent à des activités productives industrielles (au sens défini ci-dessus) et qu'il s'agit de coordonner ces activités en réglant les transactions de circulation qui les intègrent. Pour le dire plus simplement, une structure de gouvernance industrielle est un mode particulier de règlement de transactions de circulation industrielles, de celles qui s'établissent entre activités élémentaires au sein d'une activité (DTSA) et/ou de celles qui s'établissent entre activités (DTEA).

Ces structures de gouvernance industrielles règlent les seules transactions de circulation, à l'exclusion des transactions de subordination et des transactions de coopération qui lient par ailleurs certains acteurs de la production. Pour autant, comme on l'a déjà noté dans la première partie à propos de la coordination entre activités de production et activités de consommation, la différenciation de ces structures tient à la présence, ou non, de ces autres modalités d'intégration des activités de ces acteurs.

Ainsi, la coordination d'une activité de production subordonnée — une activité de production réalisée par un individu subordonné à un supérieur ou par plusieurs individus subordonnés au même supérieur — ne se pose pas dans les mêmes termes que la coordination d'une activité productive indépendante ou autonome. En effet, comme le produit appartient au supérieur et que ce produit n'est pas destiné à ce dernier, celui-ci a l'autorité en matière d'établissement de la transaction de circulation qui assure le

⁸² Rappelons que, dans la problématique adoptée ici, l'institutionnel stricto sensu est relatif aux seules institutions fondamentales, celles qui sont faites de règles établies à l'échelle d'une société et non de règles établies à l'échelle d'un groupe particulier d'individus dans cette société (Billaudot, 1996, 2001). Elles relèvent du second niveau d'analyse retenu par Williamson (2000), le premier niveau étant celui des coutumes (à origine présociétale), les structures de gouvernance relevant de son troisième niveau et les contrats du quatrième.

⁸³ J'ai qualifié les premiers de rapports sociaux simples et les seconds de complexes (Billaudot, 1996 : 30).

⁸⁴ Il s'agit bien d'une structure au sens défini supra en se référant à Giddens, à savoir une entité qui est faite de la convertibilité réciproque des règles et de ressources. Dans la définition que l'on vient de donner, seules les règles apparaissent. Les ressources qu'elles qualifient ou dont elles fixent l'usage sont des ressources d'autorité, de type cognitif.

transfert de ce produit à une autre activité. Qui plus est, le règlement de cette transaction ne se pose pas non plus dans les mêmes termes selon que cette autre activité est, ou n'est pas, une activité subordonnée au même supérieur.

De même, le cas d'une activité menée en coopération est distinct de celui d'une activité indépendante ou d'une activité organisée en processus strict (division manufacturière du travail dans laquelle chaque opération élémentaire est confiée à un individu).

En tout état de causes, le point essentiel que l'on doit éclaircir à propos de chaque structure de gouvernance est de savoir de quelle nature est la coordination ainsi assurée. S'agit-il d'une simple coordination, d'une concertation ou d'une coopération ? C'est une simple coordination si cette coordination repose seulement sur la circulation d'informations sans concertation sur la fin ou les moyens. Mais elle peut aussi impliquer qu'une telle concertation ait lieu entre tout ou partie des acteurs à propos de tel ou tel aspect de leurs activités respectives. Et elle peut même être d'un niveau encore supérieur parce qu'elle met en jeu quelque part une coopération entre ces acteurs, au sens précis donné ici à ce terme.

Un autre point à propos duquel on doit lever toute ambiguïté est de savoir si les structures que l'on définit sont des formes polaires idéaltypiques ou des classes. Dans le premier cas, toute modalité observée dans la réalité se comprend comme combinaison de formes polaires (deux ou plus), alors que dans le second cas, elle trouve place dans une classe et une seule⁸⁵. Le problème est que le même terme sert souvent à désigner une forme polaire et la classe dans laquelle cette forme polaire occupe une place extrême. Tel est le cas du « marché », terme polysémique s'il en est !

Limitons-nous d'abord aux structures de gouvernance industrielles d'ordre économique. Ce sont celles qui assurent la coordination d'activités productives d'ordre économique, celles qui pour l'essentiel règlent des transactions de circulation à l'intérieur d'une firme ou entre firmes. À un premier niveau d'analyse, ces structures sont la hiérarchie et le marché. Il s'agit alors de classes. L'une ne va pas sans l'autre, dès lors que toutes les entreprises ne sont pas des entreprises artisanales non salariales. Pour le dire autrement, il y a toujours coexistence du marché et de la hiérarchie lorsque certaines entreprises sont des entreprises salariales et a fortiori des firmes⁸⁶. Dans un cas

⁸⁵ Ou bien, il s'agit d'un cas particulier situé sur la frontière entre deux classes – ce qui signifie que l'analyse doit être poussée pour pouvoir appréhender ce cas. Notons que cette ambiguïté se constate pour la typologie – marché/coopération/hiérarchie – proposée par Richardson, ainsi que pour les deux premières typologies proposées par Williamson – marché/hiérarchie, puis marché/contrat/hiérarchie –, mais non pour la dernière – gouvernance du marché/gouvernance trilatérale/gouvernance bilatérale/gouvernance unifiée (hiérarchie) (trad. fr. 1994, p. 106). Pour cette dernière typologie, il s'agit manifestement de classes.

⁸⁶ Chaque entreprise salariale est une entité duale, un agent organisé couplant une organisation productive, dont font partie les salariés et que dirige un patron (entreprise personnelle) ou un manager, et une organisation sociale – une unité instituée ou personne morale – dont ne font pas partie les salariés, puisqu'ils « transactionnent » avec elle. On retient de parler de firme à propos d'une entreprise salariale dont l'organisation productive relève du stade de l'industrie. Elle n'est pas nécessairement à impulsion capitaliste. La firme n'est donc pas comprise, comme le propose R. Coase (1937), en raison de l'économie de coûts de transactions qu'elle permet, soit en partant d'une économie dans laquelle le marché serait la seule structure de gouvernance – un économique à entreprises artisanales non salariales dans notre approche – et en introduisant ensuite l'existence de coûts de transactions. On considère ici que la firme fait suite historiquement à l'entreprise artisanale salariale (coopération à l'ancienne) et que cette dernière ne se comprend elle-même

(hiérarchie) comme dans l'autre (marché), ce n'est pas une seule transaction de circulation qui est réglée mais un ensemble de transactions impliquant plus de deux personnes.

La hiérarchie est le mode général de coordination d'activités productives complémentaires subordonnées au même employeur. Comme les personnes qui s'activent ici et là sont des salariés du même employeur — ces activités sont intégrées dans une même firme⁸⁷ — les droits et devoirs des individus ou des unités, entre lesquels une transaction de circulation a lieu, sont fixés ou arbitrés en cas de conflit par le supérieur commun. C'est la hiérarchie qui est une structure de gouvernance industrielle, non la firme en tant que telle. On ne doit pas confondre les deux, même si notre définition de la hiérarchie donne aussi la raison pour laquelle cette confusion est logique à un premier niveau d'analyse.

Le marché est le mode général de coordination d'activités complémentaires qui sont le fait d'entreprises distinctes établissant entre elles une transaction commerciale marchande. Il s'agit d'abord d'une transaction commerciale, c'est-à-dire d'une transaction dans laquelle le producteur (Pr) est un fournisseur qui vend et l'utilisateur (U), un client qui achète (ou loue) contre monnaie le produit, objet de la transaction de circulation. Il est courant de dire qu'une relation commerciale est une relation marchande⁸⁸. S'agissant de définir précisément le marché comme structure de gouvernance (de transactions de circulation industrielles ou finales d'ailleurs), une distinction s'impose. Le sens précis que l'on retient est le suivant : cette transaction est dite marchande lorsqu'elle est réglée par la convention consistant premièrement à dissocier le prix des caractéristiques particulières de l'acheteur et du vendeur en incluant la relation dans un marché — un processus de mise en concurrence des vendeurs et/ou des acheteurs d'un type de produit particulier — et deuxièmement à retenir un appariement jugé économiquement satisfaisant au regard des autres possibles⁸⁹. On parle à ce propos de convention marchande.

En poussant l'analyse à un niveau plus fin, on peut distinguer divers types de marché selon le mode de qualification du produit (les modalités de la conversion), notamment le marché simple sans concertation entre acheteur(s) et vendeurs à ce propos, le marché simple avec concertation et le marché complexe correspondant au cas d'un produit dédié pour lequel la conversion donne lieu à une activité menée en coopération par le producteur et l'utilisateur⁹⁰. Les marchés se différencient aussi selon qu'y interviennent

qu'en raison de l'institution du salariat et du rapport commercial fondé sur la convention commerciale moderne « acheter pour vendre » (et non plus « vendre pour acheter »).

⁸⁷ On laisse de côté le personnel mis à disposition et le personnel intérimaire.

⁸⁸ Ce sens large est celui qui est retenu par Marx, chez qui l'échange M-A-M, composé de deux opérations d'achat/vente (ou location) distinctes et séparées dans l'espace-temps, est qualifié de rapport marchand.

⁸⁹ En ce sens précis, une transaction commerciale qui n'est pas marchande est, par exemple, celle dans laquelle le prix convenu assure au vendeur une marge prédéterminée, étant donné son coût de revient. Ceci n'est ni du marché ni de la hiérarchie. On peut parler dans ce cas d'une forme hybride, ou mieux d'une forme intermédiaire entre les deux. Encore convient-il que la marge en question ne soit pas fixée en se référant à des transactions dans lesquelles le prix est un prix de marché !

⁹⁰ Nous ne développons pas ici ce point, qui concerne l'analyse de la production en réseau.

ou non ces intermédiaires que sont les entreprises commerciales (y compris groupements ou réseaux partenariaux de producteurs ou d'acheteurs spécialisés dans la circulation).

De même du côté de la hiérarchie, on peut en structurer le champ en distinguant deux formes polaires, la hiérarchie au sens strict et la coopération interne. La première correspond au cas où la circulation des produits, au sein d'une activité-processus ou entre activités, est totalement instrumentée par la hiérarchie⁹¹. Avec la coopération interne (ou subordonnée), la hiérarchie n'intervient plus à ces deux niveaux que pour fixer les objectifs et arbitrer les conflits qui peuvent empêcher la conclusion de transactions supportées par des relations personnelles horizontales (avec coopération en conception) ou perturber leur application.

Doit-on faire état d'autres structures de gouvernance industrielles, notamment au titre des activités productives d'ordre politique (ou social) ? La hiérarchie, aussi qualifiée de structure intégrée, n'est pas propre aux activités d'ordre économique. À partir du moment où le travail est salarié, cette solution de coordination opère au sein des organisations qui réalisent ces autres activités (administrations publiques, associations, etc.). Qu'en est-il pour leurs produits à destination extérieure ? Ces organisations ne sont pas des entreprises : ces produits ne sont pas vendus ; ils sont distribués gratuitement. Si cette distribution est particulière à certains ayant droits, on est en présence d'une structure de gouvernance que l'on peut qualifier en suivant Commons de structure de gouvernance de répartition⁹². Au contraire, si les produits en question sont des ressources de libre accès — des externalités au sens large — il n'y a pas à proprement parlé de répartition de droits de propriété (*property*) sur ces ressources.

3.3. Architecture industrielle et secteur industriel

Les structures de gouvernance industrielles que l'on vient de définir peuvent prendre diverses formes et se combiner de diverses façons dans un secteur industriel. On qualifie d'architecture industrielle le type de combinaison en place dans un secteur à une époque donnée. Cette architecture englobe un certain nombre d'agents individuels ou organisés qui sont les opérateurs de ce secteur — firmes industrielles et commerciales, administrations, associations, etc. À s'en tenir à sa dimension proprement économique, une telle architecture se présente comme un système plus ou moins complexe de relations horizontales et verticales entre les firmes opérant dans un même secteur ; les relations horizontales sont celles qui s'établissent de fait entre les firmes qui sont en concurrence, comme vendeurs ou comme acheteurs, sur un même marché et les relations verticales, celles qui s'établissent, s'il y a lieu, entre clients et fournisseurs au sein du secteur. Mais

⁹¹ Avec séparation stricte entre ceux qui conçoivent et ceux qui fabriquent.

⁹² On retrouve, en effet, en fin de compte, les trois types de transactions considérés par Commons (1934) : les *Bargaining*, les *Managerial Transaction* et les *Rationing Transaction*. Cela montre, me semble-t-il, que ces types ont le statut de structures de gouvernance de transactions concernant « la production et la distribution des richesses » dans la société moderne. Dans chaque cas, Commons indique bien que plus de deux personnes sont impliquées notamment pour les *Bargaining Transaction* avec la mise en jeu d'au moins un concurrent. Ici la structure en question est la troisième, dite de répartition.

qu'est-ce qu'un secteur ? On tente pour l'heure de répondre à cette question sans se préoccuper de localisation.

Remarquons d'abord que l'on ne peut commencer par délimiter un secteur industriel et ne se préoccuper qu'ensuite de savoir quelle est l'architecture industrielle propre à ce secteur. En effet, cette architecture participe à la délimitation de ce secteur et réciproquement. Un secteur industriel est donc une architecture identifiée dans l'ensemble des activités productives enchaînées. Ceci étant, on ne peut s'en tenir au schéma basique du modèle « structure, comportement, performance », à savoir : définir un secteur par l'architecture simple faite d'un ensemble de firmes qui se sont spécialisées dans la production marchande du même type de produit en intégrant les mêmes activités principales et de soutien et qui sont en concurrence directe sur un marché aval. Un secteur industriel ne se réduit pas à un maillon ou à une succession de maillons d'une chaîne d'activités productives dont certaines entreprises ont fait leur spécialité, ne serait ce qu'en raison du fait que l'on est toujours en présence de degrés inégaux d'intégration économique. Si un secteur industriel a quelque chose à voir avec la destination des produits, par contre il ne tient essentiellement ni à la nature des produits achetés à l'amont, ni aux procédés techniques mis en œuvre dans les activités principales intégrées. Pour le dire autrement, un secteur industriel ne se réduit pas à une branche d'activité(s) ou au secteur d'activité(s) associé à cette branche⁹³. Et il ne se réduit pas non plus à son ossature économique.

Un secteur industriel est une construction historique et institutionnelle qui se forme et se déforme dans le temps, les périodes de durcissement étant celles pour lesquelles son architecture est stabilisée. Il réunit un certain nombre d'opérateurs qui ont le sentiment d'appartenir à ce secteur, ce qui n'exclut ni l'existence de firmes conglomerales appartenant à plusieurs secteurs, ni celle de bi-appartenances, ni a fortiori celle de spécialisations internes. Ce sentiment d'appartenance a une base objective : tout opérateur du secteur est en relation — horizontale ou verticale — avec d'autres opérateurs du secteur. Pas seulement avec une autre, mais pas nécessairement à l'inverse avec tous les autres (comme dans le modèle SCP). Un secteur industriel est donc autoréférentiel : ceux du secteur ont en commun quelque chose que ceux qui ne sont pas du secteur n'ont pas, ne partagent pas. Ce quelque chose est perçu par chacun comme étant nécessaire à la poursuite de son activité ; il est donc fait de ressources, des ressources qu'il tire de son appartenance au secteur sans qu'il ait à établir des

⁹³ À propos du couple branche/secteur d'activité(s) au sens des comptes nationaux, voir notamment Billaudot (1991). Au niveau le plus élémentaire, un tel couple tient à l'existence d'un noyau d'entreprises qui se sont spécialisées dans une activité principale ou dans un sous-ensemble d'activités principales et de soutien systématiquement intégrées dans ces entreprises, les activités en question étant des activités indépendantes, des activités-processus ou des activités menées en coopération. Quelques exemples permettent de concrétiser le fait qu'un secteur industriel ne se réduit pas à une branche d'activité (ou au secteur d'activité correspondant). Un secteur industriel comprend généralement les opérateurs qui réalisent les biens d'équipement d'autres opérateurs du secteur ; y compris dans le cas où les premiers sont spécialisés dans la production de biens d'équipement destinés aux seconds. De même, un fabricant de pare-chocs en matière plastique appartient au secteur de l'automobile tout en faisant partie de la branche « production de produits en matière plastique ». Dans ces deux cas, on doit considérer qu'il y a bi-appartenance sectorielle. Autrement dit, un secteur industriel n'est pas un poste particulier d'une nomenclature servant à classer des entités.

transactions pour ce faire. Ces ressources ont donc le statut d'externalités au sens large ; ce sont des ressources libres, principalement composées d'externalités (pd) ; ce sont à la fois des ressources d'activités et des ressources d'autorité. Il s'agit essentiellement d'informations qui, utiles dans le secteur considéré, ne présentent aucun intérêt pour des personnes qui n'en font pas partie. Certaines de ces informations seulement sont matérialisées dans des supports (bulletins, revues scientifiques, etc.). En ce qui concerne celles de ces ressources qui ne sont pas produites, elles sont générées — et régénérées — par le déroulement même des pratiques des participants au secteur, à savoir leurs activités productives et leurs relations de toutes sortes. En qualifiant de ressource productive toute ressource mobilisée dans une activité productive (ressource d'activité) ou dans une relation intégrant une activité productive (ressource d'autorité), on parvient à la définition suivante : un secteur industriel est un conteneur de ressources productives patrimoniales libres. On ne peut les qualifier de sociales dans la mesure où elles sont particulières à ce secteur tout en n'étant pas propres à une société ; et on ne peut non plus les qualifier de publiques puisqu'elles sont souvent privées (au sens de H. Arendt). En cela, un secteur industriel se distingue d'une organisation productive pour laquelle il s'agit de ressources productives patrimoniales appropriées (publiques ou privées).

Un secteur industriel se compose de deux étages, qui communiquent entre eux dans les deux sens. L'étage supérieur est celui de la conception ; il comprend en amont les activités de recherche dont les produits sont des produits libres distribués aux autres opérateurs du secteur (ils sont destinés à ce secteur) ; c'est à cet étage que se font les innovations qui sont à l'origine du changement du/dans le secteur. L'étage inférieur est celui de la fabrication, celui de la réalisation des produits — biens ou services — conçus à l'étage supérieur.

3.4. *Secteurs industriels, territoire et système productif*

Nous avons vu, à la fin de la première partie, qu'un territoire était un espace institué et qu'à ce titre c'était un conteneur de ressources libres à caractère social, ces ressources constituant le patrimoine de ce territoire. Il s'agissait à cette étape de son seul patrimoine institutionnel, comprenant ses ressources naturelles⁹⁴. Cette conceptualisation a été menée sans prendre en compte les activités productives artisanales et industrielles qui sont déployées dans ce territoire, donc indépendamment du concept de secteur. L'inverse n'est pas vrai, si on note bien qu'il reste à traiter de la localisation des secteurs industriels.

Les activités productives qui se déroulent sur/dans un territoire se nourrissent du patrimoine institutionnel de ce dernier. Sans lui, elles n'existeraient pas. Mais elles contribuent dans le même temps à le doter d'un patrimoine productif construit. En effet, chacune de ces activités a des effets non visés positifs sur les autres et le déroulement de ces dernières, qui bénéficient de ces ressources, conduit au moins à les conserver. De plus, certains opérateurs du territoire mettent à la disposition de tout acteur du territoire

⁹⁴ Il n'y a pas contradiction dans les termes puisque la qualification et l'accès à ces ressources sont d'ordre institutionnel.

des ressources produites libres, qui sont aussi conservées lors de leur utilisation par ceux qui parviennent à y accéder. Les unes et les autres constituent le patrimoine productif construit du territoire. Son patrimoine productif comprend en plus les ressources naturelles qui sont à même d'être mobilisées comme ressources productives. D'un territoire à l'autre, ce patrimoine change. Les territoires porteurs pour la compétitivité des firmes qui y sont implantées sont ceux qui disposent d'un gros patrimoine pérennisé.

On parvient ainsi à une définition en compréhension d'un système productif. C'est un ensemble d'activités productives liées entre elles par des externalités productives positives dont le conteneur est un territoire doté d'un certain patrimoine productif. Une telle définition n'implique pas que certaines de ces activités soient liées par des relations de circulation et a fortiori qu'elles appartiennent au même secteur industriel. Cet ensemble structuré d'activités productives sur un territoire n'existe qu'en raison de la présence d'un tel patrimoine commun. Ce système comprend à l'étage supérieur un système d'innovation plus ou moins développé. Il peut être local, régional national ou continental. Au niveau national et a fortiori au niveau continental, ce sont les ressources produites libres relevant de l'étage supérieur (système national d'innovation) qui sont primordiales dans la constitution d'un tel système et ce dernier est généralement plurisectoriel. Au niveau local, la proximité géographique qui permet la multiplication des rencontres contribue à un renversement de dominance : ce sont les externalités (proprement dites) qui sont primordiales⁹⁵. Ce système peut être de simple agglomération, monosectoriel ou plurisectoriel⁹⁶.

L'articulation entre secteurs et territoires se comprend donc de la façon suivante. Les patrimoines sectoriels et les patrimoines productifs territoriaux ne s'additionnent pas ! Les ressources constitutives des patrimoines sectoriels sont celles dont se composent, pour une bonne part, les patrimoines productifs des territoires. Pour le dire autrement, les patrimoines sectoriels sont distribués entre les territoires, cette distribution étant d'ailleurs très inégale. Un patrimoine sectoriel peut être essentiellement localisé dans un territoire, les opérateurs de ce secteur, qui ne sont pas de ce territoire, ayant alors a priori un accès limité à ce patrimoine au regard de ceux qui sont de ce territoire. Ce patrimoine sectoriel peut, à l'inverse, être distribué entre un certain nombre de territoires, en laissant alors place à des spécificités territoriales plus ou moins accusées.

⁹⁵ La présente analyse relève ainsi de l'approche institutionnaliste des SPL, selon laquelle un tel système est identifié à un ensemble de règles, plus ou moins institutionnalisées, fondées sur des représentations collectives et qui inscrivent les individus et les organismes dans un cadre d'action commun (Salais et Storper, 1993). Elle y intègre, après appropriation, l'approche marshallienne dans laquelle les externalités jouent un rôle déterminant, ainsi que celles menées en termes de proximité ou de spécificités territoriales (voir introduction, (Colletis et al., 1999)). Pour un bilan des analyses des SPL, voir (Courlet, 2001).

⁹⁶ Colletis et al. (1999) distinguent aussi trois degrés en les qualifiant d'agglomération, de spécialisation et de spécification. La façon dont la spécification est distinguée de la spécialisation permet de comprendre que la proximité organisationnelle, qui est primordiale dans la spécialisation, a chez eux la signification de l'appartenance au même secteur industriel (au sens donné ici à ce terme). Spécialisation et monosectoriel recouvrent alors la même chose, de même que spécification et plurisectoriel, si on comprend bien la différence entre simple agglomération relevant de divers secteurs et présence sur un territoire de plusieurs secteurs (voir infra). Reste que le contenu dynamique donné à la spécification par Colletis et al. en fait une catégorie exorbitante à un simple type de système productif.

4. Pour conclure

L'enjeu de l'analyse que l'on vient de présenter était de ré-agencer des idées déjà connues en les resituant dans un cadre synthétique cohérent dans ses diverses composantes. Il n'était pas dans notre objet de développer l'application de cette analyse, notamment à propos de la compréhension des changements qui s'opèrent dans la crise du fordisme. D'ailleurs, cette application nécessite un approfondissement préalable concernant la nature exacte des ressources dont se composent les patrimoines sectoriels et territoriaux en interpénétration et les modalités d'accès à ces patrimoines.

Au plan normatif, cette analyse conduit à se poser une question essentielle. Si ces patrimoines se composant de ressources-externalités jouent un rôle crucial, de plus en plus déterminant, dans la production des produits de consommation finale disponibles dans un espace donné — peu importe alors qu'ils soient consommés sur place ou échangés contre des produits provenant d'autres espaces —, il paraît nécessaire de faire en sorte qu'au moins la partie de ces externalités qui est produite soit importante⁹⁷. Or cette production est d'un intérêt économique réduit ou nul. Cela doit-il conduire à tenter d'internaliser le plus possible ces externalités au sens normal de cette expression en science économique, c'est-à-dire à faire en sorte que ceux qui en bénéficient payent pour y accéder en permettant alors à ceux qui les produisent ou favorisent leur circulation d'en tirer un revenu en monnaie ? N'est-il pas, au contraire, préférable qu'elles conservent leur statut d'externalités échappant à la logique économique, en mettant en œuvre les activités productives d'ordre politique adéquates, tout en favorisant l'émergence de comportements conventionnels tels qu'il soit considéré comme économiquement rationnel de ne pas exiger d'être payé pour celles qu'on génère de façon fatale parce que le retour dont on dispose en raison de leur existence compense et au-delà ce manque à gagner ? En institutionnalisme rationnel, la seconde solution est considérée comme illusoire. Elle ne l'est plus en institutionnalisme sociologique et a fortiori en institutionnalisme historique. Mais elle ne s'imposera que si elle est portée par des forces sociales.

Références

- Aglietta, M., Orléan, A., 1982. *La violence de la monnaie*. PUF, Paris.
- Arendt, H., 1991. *Condition de l'homme moderne* 1958. Press Pocket, Paris.
- Baechler, J., 1995. *Le Capitalisme*, tome 1. Gallimard, Paris.
- Barrère, Ch., Barthélémy, D., Ollagnon, H., Nieddu, M., Vivien, F.-D., 2001. *Patrimoine Approches croisées*. Reims, École doctorale des sciences juridiques, économiques et de gestion, Université de Reims, Cahier n° 2, mars.
- Bazzoli, L., Kirat, T., 1/1999. « La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnaliste et post-coasienne : enjeux pour l'analyse de l'évolution ». *Économies et Sociétés*, Hors série, HS 35, 69–90.
- Bellet, M., Kirat, T., LARGERON-LETEÑO, Ch. (Eds.), 1998. *Proximité : approches multiformes*. Hermès, Lyon.

⁹⁷ On laisse de côté la partie proprement naturelle, qui est déterminante lorsqu'on traite de la question du développement durable.

- Bensahel, L., Billaudot, B., Samson, I., 2001. « La relation de service, un essai de fondation théorique ». *Critique économique* 6, 145–169.
- Billaudot, B., 1991. « Les branches et les secteurs d'activité ». In: Arena, R., De Bandt, J., Benzoni, L., Romani, P.M. (Eds.), *Traité d'économie industrielle*, 2^e édition. Economica, Paris 207–221.
- Billaudot, B., 1996. *L'ordre économique de la société moderne*. L'Harmattan, Paris (150 p).
- Billaudot, B., 2001. *Régulation et croissance, une macroéconomie historique et institutionnelle*. L'Harmattan, Paris (310 p).
- Braverman, H., 1976. *Travail et capitalisme monopoliste*. Maspero, Paris.
- Brousseau, E., 1999. « Néo-institutionnalisme et Évolutionnisme : quelles convergences ? ». *Économies et Sociétés*, hors série, n° 35. pp. 189–215.
- Caille, A., 1986. *Splendeurs et misères des sciences sociales*. Droz, Genève.
- Charreaux, G., 1999. « La théorie positive de l'agence : lectures et relectures ». In: Koenig coord, G. (Ed.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle*. Economica, Paris, pp. 61–141.
- Chauchefoin, P., 1994. *Les réseaux productifs. De l'organisation des activités au développement des territoires*, Poitiers, Thèse de doctorat de sciences économiques, Université de Poitiers.
- Chavance, B., 1999. *Règles, organisations, institutions*. Document de travail. GERME, Paris.
- Coase, R.H., 1937. "The Nature of the Firm". *Economica*, November 4, 386–405 (tr. fr. *Revue française d'économie*, II, hiver 1987).
- Cohendet, P., 1998. « Information, connaissance et théorie de la firme évolutionniste ». In: Petit, P. (Ed.), *L'économie de l'information*. La Découverte, Paris.
- Cohendet, P., Llerena, P., 1999. « La firme comme processeur de connaissance ». *Revue d'économie industrielle* n° 88 (2^e trimestre).
- Cohendet, P., Kern, F., Munier, F., Mehmanpazir, B., 2000. « Dualité organisationnelle et gouvernement d'entreprise : le rôle de l'entrepreneur ». *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation* n° 12, 157–176.
- Coleman, J.S., 1994. "A Rational Choice Perspective on Economic Sociology". In: Smelser, N.J., Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. University Press, Princeton, pp. 166–180.
- Colletis, G., Gilly, J.P., et al., 1999. « Construction territoriale et dynamiques économiques ». *Sciences de la société* n° 48.
- Colletis, G., Gilly, J.P., Pecqueur, B., 2001. « Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble ». Séminaire « régulations sectorielles et territoriales », mars (manuscrit).
- Commons, J.R., 1934. *Institutional Economics, its Place in Political Economy*. The University of Wisconsin Press (1959 2 vol.). Macmillan, London.
- Corsani, A., Dieuaide, P., Lazzarato, M., Monnier, J.-M., Moulrier-Boutang, Y., Paulré, B., Vercellone, C., 2001. « Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel ». *Actes du forum de la Régulation*. Association Recherche et Régulation, Paris.
- Courlet, C., 2001. « Les systèmes productifs localisés ». *Cahiers d'économie et sociologie rurales* n° 58/59, 82–103.
- De Bandt, J., Gadrey, J., 1994. *Relations de service, marchés de services*. Ed. CNRS, Paris.
- Dosi, G., Teece, D., Winter, S., 1990. « La frontière des entreprises, vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise ». *Revue d'économie industrielle* numéro spécial (1^{er} trimestre).
- Dosi, G., Teece, D., Winter, S., 1991. "Towards a theory of corporate coherence". In: Dosi, G., Gianetti, R., Toninelli, P. (Eds.), *Technology and the enterprise in an historical perspective*. Oxford University Press, Oxford.
- Dupuis, J.C., 2002. *Transition et résurgence : l'exemple des transformations des appareils commerciaux dans la mutation systémique des pays d'Europe centrale*. Thèse, Université Pierre Mendès-France, Grenoble.
- Elias, N., 1985. *La société de cour*. Flammarion, Paris.
- Eymard Duvernay, F., 1994. « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens ». In: Orlean, A. dir (Ed.), *Analyse économique des conventions*. PUF, Paris, pp. 307–334.
- Favereau, O., 1994. « Règles organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes ». In: Orlean, A. dir (Ed.), *Analyse économique des conventions*. PUF, Paris, pp. 113–138.

- Foray, D., Lundvall, B.E., 1997. « Une introduction à l'économie fondée sur la connaissance ». In: Guihon, B., Huard, P., Orillard, M., Zimmermann, J.B. (Eds.), *Économie de la connaissance et organisations - Entreprises, territoires, réseaux*. L'Harmattan, Paris, pp. 16–38.
- Foss, N., 1993. "Theories of the firm: contractual and competence perspectives". *Journal of Evolutionary Economics* 3, 127–144.
- Foucault, M., 1975. *Surveiller et punir*. Gallimard, Paris.
- Giddens, A., 1987. *La constitution de la société*. PUF, Paris (Cambridge, Polity Press, 1984).
- Girard, R., 1978. *Des choses cachées depuis la fondation du monde*. Grasset, Paris.
- Goffman, E., 1968. *Asiles*. Minuit, Paris (Asylum, Anchor Books, Double day and Company, NY ; 1961).
- Guihon, B., Huard, P., Orillard, M., Zimmermann, J.B., 1997. *Économie de la connaissance et organisations. Entreprises, territoires, réseaux*. L'Harmattan, Paris.
- Hall, P., Taylor, R., 1997. "Political Science and the Three New Institutionnalisms". en français in *Revue française de sciences politique* 47 (4).
- Hatchuel, A., Lemasson, P., Weil, B., 2002. « De la R&D&d à la RID : de nouveaux principes pour le management du processus d'innovation ». Communication au colloque Concevoir et organiser la performance industrielle, Autrans 28–30 janv. IPI, Grenoble.
- Lancaster, F., 1966. "A new approach of consumer theory". *Journal of Political Economy*.
- Levêque, F., 1998. *Économie de la réglementation*. Repères. La Découverte, Paris.
- Lundvall, B.A., 1992. *National Systems of Innovation, towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter Publishers, London.
- Luhmann, N., 1991. « Communication et action ». *Réseaux*, 131–158.
- Marx, K., 1963. *Introduction générale à la critique de l'économie politique*. Œuvres, Économie 1. Gallimard, La Pléiade, Paris.
- Marx, K., 1963. *Le Capital*. Œuvres, Économie 1. Gallimard, La Pléiade, Paris.
- Mauss, M., 1926. « Essai sur le don ». *L'Année Sociologique*.
- Meda, D., 2002. « Le capital social : un point de vue critique ». *L'économie politique* n° 14, 2° trim, 36–45.
- Moati, P., Mouhoud, E.M., 1994. « Information et organisation de la production ; vers une division cognitive du travail ». *Économie Appliquée* tome XLVI, n° 1, 47–73.
- Moati, Ph., Mouhoud, E.M., 1997. « Compétences, localisation et spécialisations internationales ». In: Guihon, B., Huard, P., Orillard, M., Zimmermann, J.B. (Eds.), *Économie de la connaissance et organisations. Entreprises, territoires, réseaux*. L'Harmattan, Paris, pp. 263–285.
- Nelson, R., Winter, S., 1982. *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Nonaka, I., Takeuchi, H., 1997. *La connaissance créatrice. La dynamique de l'entreprise apprenante*. De Boeck Université, Bruxelles.
- North, D., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Orléan, A., janvier 1991. « Logique walrassienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Économies et Sociétés. Série Oeconomica*, PE n° 141, 137–160.
- Petit, P., 1998. *Formes structurelles et régime de croissance de l'après-fordisme*. Cepremap, Paris w.p. n° 9818.
- Polanyi, K., mai 1986. « La fallace de l'économisme ». *Bulletin du MAUSS* n° 18.
- Praskash, S., 1986. *L'expérience de l'unité*. Editions L'Original, Paris.
- RERU, 1993. Numéro spécial « Économie de Proximité ». *Revue d'Économie Régionale et urbaine* n° 3.
- Reynaud, B., 1992. *Le salaire, la règle et le marché*. C. Bourgois, Paris.
- Reynaud, B., 1994. *Les théories du salaire*. Repères. La Découverte, Paris.
- Richardson, G.B., 1972. "The Organization of Industry". *Economic Journal* 82 (327).
- Sallais, R., Stoper, M., 1993. *Les mondes de production*. Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.
- Scitovsky, T., 1976. *The joyless economy*. University Press INC, Oxford (trad.fr., *L'économie sans joie*, Paris, Calman Levy, 1978).
- Tétret, B., 1992. *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste de l'État*. 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, 127–168.
- Theret, B., 2000a. « Institutions et institutionnalismes. Vers une convergence intra et interdisciplinaire des conceptions de l'institution ». Communication au colloque organisations et institutions, Amiens, 25–26 mai 2000.
- Theret, B., 2000b. « Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ». *La lettre de la régulation*, décembre.
- Weber, M., 1995. *Économie et société*. Agora pocket Plon, Paris.
- Williamson, O.E., 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, Macmillan, New York (trad. fr., *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions, 1994).
- Williamson, O.E., 2000. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature* XXXVIII, Sept, 595–613.
- Zimmermann, J.B., 1998. « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine* 2, 211–230.