

L'expérience du LEST en matière d'interdisciplinarité (économie/sociologie) : Des origines de “ l'analyse sociétale ” à l'analyse de l'innovation

Hiroatsu Nohara, Eric Verdier

► To cite this version:

Hiroatsu Nohara, Eric Verdier. L'expérience du LEST en matière d'interdisciplinarité (économie/sociologie) : Des origines de “ l'analyse sociétale ” à l'analyse de l'innovation. Renato Di Ruzza; Patrick Gianfaldoni. Des économistes et les tâches du présent - Analyse du travail et dialogue des savoirs, Editions octarès, pp.133-138, 2003, 2-906769-95-9. halshs-02951835

HAL Id: halshs-02951835

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02951835>

Submitted on 29 Sep 2020

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

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

*L'expérience du LEST en matière d'interdisciplinarité
(économie/sociologie) :
Des origines de « l'analyse sociétale » à l'analyse de l'innovation*

Hiroatsu Nohara et Éric Verdier
Chercheurs au LEST-CNRS
Aix-Marseille Université, LEST-CNRS
35 Avenue Jules Ferry, 13626 Aix-en-Provence, France
Email: hiroatsu.nohara@univ-amu.fr

Ce texte est paru dans :

Renato Di Ruzza et Patrick Gianfaldoni (sous la direction de), « Des économistes et les tâches du présent - Analyse du travail et dialogue des savoirs », Toulouse, Éditions Octarès (ISBN : 2-906769-95-9)

Nohara H., et Verdier E, (2003), L'expérience du LEST en matière d'interdisciplinarité (économie/sociologie) : Des origines de « l'analyse sociétale » à l'analyse de l'innovation

Introduction

De longue date, le LEST s'est affronté aux exigences de la comparaison internationale. C'est de manière privilégiée dans cette confrontation avec l'exercice comparatif qu'il a tenté de construire l'interdisciplinarité entre l'économie et la sociologie du travail, au premier titre, même si d'autres disciplines sont aujourd'hui concernées, la gestion notamment.

C'est bien d'exigences qu'il s'agit de parler, dans la mesure où, en matière de comparaison internationale, moins sans doute que dans tout autre domaine, le confort d'une référence à la seule coordination marchande n'est possible et ce, d'autant plus si l'on s'appuie, pour en rendre compte, sur des statistiques internationales homogènes, ou du moins qui se prétendent telles, alors qu'elles relaient des visions éminemment normatives.

De longue date, Polanyi, relayé plus récemment par Granovetter, nous a clairement montré à quel point le Marché est encastré dans d'autres formes de coordination et d'échanges sociaux et économiques. C'est dans cette filiation et ce courant que s'est inscrite l'analyse sociétale développée, il y a maintenant plus de vingt ans, par Maurice Sellier et Silvestre (1986), à l'occasion d'une fameuse comparaison France-Allemagne. C'est précisément dans le souci de répondre à une double exigence, que cette approche a mise en tension l'économie et la sociologie. Cette articulation, par delà les évolutions qu'a pu connaître l'approche des comparaisons internationales, reste, nous semble-t-il, actuelle. Il s'agit à la fois :

- D'éviter de sombrer dans un « culturalisme » promouvant la seule spécificité des phénomènes et des sociétés, afin de construire in fine une comparaison des régulations nationales et des effets qu'elles produisent. De ce point de vue, l'approche économique incite à la « montée en généralité » par l'exigence de commensurabilité de l'usage des ressources qui fonde cette discipline, par delà les clivages qui la traversent. A l'époque un concept, à vocation universelle, comme celui de « rapport salarial » s'inscrit dans cette perspective. A un niveau méso-économique, celui de marché interne relève d'un statut similaire.
- Dans le même temps, il importe de révéler les constructions sociales spécifiques qui fondent l'insertion des différentes sociétés industrielles dans le salariat et un espace

économique global. C'est dans cette mise au jour des spécificités et cette déconstruction singulière des catégories les plus générales que se joue l'un des apports privilégiés de la sociologie à cette approche. Il s'agit en quelque sorte, par delà l'homologie des termes et des catégories, de révéler les conditions sociales et économiques spécifiques qui fondent les cohérences propres à chaque société et dans le même temps leur appartenance à une société-monde. Il ne s'agit donc pas d'opposer le local et le global, le spécifique et le général mais de construire les médiations propres à chaque société qui les articulent. On doit tout de suite ajouter qu'aujourd'hui, cette construction-déconstruction « sociale » ne doit pas être nécessairement rabattue sur le seul niveau national, mais peut être utilisée pour des analyses infra-régionales ou pour être appliquée à des constructions institutionnelles supra-nationales, comme l'Union européenne.

Dans cette perspective plusieurs dimensions, interdépendantes, nous semblent devoir être soulignées. Elles permettront de préciser le propos quant à l'articulation de l'économie et de la sociologie.

- Celui des acteurs et des configurations qui les relient les uns aux autres et délimitent des espaces de construction et de valorisation économiques.
- Celui des institutions et des règles qui fondent les coordinations et assurent notamment des médiations entre les structures macro et les acteurs micro mais aussi collectifs.
- Celui des organisations, privées et publiques qui mobilisent les ressources en vue de produire biens et services

Dans les cas évoqués ici, on s'intéressera aux catégories mobilisées et, en particulier, dans la perspective d'une appréciation quantifiée des effets économiques, aux catégories statistiques. On sait en effet le rôle excessivement normatif qu'elles peuvent jouer en matière de comparaison internationale. Ainsi les catégories statistiques standard postulent leur continuité d'un pays à l'autre, d'une société à l'autre, niant les spécificités qui construisent les modes d'insertion dans l'espace économique global.

On s'attachera à des questions relevant peu ou prou du monde du travail et de l'entreprise. La première application concerne l'innovation, la seconde, le lien école-marché du travail

I - L'innovation : acteurs, règles et espaces ou les catégories mises à l'épreuve

Cette question de l'innovation est pertinente pour le propos qui nous occupe, en tant que catégorie générale et, en même temps, singulière, dès lors qu'on la contextualise, c'est à dire qu'on la situe dans un espace social donné. En effet, l'innovation s'est imposée comme un nouvel « impératif catégorique » pour les firmes, les industries et les sociétés. Il fait suite ou plutôt, s'ajoute à l'impératif de la qualification des personnes et des emplois qui prédominait au tournant des années 80 et 90. Mais la manière de le décliner peut être très variable d'un espace à l'autre.

Nous avons achevé, il y a peu, la coordination d'un contrat européen (SESI-système d'enseignement supérieur et Innovation, 2001) qui impliquait des équipes de six pays sur la question des liens entre système d'enseignement supérieur et innovation dans la firme. Ce travail faisait suite à des recherches antérieures, notamment des comparaisons France-Japon (Lanciano-morandat et al, 1998). Il ne s'agit pas ici de résumer cette ligne de travail mais d'extraire quelques dimensions qui nous semblent symptomatiques du type d'approche, à la fois sociologique et économique, que nous avons tenté de développer.

1^{ère} dimension : celle des acteurs, que l'on distinguera de l'agent anonyme des approches standards: deux dimensions méritent d'être soulignées qui mettent en jeu les catégories d'analyses :

- Les ingénieurs et les chercheurs, par delà les intitulés communs, ne relèvent pas, d'un espace à l'autre des mêmes constructions sociales, au point que le calcul de ratios standards, du type ingénieurs/effectifs, telles qu'on les mobilise dans la mesure de l'efficacité et son imputation, perdent une grande partie de leur sens. Un exemple : quel rapport entre d'un côté, le jeune ingénieur français, issu d'une grande école et détenteur, ipso facto, du titre correspondant et de la légitimité sociale qui l'accompagne et de l'autre, le jeune diplômé d'une université technologique (scientifique) japonaise qui n'accédera formellement au titre d'ingénieur qu'au bout de d'une dizaine d'années d'expérience et de formation dans le marché interne de la firme. N'est pas seulement en jeu la reconnaissance sociale de la « qualification » mais la manière de produire le savoir et l'innovation au sein de la firme, la première construction prédisposant plutôt à des innovations radicales, en tout cas discontinues, la seconde à un processus incrémental,

d'accumulation progressif d'apprentissages convertis régulièrement en innovations.

- Les configurations locales des acteurs de l'innovation qui d'un pays à l'autre, mais aussi d'une région à l'autre, conduiront à distinguer un district technologique structuré prioritairement autour d'un ensemble d'institutions de recherches publiques qui engendrent des spin off et attirent des firmes, d'un autre district où le dynamisme est plutôt la résultante de la capacité des établissements locaux d'une firme multinationale à user intelligemment des ressources locales en compétences d'ingénierie et de recherche produites par les universités et les écoles d'ingénieurs, au point d'ailleurs d'influencer progressivement la construction des cursus de formation et les profils de compétences ; au-delà est en cause la possibilité pour une filiale locale et ses acteurs à peser d'un poids croissant au sein de la firme globale.

Est ainsi en jeu une *seconde dimension, de nature organisationnelle* qui, en termes analytiques, a trait à la capacité de la démarche à restituer les fondements endogènes du développement, par une prise en compte de l'encastrement de l'économique dans le social. Il s'agit de restituer les conditions de la créativité organisée, propre à telle ou telle société, en l'occurrence locale, elle-même insérée dans des espaces économiques plus vastes, celui de la firme globale mais aussi celui d'organismes publics d'enseignement et de recherche de statut national.

Pour ce qui est de la *3^{ème} dimension*, celle des *règles et des institutions*, c'est à dire des ressources plus ou moins formalisées, sur lesquelles peuvent s'appuyer les coordinations entre acteurs, qu'ils soient individuels ou collectifs, on évoquera les systèmes des droits de propriété et de leur répartition entre acteurs individuels et collectifs (chercheurs/université), entre acteurs privés et publics (firmes/laboratoire). En effet, leur influence sur la propension à breveter et à formaliser les savoirs peut être très importante, de même que leur impact sur la nature des relations Science-Industrie, au point que certaines réussites nationales ou locales tendront à faire des émules, parfois naïfs, quant aux possibilités de les transposer dans d'autres contextes institutionnels et sociaux. La récente loi française sur l'innovation n'échappe sans doute pas complètement à cette critique.

Ce dernier aspect souligne à quel point l'analyse des jeux d'acteurs et des

articulations micro-macro, dans une perspective comparative, ne peut faire l'impasse sur la dimension cognitive des choix et des coordinations.

Les apprentissages sont non seulement organisationnels mais aussi institutionnels, par les règles et conventions, plus ou moins efficaces qu'ils produisent. Cette dimension est très présente dans le second exemple relatif au lien Education-marché du travail et que l'on traitera plus brièvement.

II - Les diplômes professionnels : quelles constructions sociales pour quelles coordinations et valorisations ?

Dans des travaux de la fin des années quatre-vingt dix, on s'est intéressé aux liens Ecole-Travail, pour utiliser des termes très généraux, résultant de la nature des certifications produites socialement, en Allemagne et en France, mais aussi en Grande-Bretagne. Dans leur version la plus récente, on a tout particulièrement mis l'accent sur les institutions, comprises comme l'ensemble des règles, des coutumes et des conventions qui contribuent à coordonner les acteurs autour de la production de compétences certifiées par des titres, certificats, brevets ou diplômes (Verdier, 2001).

C'est ainsi que l'on a fait ressortir le jeu de trois conventions fondatrices en la matière dont la combinaison, variable d'un espace national à l'autre, est liée à des configurations d'acteurs différenciées et produit des compétences professionnelles fortement contrastées dans leurs fondements, par delà la similitude des termes.

Quelles sont donc les trois conventions de référence, sachant que chacune est porteuse d'une conception de l'efficacité et de la justice ?

La première, d'essence méritocratique, fait de la performance académique l'étalon qui classe et sélectionne les individus, la voie professionnelle ne pouvant être qu'un ordre de second rang. L'Etat et ses établissements scolaires sont le pivot du système et le premier consulté des partenaires sociaux qui cherchent à développer une influence, porteuse de leurs intérêts, en vue de contribuer à définir les diplômes professionnels. Ceux-ci, référés à des niveaux de formation générale, sont des signaux d'aptitudes et de compétences qui doivent ensuite se valoriser sur le marché du travail. Cette conception, qui prédomine en France, peut se formaliser en référence à deux types de modèles, selon que l'on privilégie le rôle de la demande de travail structurée par des marchés internes ou que l'on confère le rôle moteur à

l'offre de travail : dans le premier cas, on se réfèrera à des modèles de signalement développés par Spence ; dans le second cas, on fera jouer des modèles de « concurrence pour l'emploi » à la Thurow qui produiront des files d'attente pour l'accès à l'emploi, d'autant plus fournies que le chômage sera élevé.

La deuxième convention soutient une régulation professionnelle concrétisée par une formation en apprentissage. Celle-ci débouche sur des brevets professionnels dont le contenu résulte d'une véritable négociation entre partenaires sociaux au niveau des branches ou des professions. Ces titres régulent l'accès à des marchés professionnels vis à vis desquels l'Etat n'est qu'un garant extérieur. En termes d'organisation, prédomine une formation en entreprise qui, avec l'aide de l'école professionnelle, cherche à construire des compétences constitutives d'une maîtrise professionnelle. Ainsi le diplôme est une véritable règle d'organisation des liens Formation-travail, comme tend à l'exprimer le système allemand, au temps de ses « grandes heures » en tout cas.

Enfin la troisième convention, de nature marchande, articule justice et efficacité autour de certifications qui cherchent, sous l'égide d'une autorité indépendante, à garantir le rapport qualité-prix des compétences étalonnées, dont la définition revient prioritairement aux représentants des entreprises. Chaque individu est donc porteur d'un ensemble de compétences certifiées, indépendantes les unes des autres et constitutives de son capital humain qui se valorisera selon les perspectives tracées par l'analyse Beckérienne. Cette approche a tenté, avec difficulté, à s'installer au Royaume-Uni, à l'initiative des gouvernements conservateurs.

On voit donc que chaque forme de certification est associée à une certaine configuration d'acteurs qui définit une conception de la compétence valorisable ou négociable sur un type de marché du travail : des aptitudes à valider sur un marché interne, une maîtrise du métier articulée à un marché professionnel, un ensemble de compétences sécables constitutives d'un capital valorisable sur le marché externe du travail.

Ces différentes modalités de coordination Formation-Travail s'appuient sur des configurations d'acteurs différenciées et véhiculent des formes particulières d'organisation des compétences individuelles. Leur analyse fait ainsi des marchés du travail des constructions sociales qui relèvent d'une manière indissoluble d'une approche économique et

d'une analyse sociologique. La première s'efforcera d'apprécier la valorisation des ressources des personnes et répondra ainsi à l'exigence de commensurabilité des ressources ; la seconde insèrera cette espace économique dans des jeux d'acteurs qui répondent à des principes de justice et d'efficacité bien différenciés mais toujours (potentiellement) porteurs d'une forme de légitimité.

Ainsi les apports des deux disciplines interagissent afin, à la différence des approches économiques standards, d'endogénéiser dans l'analyse les dimensions sociales et institutionnelles. Dès lors, qu'il s'agisse des entreprises avec l'innovation ou des certifications avec les liens Ecole-Travail, les coordinations qui fondent la société marchande et salariale relèvent de processus (socialisation, organisation, rapports sociaux) qui contribuent à la construction des acteurs et des espaces où ils se confrontent pour produire.

III - Continuité interdisciplinaire autour de la méthodologie de la comparaison internationale

Dès l'origine de notre laboratoire, il a adopté une posture de l'interdisciplinarité. Il a privilégié -et continue à privilégier- la comparaison internationale comme outil d'analyse. Naturellement, le dialogue interdisciplinaire s'est organisé autour de cette thématique. Cette origine remonte loin, jusqu'à la fin des années 70, jusqu'à la recherche fondatrice dite de « comparaison France-Allemagne » qui a essayé de comparer la hiérarchie des salaires en Allemagne et en France (Op. cit., 1986). En essayant de comparer les inégalités de salaires dans les deux pays, cette recherche débouche sur un constat qu'il existe, derrière une grande différence de la hiérarchie salariale, des faisceaux de mécanismes sociaux (tels que formation, mobilité, division du travail) qui concourent à construire une spécificité globale ou sociétale propre à chacun.

Cette recherche étant relativement connue et les résultats factuels qu'il en ressortent étant datés, on ne reviens pas là-dessus. Mais on voudrait simplement souligner deux points de posture scientifique et méthodologique qui continuent encore maintenant à orienter, sur le plan pratique, certains (nos) travaux du laboratoire : Le premier renvoie à l'autonomie du

« fait salarial » et le second à la « construction de catégories » et ces deux points permettent, semble-t-il, de faire dialoguer les différentes disciplines.

1) Autonomie du « fait salarial »

L'analyse sociétale représente une approche interdisciplinaire, en particulier en économie et sociologie jusqu'à présent, mais qui peut être élargie à d'autres disciplines comme politique ou histoire. Par sa méthodologie propre, cette approche interdisciplinaire a toujours questionné quelque forme d'universalisme des théories économiques et sociologiques.

Selon nous, elle se caractérise par **une idée originale d'autonomie du « fait salarial »** qui s'oppose notamment aux hypothèses les plus fondamentales des théories économiques du capital ou de la marchandise qui tirent leur force de la réduction du « fait salarial » soit au marché (comportements optimisateurs des individus), soit à des lois qui assimilent son organisation à l'organisation de la marchandise.

Plusieurs des textes de J.J. Silvestre développent cette idée fondatrice qui distingue alors cette approche d'autres notamment, celle de la théorie néoclassique et de celle des régulationnistes.

« Le rapport salarial » est une catégorie à la fois universelle en relation avec le régime d'accumulation et contingente dans le temps et l'espace. Mais ce qu'il faut voir, c'est que les modalités concrètes de la formation du rapport salarial n'affectent pas fondamentalement la relation de causalité, c'est-à-dire la subordination du rapport salarial¹ au régime d'accumulation. L'analyse sociétale observe que l'espace professionnel, construction sociale spécifique liée aux relations de l'entreprise à la société, structurent les marchés du travail et

¹Le rapport salarial, catégorie fondamentale des analyses de la régulation, est défini comme " l'ensemble des conditions qui régissent l'usage et la reproduction de la force de travail, soit : l'organisation du procès de travail, le type de polarisation des qualifications, le degré de mobilité de la force de travail, enfin les déterminants de la formation et de l'utilisation du revenu salarial direct, mais aussi les éléments contribuant au salaire indirect " (Boyer, 1986)

déterminent leur fonctionnement et leur capacité d'adaptation : « le marché du travail est autonome, parce qu'il est socialement structuré ». Nous estimons qu'on ne peut traiter la structuration du marché du travail comme le résultat d'une normalisation sociale du salariat, œuvre d'une adaptation de l'entreprise au régime d'accumulation. On souligne, au contraire, une autonomie des faits sociaux qui structurent le marché du travail. Cette autonomie des **faits sociaux** est certes incomplète car partiellement modulée par l'économique, mais elle est suffisamment puissante pour fonder les structures du salariat. C'est cette autonomie des faits sociaux qui permet de faire l'objet d'une théorie du marché du travail qui soit relativement indépendante des régimes d'accumulation. C'est donc la prégnance de ces faits sociaux fondamentaux, conceptualisés par les notions d'acteur et d'espace, qui nous incite à parler, non plus de rapport salarial comme catégorie universelle.

Pour exemplifier ce que l'on vient de dire, on prendrait un exemple tiré de la comparaison France-Japon. Cet exemple porte sur la correspondance entre les niveaux de diplôme et le premier emploi pour les jeunes diplômés. Généralement, le niveau de diplôme reflète le degré de compétence. En France, si on sort de l'école au niveau de bac + 4/5, on accède rapidement à la catégorie « cadre » et au niveau de salaire correspondant, qui dépasse largement le salaire ouvrier. Au Japon, tous les jeunes diplômés ayant bac + 4/6 ont le salaire de début qui correspond au minima du marché, pas très loin de Smic. De plus, ces jeunes diplômés ont les salaires inférieurs au salaire ouvrier, au moins pendant 10 ans (Nohara 1996). Ce type de différences qu'on constate ne peut être expliqué par la pure logique économique. Il y a des « faits sociaux » autonomes qui constituent ensemble une sorte de « convention sociétale ». On nommerait par commodité la « convention sociétale » et elle permet une forme de régularité sur le marché du travail à laquelle la majorité des acteurs sont soumis, et en même temps qu'ils reproduisent, en l'adaptant selon l'évolution du monde.

Cette affirmation de l'autonomie des faits sociaux et d'acteurs qui les construisent ouvre les champs d'échange et de dialogues entre économistes et sociologues. En particulier, les institutions et règles qui stabilisent les faits sociaux et coordonnent les acteurs constituent l'objet d'analyse privilégiée par notre approche interdisciplinaire, étant entendu que les acteurs, selon notre acception, ne sont pas réductibles à l'agent maximisateur de son utilité, ni au pure « dominé » au sens de Bourdieu. Au contraire, ils ont la capacité, certes à degré variable, de négocier ou renégocier les règles qui sont déjà là, voire en produire des nouvelles, en s'appuyant sur des ressources qu'ils constituent à travers le processus de leur socialisation.

Egalement, c'est cette autonomie relative du fait salarial en tant que « construit social » qui est à l'origine des réactions diversifiées, face à la crise, des marchés du travail de différents pays. On n'entrera pas ici dans ce vaste domaine.

2) La construction des catégories

La construction des catégories est le travail classique et fondamental de la recherche. Nous sommes perpétuellement confrontés à ce travail, quand on mène des travaux empiriques. En matière de comparaisons internationales, les problèmes de l'élaboration des catégories d'analyse et d'observation se posent de façon particulièrement cruciale. Le problème principal est celui de la confrontation de catégories socialement et nationalement construites. En effet, les nomenclatures, qu'il s'agisse de celles du travail ou de l'éducation, qu'elles soient statistiques ou administratives, sont souvent construites certes avec des référents internationaux (les normes BIT par exemple). Mais elles reflètent un processus national qui met en rapport une pluralité des logiques. Il devient alors difficile de savoir si, en utilisant une même catégorie (ingénieur par exemple), on parle de la même chose. Il y a donc à effectuer préalablement un travail de déconstruction critique de ces catégories (qu'elles

soient nationales ou internationales) pour procéder ensuite à une reconstruction adossée à un travail théorique de conceptualisation. C'est là que la coopération entre les économistes et les sociologues est enrichissante. C'est là que le bouclage entre les niveaux macro et micro s'élabore dans une confrontation disciplinaire.

Tous ceux qui travaillent sur les travaux de comparaison internationale soulignent la grande difficulté de ce travail de catégorisation, particulièrement aujourd'hui. En effet, le flou et l'instabilité des réalités génèrent le flou et l'instabilité des catégories. On peut se demander comment retranscrire les déplacements ou l'hybridation des frontières entre activité et inactivité, entre chômage et emploi, comment cerner les contours précis de la division du travail entre ouvrier, technicien, ingénieurs et chercheurs. On peut aller même jusqu'à interroger des distinctions pourtant perçues comme évidentes comme celles entre secteurs privés et publics, entre statuts de salarié et d'indépendant.

On prendra encore un exemple qui est tiré de la comparaison France - Japon. La division du travail dans la grande industrie en France se caractérise par la coexistence des catégories professionnelles relativement bien définies. Ouvrier, Technicien, Maîtrise, Ingénieur. Et les fonctions que chacune assume sont assez nettement séparées. Il n'en est rien dans les usines japonaises. Les ouvriers et non-ouvriers sont vaguement séparés, mais il est extrêmement difficile de distinguer les techniciens, maîtrise et ingénieurs. En particulier, « le technicien » n'a absolument pas d'existence dans la représentation, ni dans la classification (Nohara, 1996). Ce type de différence sert donc à interroger les catégories trop « naturalisées » dans un contexte social donné.

En tant qu'économiste, il me semble néanmoins important d'insister sur la nécessité du travail de mesure de la grandeur des phénomènes sociaux ou économiques étudiés. Une analyse qualitative faite souvent par des sociologues ou autres est irremplaçable, toute observation peut être considérée comme signifiante. Mais il est essentiel aussi de mesurer les

faits, et phénomènes si l'on veut vraiment effectuer une comparaison, évaluer un impact, donner une interprétation. Ceci permet d'abord d'éviter des effets d'image et de représentation dont les chercheurs subissent parfois l'influence. Ceci permet aussi de repérer les tendances les plus nettes, celles qui dominent, de trier parmi les observations celles qui sont représentatives, de mesurer le poids économique et social réel des observations effectuées.

Il convient donc d'effectuer un travail de déconstruction/ reconstruction qui passe par une utilisation critique des statistiques disponibles, voire par la production de données propres fondées sur une réflexion théorique. L'élaboration d'indicateurs qui tient compte à la fois de la disponibilité des informations et des exigences théoriques donne l'occasion de collaboration enrichissante des économistes et sociologues. C'est souvent dans ce genre de « travaux pratiques » ou « bricolage » qu'émerge un début de « réflexion interdisciplinaire ».

Bibliographie

BOYER R. (1986) La Théorie de la régulation: une analyse critique. Paris: La Découverte.

BOURDIEU P., (2000), Les structures sociales de l'économie, Paris, Seuil

GRANOVETTER M., (1992) "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework of Analysis", Acta Sociologica, 35, p. 3-12.

LANCIANO-MORANDAT C, MAURICE, M, NOHARA H, SILVESTRE JJ., (1992), Innovation: acteurs et organisations ; Les ingénieurs et la dynamique de l'entreprise- Comparaison France-Japon, le rapport de recherche au LEST, Aix-en-Provence, 320pages.

LANCIANO-MORANDAT C, MAURICE, M, NOHARA H, SILVESTRE JJ., (1998), Les acteurs de l'innovation et l'entreprise: France-Europe-Japon, Paris ; l'Harmattan. 250 pages.

MAURICE, M, SELLIER F, SILVESTRE JJ., (1986), *The Social Foundations of Industrial Power - A Comparison of France and Germany*. MIT Press. 292 pages.

NOHARA H, (1996), « Les salaires en France et au Japon: Comparaison des structures de salaires dans l'industrie manufacturière des deux pays de 1978 à 1986 », *Travail et emploi* 62 (1), p.59-71.

POLANYI K., *The Great Transformation*, 1946; Traduc. Française., Paris: Gallimard, 1983.

SESI Report (sous la direction de Eric Verdier) (2001), *A targeted socio-economic research project funded by the European Commission DG XII (contract SOE1-1054, project 1297)*

É Verdier (2001), *La France a-t-elle changé de régime d'éducation et de formation?* *Formation emploi* 76 (1), p. 11-34