



CLASSIQUES
GARNIER

DUCLOS (Laurent), FRETTEL (Anne), GONNET (Aurélie), LIMA (Léa),
« Croyances et représentations relatives au fonctionnement du marché du
travail. Introduction au numéro », *Socio-économie du travail*, n° 2, 2017, *Le
marché du travail comme objet de croyances et de représentations*, p. 15-44

DOI : [10.15122/isbn.978-2-406-08062-6.p.0015](https://doi.org/10.15122/isbn.978-2-406-08062-6.p.0015)

*La diffusion ou la divulgation de ce document et de son contenu via Internet ou tout autre moyen
de communication ne sont pas autorisées hormis dans un cadre privé.*

© 2018. Classiques Garnier, Paris.
Reproduction et traduction, même partielles, interdites.
Tous droits réservés pour tous les pays.

CROYANCES ET REPRÉSENTATIONS RELATIVES AU FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ DU TRAVAIL

Introduction au numéro

Laurent DUCLOS
Chercheur rattaché à l'IDHES

Anne FRETTEL
Université Lille 1 – Clersé,
Chercheure associée à l'IRES

Aurélie GONNET
Cnam – LISE

Léa LIMA
Cnam – LISE

Demandeurs d'emploi, institutions membres du Service public de l'emploi (SPE), acteurs et experts institutionnels ou non de la politique de l'emploi, ne partagent sans doute pas une seule et même représentation du marché du travail et de ses fonctionnements. Cette représentation est étroitement liée à la connaissance et à l'expérience que chaque acteur a de ce « marché » et cette connaissance spécifique ne peut être étudiée sans interroger la façon dont elle est produite, sans se pencher sur son contenu et les formes qui la déterminent ou la maintiennent. Cette connaissance est évidemment le produit de l'attention que chaque acteur accorde, à travers son expérience propre et les « cadres de cette expérience » comme dirait E. Goffman, à certains éléments du réel. Les

controverses académiques sont ainsi le produit d'une organisation sociale de l'expérience en économie (*economics*) et le mode sur lequel les chercheurs parviennent à être « au cœur des faits » : le chômage appelle-t-il des régulations macro-économiques centrées sur la demande globale – à supposer que l'État en eût encore les moyens –, ou est-il plutôt la conséquence du comportement des agents et des imperfections du marché ? La réponse est aujourd'hui tranchée. L'hypothèse de « chômage structurel » n'a pas simplement détrôné les approches keynésiennes en théorie, elle a trouvé à s'inscrire dans la discipline de fonctionnement des institutions dédiées et a fondé – sous l'intitulé des politiques actives du marché du travail – un programme d'action cohérent, parfaitement opérationnel.

Le caractère « performatif » des différents savoirs n'est évidemment pas équivalent. La connaissance des uns – au nom peut-être d'un savoir expert et d'une puissance d'objectivation reconnue – pourra d'ailleurs dégrader la connaissance des autres en la ramenant au rang de « simple croyance ». Car, comme on le verra, en langage courant, la « croyance » n'est pas le « savoir ». À l'inverse du monde de la santé où le savoir des patients a longtemps figuré un savoir minoritaire, il est possible que le savoir « indigène » des chômeurs par exemple – leur témoignage – n'ait jamais été jugé utile à éclairer les fonctionnements du marché du travail et les conséquences que la puissance publique pouvait en tirer : alors que les uns ont pu faire valoir leurs intérêts et savoir propre et modifier les termes de leur prise en charge par le champ médical (Pols, 2014), les autres en dépit des tentatives visant à organiser une représentation (de Foucauld, 1992 ; Maurer, Pierru, 2001) ont souvent dû subir des injonctions à la responsabilité – dans le cadre des politiques actives – mais sans pouvoir se prévaloir en retour d'exigences propres.

S'il est des savoirs constitués sur le marché du travail, n'est-ce pas l'existence même d'un tel marché qui peut être considéré comme une « croyance » ? Il est possible que le « marché du travail » – et le marché en général – ne soit pas un cadre d'analyse universel pertinent : « comme l'ont souligné des noms illustres du courant néo-classique, tels que Kenneth J. Arrow ou Robert J. Solow, les échecs du marché (market failures) ne doivent pas être attribués à ses éventuels imperfections, mais, plus radicalement, à sa possible inexistence : le chômage et la rigidité des salaires relèvent non pas de la fiction du commissaire-priseur (ainsi que le prétendent les théories de la prospection ou du déséquilibre) mais

de celle du travail-marchandise » (Garnier, 1986, p. 314). On ne manquera pas alors de souligner que les experts du marché du travail ont aussi des « croyances » et qu'il n'est pas toujours aisé – entre fondement et fondation – de séparer celles qui résistent à l'épreuve des faits – et constitueraient donc des savoirs – de celles dont l'intérêt reste spéculatif. La considération du caractère performatif des énoncés en science économique sur l'économie (*economy*) n'est pas sans conséquences de ce point de vue. On sait en effet que « l'économie tire sa force de sa capacité à traiter en théorie de mécanismes tout en participant, pratiquement, à la production et à la promotion, et notamment à l'implantation des objets dont ils supposent l'existence » (Thévenot, 1986a, p. 199). Il est d'ailleurs bon de rappeler, avec Garnier, qu'il convient toujours, en bonne méthode, de « réexaminer non pas [simplement] les conditions nécessaires au bon fonctionnement des marchés, mais les conditions nécessaires à leur émergence » (Garnier, 1986, p. 314). Polanyi rappelle que l'extension donnée au programme du marché, concernant notamment le facteur travail et sa mise en forme, a une histoire, et que cette extension est portée par la fiction du marché autorégulateur.

À travers ces différentes évocations, on voit que les fictions, les croyances et les représentations intéressent le marché du travail et ses fonctionnements, ce sur quoi le présent numéro souhaite apporter son éclairage. Il ne s'agit pas de traiter de la mobilisation des croyances et des représentations « économiques » en général, mais bien d'accentuer et de spécifier la réflexion sur ce qui relève du marché du travail : l'effort d'institution dont il fut l'objet ; les présupposés sous-tendant les politiques dont il est la cible ; les effets portés par la mobilisation des technologies visibles ou non qui en constituent la trame ; les comportements dont il constitue le cadre.

Saisir l'objet et la forme de ces croyances peut se faire à trois niveaux :

- celui de la théorie économique en essayant de comprendre comment les croyances relatives aux questions portant sur le marché du travail sont traitées en son sein. Notons que dans bien des cas, l'intérêt de la science économique pour la croyance n'a pas débouché sur une capacité à thématiser proprement, voire à axiomatiser, l'objet « croyances » en raison sans doute de réflexions précisément développées aux limites de l'économie (Arena, Festré, 2002). (1) ;

- le deuxième niveau concerne au premier chef l'appareil d'État et sa capacité instituante : comment l'économie impose-t-elle ses vues ? Quelle image du marché du travail les catégories statistiques donnent-elles à voir ? En quoi les représentations de ce marché pèsent-elles sur la conception des politiques de l'emploi ou des équipements qui leur donnent un prolongement opérationnel ? Comment traiter des questions de performativité ? (2) ;
- les croyances, enfin, peuvent être un attribut des acteurs présents sur le marché du travail : recruteurs, demandeurs d'emploi, intermédiaires, etc. Quelle est la nature des croyances qui les animent ? Comment – en contexte d'action – ils sont amenés à les mobiliser ou à les réviser ? Comment ces croyances et représentations circulent et s'incarnent dans des dispositifs, des instances de socialisation et des habitus professionnels et comment les acteurs s'approprient ou non ces dispositifs ? (3).

Si l'introduction explore ces trois dimensions, les articles réunis dans ce numéro se concentrent sur les croyances des acteurs du marché du travail (points 2 et 3). Ces articles sont issus du projet de recherche CROYRE (croyance et représentation économiques du marché du travail) qui se proposait au départ de répondre à quelques questions au cœur des préoccupations ordinaires des agents : « que croire ? » et « qui croire ? » quand on cherche un emploi ou que l'on souhaite procéder à un recrutement. Ce projet recherche a fait l'objet d'un séminaire sur l'année 2015-2016 ; il a obtenu un financement du réseau Network qui a permis la réalisation de plusieurs enquêtes. Ce numéro réunit quelques-uns des résultats de ces enquêtes : l'enquête sur le programme « transparence du marché du travail » menée par **Yannick Fondeur** ; l'enquête ethnographique relative aux salons de l'emploi conduite par **Emmanuelle Marchal**, **Delphine Remillon** et **Géraldine Rieucau** ; l'analyse des usages développés par les conseillers emploi autour de la catégorie des « freins périphériques » réalisée par **Jean-Marie Pillon** ; l'enquête de **Diane Rodet** sur les représentations des recruteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS). Ces quatre contributions sont complétées par l'article qui ouvre le numéro et que **Franck Bessis** consacre au rôle que tiennent les représentations graphiques dans la conception des politiques sociales, avec l'exemple du Revenu de Solidarité Active (RSA).

I. LE STATUT DES CROYANCES EN ÉCONOMIE
ET LES REPRÉSENTATIONS DU FONCTIONNEMENT
DU MARCHÉ DU TRAVAIL

Les deux pages que Victor Cousin a consacrées en 1842 aux trois degrés de la croyance – l’opinion (*Meinung*), la foi (*Glauben*) et la certitude, le savoir ou la science (*Wissen*) – dans les *Leçons sur la philosophie de Kant* ont été incorporées au Trésor de la langue française pour préciser la définition du terme. Le texte ordonne ainsi les différents degrés de la croyance : « lorsque notre croyance est telle qu’elle existe non seulement pour nous, mais pour tout le monde, et que nous avons le droit de l’imposer aux autres, nous avons la science ou la certitude. Si la croyance n’est suffisante que pour nous, et que nous ne puissions l’imposer aux autres, c’est la foi ou la conviction. L’opinion est une croyance insuffisante et pour les autres et pour nous-mêmes » (p. 266-267).

On pourrait dire que pour l’économie dite orthodoxe, il n’y a pas de *croyance* (Berton, 2016 ; Orléan, 2002), mais – comme dans le régime de la science – des *certitudes* bâties par l’agent rationnel à partir de la connaissance parfaite d’une information complète véhiculée par les prix¹. Le marché est transparent, l’accès à l’information illimité ; la rationalité est omnisciente ; l’économie est certaine : « par construction, l’homo oeconomicus ne croit en rien. (...) Cette conception [l’abstrait d’ailleurs] de toute croyance particulière, loin des normes et des conventions qui font la vie en société. (...) Il s’ensuit que ce paradigme ne laisse aucune place aux croyances et aux représentations » (Orléan, 2002, p. 718).

Au moment où s’ouvre en économie (*economics*) l’horizon de la croyance, cette dernière ne saurait désigner autre chose, au départ, qu’une connaissance incertaine. À l’inverse, « une connaissance certaine, ou une croyance complète, [pourra être considérée] comme une information de probabilité 1 » (Schmidt, 2002, p. 774). Autrement dit, la croyance progresse – dans la théorie – lorsque l’omniscience, la

1 De ce point de vue, l’opposition induite par la notion de « croyance non standard », que l’économie comportementale s’est choisie comme objet (Villeval, 2016), paraît pour le moins curieuse.

complétude de l'information et la transparence régressent, mais aussi lorsque les interactions se multiplient.

I.1. CONNAISSANCE INCERTAINE ET INTERPRÉTATION

Dans une contribution célèbre publiée en 1970, Akerlof a pu donner un exemple de « dégradation » de la certitude apportée par les prix en simple foi² – au demeurant déçue –, la théorie standard pénétrant alors dans la zone grise des croyances à travers la mise en scène des conséquences qui s'attachent aux asymétries d'information quant à la qualité des produits. Dans le cas du *Market for Lemons*, Akerlof a ainsi montré que les prix pouvaient devenir – faute de certitudes communes sur la nature des produits – des indicateurs de qualité « informationnellement inefficients³ ». Il a insisté alors sur le travail d'authentification qu'il est nécessaire de soutenir, par l'entremise des marques, garanties ou certifications, pour suppléer à la défaillance du système des prix. De telles garanties représentent une sorte d'adjuvant au marché.

Parmi les travaux traitant des asymétries d'information, la théorie du « signalement » proposée par Spence fera plus explicitement référence aux croyances des acteurs. Le fonctionnement du marché du travail est directement visé par ce dernier, alors qu'il ne bénéficiait que d'une simple mention dans les illustrations choisies par Akerlof, concernant les effets de stigmatisation qui s'attachent aux cursus en « *slum schools* ». Spence s'intéresse aux croyances des employeurs et aux conjectures qu'ils forment concernant le lien susceptible de s'établir entre la capacité productive d'un individu ou sa compétence – virtualité incorporée qu'il est impossible de connaître *a priori* – et, notamment, son niveau d'éducation ou sa qualification, plus faciles à observer. Notons que pour Spence ce lien relève bien d'une croyance, et non d'un fait comme dans la théorie du capital humain (Becker, 1964) : le niveau d'éducation n'a aucun effet direct sur la productivité qui reste une donnée exogène au

2 Dans un essai de formalisation de la structure des croyances suivant une logique modale Walliser fait cette proposition à propos de la véridicité : « le savoir (peut être) qualifié de "connaissance" lorsqu'il s'avère vrai (...) et de "croyance" lorsqu'il est susceptible d'être faux » (Walliser, 2002, p. 695).

3 À l'inverse, des situations partagées d'incomplétude informationnelle – qui concernent l'ensemble des agents dans les modèles considérés, lesquels continuent d'être plongés dans un univers commun –, les asymétries d'information font de la construction d'un monde et/ou d'un savoir commun un problème à résoudre (Orléan, 2003).

modèle. Ce qui n'est pas si choquant, dès lors que cette dernière ne désignerait qu'une facilité ou une compétence scolaire. Dans le modèle de Spence, en effet, le coût d'accès au signal « éducation » est inversement proportionnel aux capacités (scolaires) de l'individu⁴.

Pour nommer ce qui est observable – mais le différencier suivant que les attributs en question sont ou non manipulables par ceux qui les possèdent (le niveau d'éducation *versus* le sexe) –, Spence introduit dans son modèle les notions de *signal* et d'*indice* qu'il emprunte à Jervis⁵. Alors que la transparence du marché, dans le modèle standard, amenait le prix à valoir pour la chose elle-même, un peu comme dans la conception mythique du langage caractérisée par l'absence de différence entre le mot et son référent, l'introduction du signe, à l'inverse, élargit d'emblée l'espace des significations et de la croyance.

Ainsi, en « l'absence d'accord sur la définition de l'objet à échanger en raison des asymétries d'information [début] un travail intense d'interprétation » (Orléan, 2003, p. 189) dont Spence a su rendre compte en restituant pour la première fois la portée sémiotique de l'activité cognitive des agents économiques, ici, les employeurs. Encore que cette « restitution » soit pour partie involontaire : elle doit être interprétée à son tour pour lui donner l'épaisseur qu'elle mériterait d'avoir. En effet, celle-ci n'apparaît pas toujours, tant dans le modèle lui-même que dans ses exégèses la plupart du temps focalisées sur le caractère stratégique et séparateur des équilibres de marché. Le souci pédagogique de simplification aboutit alors à enfermer – comme dans la conception dyadique classique du signe – la signification véhiculée par le signe dans une relation directe à son objet : la relation de signification peut être alors curieusement confondue avec des enjeux de « révélation » quand, par définition, l'objet du signe – la productivité – reste inobservable. Partant, le commentaire reste la plupart du temps indifférent à la dette que les « équilibres de signalement » (*signaling equilibrium*) typifiés par Spence contractent à l'égard de la

4 Pour autant, cette relative indétermination du lien entre qualification et productivité emportera les mêmes effets pratiques à court terme chez Spence que chez Becker, la mise en évidence d'une relation croissante entre niveaux de formation et salaires en l'occurrence. Cette différence a des conséquences, en revanche, en termes de recommandations de politique publique (Gautié, Gurgand, 2005).

5 Ce dernier fait lui aussi partie de l'entourage de Thomas C. Schelling. Sur cette rencontre conceptuelle, voir (Mercer, 2013).

relation-signe et de la croyance (*vs.* les comportements rationnels et l'agir stratégique des offreurs).

Au regard du paradigme standard, de l'hypothèse de transparence et donc de régulation automatique⁶, l'introduction du « signe » ne saurait constituer un simple pis-aller en matière d'information – d'ailleurs sans cesse menacé par les maigres certitudes auxquelles il permettrait d'accéder, par les investissements stratégiques dont il est l'objet, et son caractère manipulable (*alterable*). Le « signal » ne s'impose pas simplement « faute de mieux », c'est-à-dire faute de transparence (ce que le commentaire suggère malheureusement lorsqu'il qualifie les équilibres de signalement d'équilibres « révélateurs » de second rang⁷). À l'inverse, il nous semble que l'esprit du modèle est plutôt conforme à la valeur conférée au signe dans la perspective sémiotique introduite par C.S. Peirce pour qui, « la fonction essentielle d'un signe est de rendre efficaces les relations inefficaces – non pas de les mettre en action, mais d'établir une habitude ou une règle générale par laquelle elles agiront quand il le faudra⁸ ». L'introduction du « signe » engendre « du jeu » – au sens des liaisons mécaniques –, mais un jeu qui n'est autre que le « vague irréductible de la signification » (Tiercelin, 2013). Dans cette perspective, le résultat à produire est bien la fixation de la croyance : celle-ci vient lever le doute, *a fortiori* lorsqu'elle est partagée comme ici. Autrement dit, il vaut mieux croire que continuer à douter (Peirce, 1877).

Pour le pragmatiste américain Peirce, le processus sémiotique est un rapport triadique entre un signe, un objet – qui est toujours second – et un autre signe interprétant « qui vient en dernier » et dont la fonction est d'attribuer une signification au signe, de fonder en somme le rapport du signe avec l'objet. Autrement dit, le signe est pensé par rapport à un objet auquel il est relié en vertu du rapport instauré par l'interprétant. Ce dernier, qui est lui aussi un signe, est susceptible d'être interprété à son tour, et ainsi de suite jusqu'à « l'interprétant final », c'est-à-dire le sens sur lequel « on peut s'accorder ». Une connaissance première

6 Voir la contribution de **Fondeur** dans ce numéro concernant les investissements de forme sur lesquels cette automaticité repose.

7 Contrairement aux asymétries en cause dans le modèle d'Akerlof, il n'y a à proprement parler rien à « révéler », sauf à travers l'expérience que l'employeur pourrait faire de la productivité effective du salarié.

8 *Collected Papers*, 8.332 traduction par Deledalle G. dans *Écrits sur le signe*, p. 29-30, cité par Tiercelin (2013).

des choses est impossible selon Peirce, parce que ces « choses » ne sont jamais saisies qu'à travers des conventions, c'est-à-dire un certain point de vue – le *Ground* –, ou certains attributs sélectionnés.

1.2. ÉCONOMIE DU SIGNE ET CROYANCE DISTRIBUÉE

Si les croyances jouent un rôle important dans son modèle, Spence ne s'attarde pas en revanche sur leur origine, « le caractère commun du signal 'éducation' [apparaissant] comme une propriété naturelle qui n'est pas discutée » (Orléan, 2003, p. 188). Pour le bon déroulement du processus sémiotique, Peirce insistait sur l'importance de « l'expérience collatérale » qui met en jeu « une familiarité préalable avec ce que le signe dénote » (Tiercelin, 2013), de celle en l'occurrence qu'est amené à entretenir n'importe quel employeur à force de recrutements et d'observations liées à l'exécution des contrats de travail. Quoique théoriquement illimité, le processus sémiotique serait ainsi court-circuité par l'habitude que nous avons de prêter à tel signe telle signification dans un contexte familier. Alors que cette familiarité avec la « qualification » dans le contexte du marché du travail a un caractère social, il n'est pas étonnant que l'économiste la naturalise dans son modèle.

Quoi qu'il en soit, la qualification a d'abord valeur d'indice (celui d'un effort d'éducation). C'est alors l'introduction du temps, du *feedback*, de l'expérience, dans le modèle de Spence, qui permet d'approcher ce que Peirce aurait appelé « l'objet dynamique », c'est-à-dire l'objet « tel qu'il est », tel qu'il peut « réagir », celui dont notre connaissance a confirmé peu ou prou le caractère « objectif », celui encore qui – sur un mode asymptotique – correspondrait au « réel existant⁹ » : la productivité. Ce faisant, ainsi que l'ont notamment montré les conventionnalistes, la qualification n'a pas simplement valeur d'indice : elle est également un symbole conventionnel rattaché à son objet par une règle – une codification sociale des qualités de la force de travail – ayant pour effet d'*obliger* à un certain type d'interprétation et d'action, concernant notamment l'établissement de la rémunération. C'est dire qu'un indice ou un « signal » n'a de sens qu'au regard du contexte propositionnel, de l'agencement collectif dans lequel il s'insère et que Spence a, d'un certain point de vue,

9 À la différence de l'objet immédiat « qui n'est jamais une eccécité, mais une classe d'objets saisis à partir d'un ground », i.e d'un fondement, d'un point de vue, et d'une intention.

trouvé en arrivant lorsqu'il a précisément fait le choix de cette « variable contextuelle » qui est la source d'une croyance bientôt partagée.

L'attention que l'on peut porter au processus sémiotique permet notamment de rapprocher les conventions interprétatives mises en scène dans le modèle concernant la valeur d'indice de la qualification sur le marché du travail du statut de l'habitude comme « interprétant logique final » dans la sémiotique de Peirce. C'est l'habitude en effet qui permet de cadrer la croyance : elle « fige provisoirement le renvoi infini d'un signe à d'autres signes, permettant à des interlocuteurs de se mettre rapidement d'accord sur la réalité dans un contexte donné de communication. Mais l'habitude résulte de l'action de signes antérieurs. Ce sont les signes qui provoquent le renforcement ou la modification des habitudes » (Everaert-Desmedt, 2011), et donc la révision des croyances.

Par contraste, on observera que la fixation de la croyance reste problématique dans la plupart des modélisations standards. À mesure en effet que se dégrade la transparence du marché, l'incertitude et le doute grandissent, ce qui complique singulièrement le jeu des interactions et des anticipations : l'imperfection de l'information peut alors avoir des conséquences dévastatrices sur la théorie (Stiglitz, 1985). L'hypothèque consentie sur le pôle « information » – et incidemment le pôle « marché » –, amène progressivement les économistes à renforcer, voire à hypertrophier le pôle « rationalité », l'émergence de consciences hypercalculatrices venant compenser l'incertitude engendrée par le caractère imparfait de l'information (Favereau, 1985). Le « tournant cognitif » en économie désigne cette ouverture aux représentations individuelles puis collectives : le projet est précisément d'étudier les croyances et les raisonnements mobilisés par les agents dans des situations d'interaction (Orléan, 2002). Ainsi, par exemple, de la formalisation des régimes de croyances en logique épistémique – un cadre permettant de raisonner sur les croyances qu'ont les agents concernant les croyances de leur vis-à-vis dans les interactions (Walliser, 2002) – qui ouvre à de fragiles solutions d'équilibre à force d'embarquer les individus dans des raisonnements spéculaires infinis. Ainsi en est-il encore des modèles à anticipations rationnelles, de la mobilisation du cadre de la théorie des jeux, etc. (Schmidt, 2002).

Une manière d'arrêter « l'oscillation épistémique » (Lordon, 1997) dans laquelle nous plonge l'examen des croyances intersubjectives est

de passer sur un autre plan d'analyse, ce que proposera notamment l'économie des conventions, en s'intéressant aux croyances collectives, aux différentes espèces de règles, aux institutions, mais aussi aux contextes et aux situations d'interaction comme support de la croyance (Defalvard, 1999 ; Favereau, 1998). En ce qu'elles permettent de relier l'économie des conventions au pragmatisme d'un Peirce ou d'un Dewey, les notions de contextes et de situations retiennent particulièrement l'attention. Il faudrait reprendre à notre compte ici l'aveu formulé par Favereau lorsqu'il formalise – à la suite de Keynes dans le chapitre XII de la *Théorie générale* –, le rôle de la croyance comme adjuvant au fonctionnement des marchés et son pouvoir d'harmonisation des anticipations et des comportements : « je commencerai par un aveu : si Keynes n'avait pas utilisé le mot 'convention' (...) il faut admettre que probablement on ne verrait, dans [ses] textes, aucune analyse de quelque phénomène conventionnel que ce soit... » (Favereau, 1986, p. 252). Il nous faudrait pareillement admettre que si Spence n'avait pas utilisé les notions de *signal* et d'*indice*, etc., nous ne pourrions remonter au processus sémiotique caractérisé par Peirce, ni chercher à repérer la place de « l'habitude » et des « situations » dans la stabilisation de la croyance chez Spence, plus explicitement chez Keynes ou, aujourd'hui, dans l'économie des conventions.

Au total, on peut dire que les approches institutionnalistes et conventionnalistes en économie marqueront une avancée décisive dans le traitement réaliste de la croyance au moment où elles feront des conventions et des institutions le moyen non seulement de la stabiliser, mais – parce que les institutions ont un « programme » – de renforcer son autorité et son caractère performatif (Muniesa, Callon, 2008). Conventions, institutions et situations deviennent dans ce cadre – et sur le modèle des théories de la cognition située et distribuée à la Hutchins (1995) – le moyen d'une « croyance distribuée », un cadre commun permettant d'orienter l'interprétation. La pluralité des conventions et des situations implique alors la pluralité des croyances, susceptibles chacune d'être soumises à des épreuves de réalité. Au cœur de cette approche, on ne peut manquer de signaler les travaux d'Eymard-Duvernay et Marchal relatifs au recrutement : les « conventions de compétences » y figurent comme autant d'équipements de croyances. Pour autant, l'article de **Marchal, Remillon et Rieucau**, rappelle que sur une même « place

de marché » une pluralité de représentations cohabite, à la fois source de tensions et d'apprentissages. La « solution conventionnaliste » permet d'une certaine manière de boucler la boucle en proposant un règlement original des problèmes soulevés jadis par Akerlof ou Spence en théorie standard.

II. DES CROYANCES ET DES REPRÉSENTATIONS D'ÉTAT

Compte tenu de son rôle instituant en la matière, une approche des institutions du marché du travail débute par une analyse des représentations et des croyances d'État. L'intervention publique se manifeste d'abord par la production de catégories d'entendement, véritables « investissements de forme » (Thévenot, 1986b) qui permettent de mettre en équivalence des éléments disparates en les rapportant à un projet politique (fonder la fiction contractuelle, organiser le travail en marché, réduire le chômage...). Dès lors qu'elles s'instituent, ces catégories divisent l'espace social en même temps qu'elles le constituent, permettant historiquement la conversion du Travail en unités économiques, laquelle détermine aujourd'hui les croyances et représentations du marché du travail. L'État, à travers les politiques de l'emploi notamment, véhicule à son tour des croyances, forme des conjectures sur le fonctionnement du marché du travail dont la relation à l'économie, comme discipline, et aux économistes, comme profession, reste à éclaircir.

II.1. LES FORMES D'ÉTAT DU MARCHÉ DU TRAVAIL

C'est tout d'abord la formation de catégories statistiques par lesquelles l'État et ses services se font une idée du marché du travail. Bulletin statistique après bulletin statistique, enquête emploi après enquête emploi, le marché du travail se présente en chiffres pour former une réalité aux yeux de tous. L'appareil de comptage de l'État soutient activement la formation et la stabilisation des conventions sur la base desquelles les acteurs du marché du travail vont s'accorder ou se confronter.

Ces catégories qui servent à décrire le marché du travail et à le représenter cognitivement sont des conventions au sens où elles sont,

pour la plupart des acteurs du marché du travail, des « déjà-là », des antécédents opérant un cadrage cognitif et normatif des situations et des interactions. L'étude de leurs trajectoires historiques distinguerait sans doute des « moments calmes » pendant lesquels ces catégories sont des « allant de soi », aussi tangibles qu'une chaise ou un ruisseau, et des « moments de rupture » au cours desquels des acteurs lancent des opérations de dévoilement concernant l'arbitraire et l'artificialité conventionnelle (Boltanski, Thévenot, 1991)¹⁰. Au sein de ce courant des représentations du marché du travail comme convention, on notera que la demande de travail ne bénéficie pas d'autant d'attention que l'offre (Gautié, Lefresne, 1997 ; Duclos, 2013). L'ouvrage séminal de Salais, Reynaud et Baverez (1986) qui retrace l'invention du chômage ainsi que le travail plus historiographique d'un Topalov (1994) sur la naissance du chômeur nous renseignent sur les choix de conversion, de tracé de frontières politiques qui conduisent à agréger certains individus et en « discriminer » d'autres dans des catégories à la fois discontinues et homogénéisatrices. On ne peut compter sur des recherches de telle ampleur sur l'offre d'emploi, la mise en forme de l'emploi disponible ou les emplois vacants (Estrade, 2013 ; Fondeur, Zanda, 2009 ; Lima, 2016a). L'article de Fondeur dans ce numéro remédie à ce déséquilibre en proposant une analyse des transformations de la mise en forme des offres d'emploi induites par la numérisation de la collecte et de l'affichage par Pôle emploi. Il montre ainsi que le chantier de « transparence du marché du travail » à Pôle emploi conduit l'opérateur à abandonner partiellement sa vocation centralisatrice, privilégiant la circulation de l'information pour faciliter les appariements sur le marché du travail. Pour autant, dans ce chantier, l'entreprise reste une « boîte noire » ; elle continue d'être appréhendée à travers le prisme de l'offre formelle déposée.

Les catégories en tant que format d'information et les images graphiques qui tissent un réseau interprétatif entre ces catégories sont solidaires dans l'ordre de la représentation : courbes, histogrammes, tableaux de tris croisés ou régressions logistiques organisent la connaissance et la représentation des pouvoirs organisateurs du marché. En un coup d'œil, ils mettent en rapport des entités, des phénomènes, ou des réalités disjointes. Aussi n'y a-t-il pas de description qui ne soit déjà une interprétation. Les transferts

10 D'importantes controverses se nouent autour de cet appareil, il en va ainsi de la querelle récurrente concernant le « bon chiffre » du chômage.

et les emprunts théoriques dans les politiques de l'emploi sont grandement facilités par l'usage de formes graphiques simples et économiques qui font « voyager » les idées à travers le temps et les arènes politiques¹¹.

À travers la notion de « dispositif de représentation » qu'il applique à la mise en forme graphique de l'équation sociale du RSA lors de la réforme de 2008, Bessis, dans ce numéro, souligne cependant que l'image (dans son cas le graphique mettant en relation revenu disponible et revenu d'activité) ne peut être dissociée de son usage et de son interprétation par les acteurs publics. Autrement dit, l'image à elle seule ne vaut pas idée économique. Dans une perspective conventionnaliste, celle-ci peut soutenir plusieurs représentations. À partir d'un compte-rendu historique minutieux de ces équations sociales « graphisées », il démontre comment une même image peut, d'une part, être le support de philosophies sociales différentes, et, d'autre part, faire l'objet d'usages instrumentaux dans la construction de l'action publique par lesquels sa lecture s'affranchit de tout raisonnement économique. L'auteur nous invite, par là-même, à considérer avec prudence l'influence des théories dominantes sur le *design* des politiques publiques. À travers la notion de référentiel, Bruno Jobert insistait lui aussi sur le rôle des « images » – idées non théorisées – dans la construction des évidences (Jobert, 2004).

II.2. LES ÉCONOMISTES, L'ÉCONOMIE ET LES « CROYANCES D'ÉTAT »

L'analyse cognitive des politiques publiques croise l'histoire des idées économiques pour appréhender, au plus haut sommet de l'État, l'activité des cabinets, des organisations nationales et internationales de production des normes, des commissions d'experts concernant les politiques de l'emploi et les réformes du marché du travail. À côté des recherches qui prennent pour objet les discours de politiques publiques, ces approches cognitives de l'action publique (Jobert, Muller, 1987 ; Surel, 2000) sont d'une aide non négligeable en ce qu'elles permettent de reconstituer les croyances axiologiques des acteurs.

Les politiques de l'emploi peuvent être considérées, en réalité, comme un agencement de réseaux d'acteurs – pris dans des relations de pouvoir –, et de « significations » permettant d'interpréter les « problèmes¹² ».

11 Pour une illustration, voir par exemple les débats autour de la courbe de Phillips (Hoang-Ngoc, 2007).

12 Ce dont Colomb (2012) a pu faire la généalogie concernant les politiques de l'emploi.

Sabatier, dans son paradigme de l'*advocacy coalition framework*, appréhendait ainsi le « système de croyances », mélange de « valeurs fondamentales, (de) représentations sociales de la réalité tendant à (...) expliquer (ce système), de perceptions de cette réalité incluant la définition de ce qui pose problème et (d')évaluation des différents instruments de résolution de ce(s) problème(s) » (Bergeron, Surel, Valluy, 1998, p. 203). Au bénéfice de la construction de compromis et d'accords dans la définition des politiques publiques, un système de croyance en fait agrège et articule des idées avec des intérêts (Lordon, 1999). Le chantier de la « transparence du marché du travail » à Pôle emploi – point d'aboutissement de l'effort d'institution dont l'ANPE était déjà le produit – en est une bonne illustration. Dans la partie généalogique de sa contribution au présent numéro, **Fondeur** rappelle le poids historiquement pris par une interprétation des imperfections du marché centrée sur les problèmes d'accès à l'information¹³. **Fondeur** montre bien la façon dont une conception du chômage, en termes de marché et d'imperfection du marché, s'incorpore progressivement à la discipline de fonctionnement de l'opérateur et aux instruments qu'il met en œuvre pour s'attaquer aux « causes du chômage ». La métaphore de la « transparence » que l'on doit à Beveridge n'a jamais été véritablement théorisée : elle s'impose comme *ideognosis* (Lordon, 1996) au croisement de l'économie savante et de la pensée à forme d'État (bien que réputé économiste, Beveridge était journaliste avant de devenir homme d'État).

On voit que la capacité qu'ont les économistes d'influencer les politiques publiques est une question qui va au-delà d'une simple histoire des idées. Les processus par lesquels l'économie comme discipline (*economics*) gagne en influence sont multiples. Hirschman et Berman (2014) proposent de repenser la question des effets politiques de l'économie (*economics*) à partir de trois sources de pouvoir. Leur approche constitue des pistes possibles pour une sociologie des politiques de l'emploi :

- Tout d'abord les économistes peuvent gagner en influence par l'accès à un certain niveau d'autorité attaché à la profession qui leur confère une légitimité importante dans l'énonciation d'un

13 N.B. : la conception de l'emploi comme « bien d'information » ou d'investigation (search), aujourd'hui dominante, s'oppose à une conception de l'emploi comme « bien d'expérience » (Jovanovic, 1979 ; Bessy, De Larquier, 2010).

avis ou d'une opinion. L'accumulation d'un « capital symbolique » donne du poids à la parole de l'expert qui se trouve mieux placée que d'autres pour énoncer les « faits ». Concernant les politiques du marché du travail, il y aurait à s'interroger sur la construction d'un savoir économique reconnu comme plus pertinent que d'autres sources de savoirs sur le travail humain. La sociologie, quant à elle, permet certainement de comprendre comment des idées et des théories gagnent un « cercle de croyants » (Lebaron, 2000) jusque dans les plus hautes sphères de l'État. Les accès et l'acquisition de positions dominantes au sein des espaces intermédiaires qui jouent le rôle de caisses de résonance pour les idées sont le produit d'une concurrence entre économistes. Ces espaces comprennent les institutions médiatiques, le monde de l'éducation, mais aussi les centrales syndicales et leurs acteurs... La croyance dans la neutralité politique de la science économique peut renforcer la légitimité des acteurs ; elle facilite en tous les cas la diffusion « sans freins » des représentations du monde portées par l'académie. L'accumulation de signes extérieurs de neutralité – formalisme de la pensée – et d'excellence – à travers la mise en scène de la reconnaissance par les pairs et la distribution de distinctions académiques – présente une garantie de sérieux et une crédibilité nécessaire à l'adhésion des autres acteurs¹⁴. Notons, par ailleurs, que ceux qui refusent ou qui n'ont pas les moyens de jouer ce jeu risquent la marginalisation, non seulement dans le champ académique, mais aussi dans les champs politiques et médiatiques.

- Le second vecteur d'influence des économistes serait l'accès à des positions institutionnelles (Hirschman, Berman, 2014) à l'intérieur des organisations en charge de la production des politiques publiques qui ferait d'eux des « points de passage obligé » pour le *design* des politiques publiques. La proximité des économistes avec les lieux de décision en matière d'action publique explique, pour partie, leur capacité d'influence. Les économistes peuvent être ainsi directement

14 Une récente publication du Conseil d'Analyse Économique présente le problème avec une certaine dose d'ingénuité (Beuve, Renault, Schurich-Rey, 2017). Les auteurs s'interrogent sur la raison pour laquelle les économistes français sont aussi peu représentés auprès du corps qui élabore les lois comparativement à leurs homologues étrangers, alors même que leur « qualité intrinsèque », mesurée par le nombre d'élus à l'*Econometric society* apparaît comme au moins équivalente !

les concepteurs des politiques publiques – ce qui est en réalité assez rare – ou être « bien introduits » dans les lieux clés (cabinets des ministères), sans jamais être véritablement mis en compétition avec d'autres experts. Cette manière d'entrer – non pas tant dans la fabrique des politiques publiques que dans la fabrique des « évidences » que ces politiques « embarquent » –, devrait faire l'objet d'analyses plus soutenues des réseaux pouvoirs/savoirs.

Fondeur dans sa contribution met en exergue, comme l'avaient fait d'autres historiens des politiques du marché du travail, le rôle joué par le Commissariat général du Plan – notamment la commission emploi – dans la « carte cognitive » et l'orientation normative du sous-segment des politiques de l'emploi dédié au rapprochement de l'offre et de la demande. Or l'historiographie des Plans ou du Ministère du travail demeure très prudente quant au poids réel des économistes dans ce qui apparaissait plutôt comme des « arènes » triangulées par le paritarisme. Le tournant des années 1980, qui marque la marginalisation du Plan, aurait pu se traduire par une migration des experts dans les administrations plus directement associées à la conception des politiques du travail et de l'emploi. Tel n'est pas le cas : la création tardive d'instances satellites, le *Conseil d'analyse économique* en 1997, le *Conseil d'orientation pour l'emploi* en 2005, le séminaire « *Politiques de l'emploi* » lancé en 2010 à l'initiative de la Direction générale du Trésor n'ont pas véritablement remplacé le magistère que les économistes exerçaient dans le cadre du Plan auprès du corps qui élabore les lois. Ce sont plutôt les statisticiens de l'INSEE qui ont peuplé les administrations centrales (Viet, 2009) : si ces derniers sont sans conteste les hérauts d'une « gouvernance par les nombres » comme dirait Supiot, ils font peu de recommandations politiques et ne rentrent pas dans les exercices légistiques.

- Enfin l'économie peut être considérée comme une « infrastructure cognitive » de la conception des politiques publiques (Hirschman, Berman, 2014). L'économie procurerait au *design* des politiques publiques à la fois un « style de raisonnement » – au sens Ian Hacking –, une langue de concept et de constat permettant d'établir des diagnostics (à base d'information statistique ou de résultats d'études), une série d'instruments opérationnels. Le style de raisonnement économique introduit, par exemple, des notions

« d'incitation », « d'efficacité » congrues à *l'économie politique de la LOLF* (Lannaud, Siné, 2007 ; Minefi, 2004), et dans le champ de l'emploi aux impératifs « d'activation ». Fondé sur la modélisation et, aujourd'hui, sur l'expérimentation, il se diffuse à travers la formation économique d'agents extérieurs à la discipline – à commencer par les administrateurs civils de l'ENA. S'il est difficile de déceler l'effet du style du raisonnement sur la partie légistique *stricto sensu*, le cadrage cognitif marque certainement l'esprit des lois.

On est assez loin, de ce point de vue, de ce que les analyses de la performativité appellent la *performation théorique* (directe), depuis l'économie comme science (*economics*) vers l'institutionnel et le réel (*economy*), mais plus proche de la *performation expérimentale* (bottom up) soutenue par la construction et l'ingénierie d'un problème (Muniesa, Callon, 2008). La notion de performativité enrichit l'analyse des croyances et de l'impact qu'elles auraient, de la considération de tout un ensemble de médiations et de va-et-vient : alors que la croyance se maintient envers et contre tout dans les analyses de Lebaron, elles se transforment en se contextualisant dans les approches de la performativité. Il n'est plus besoin, quelque part, de « croire » aux théories économiques pour qu'elles « circulent » ; elles ne circulent pas, en vérité, mais sont capables de produire des « modules » qui s'offrent ici et là à « l'implémentation ».

À la suite de de Larquier (2016), **Fondeur** relate une tentative de « performation théorique » à travers l'évocation du projet de « bourse du travail », construit sur l'idéal de marché walrasien et porté par G. Molinari à la fin du XIX^e siècle : il s'agissait de publiciser les salaires et de les soumettre à cotation dans la recherche d'équilibre entre l'offre et la demande. Face à cette tentative de « performation psychogène » (Muniesa, Callon, 2008, p. 6) – mettant en jeu la croyance en la perfection des fonctionnements marchands –, la « performation matérielle » (*ibid.*) passant par l'inscription dans les dispositifs socio-techniques s'avère plus efficace (sinon plus réaliste). Quoi qu'il en soit de la performance associée *in fine* à la mise en œuvre du projet, **Fondeur** montre que l'adoption d'une technologie – internet en l'occurrence – modifie la façon dont l'idéal de « transparence » propre au programme du marché peut être traduit, le modèle à gestion centralisée le cédant à un système désormais polycentrique.

III. CROYANCES ET REPRÉSENTATIONS ORDINAIRES

Si l'hypothèse du « marché du travail » est relayée par des catégories d'État et « performe » les institutions dédiées, elle alimente également l'opinion et peuple des conventions plus ordinaires. Ces dernières sont autant de grilles de lecture permettant de rendre le monde intelligible et de stabiliser les croyances, tout en fournissant un guide pour l'action. À l'aide des outils et des signes qui les « encapsulent », ces croyances et représentations participent à la construction sociale de la réalité (Berger, Luckmann, 1966); elles lient le factuel et l'idéal. Comme l'indique alors le pragmatiste Thomas, « quand les hommes considèrent certaines situations comme réelles, elles sont réelles dans leurs conséquences » (cité par Merton, 1987, p. 169). Tant que les conséquences conviennent aux projets que forment les individus, il n'est pas de raison de réviser la croyance. Plus, celle-ci peut, dans certaines conditions, résister à la contradiction factuelle. Dans *L'échec d'une prophétie* (1956), Festinger et *alii* montrent que dans une telle situation la croyance peut se maintenir voire se renforcer à la faveur d'un processus de dissonance cognitive. C'est ainsi que les ufologues de la secte étudiée ont objecté au non avènement de la fin du monde prophétisée par leur leader, la conviction que leurs prières et leur dévotion avaient permis d'éviter à tous la catastrophe annoncée. Avec Lemieux (2010), l'on peut observer que l'un des points particulièrement stimulants de l'analyse porte sur rôle du collectif dans la gestion de la dissonance cognitive et le réaménagement de la croyance. En effet, le croyant seul peut difficilement résister à une telle épreuve. Il ne la surmontera et ne maintiendra sa foi qu'avec l'aide des autres membres du groupe car plus il y a d'individus pour défendre le bien-fondé de cette croyance, plus elle est légitimée. Transposée à d'autres contextes, tel celui du marché du travail, cette dimension collective de la croyance permet d'éclairer par exemple la prégnance dans les catégories ordinaires comme d'État du « mythe de la trappe à inactivité » (Benarrosh, 2003) et de la croyance en un penchant naturel pour l'oisiveté, et ce alors même que la démonstration et la mesure d'un chômage involontaire et d'une pénurie d'emplois sont régulièrement faites. L'article de **Pillon** dans ce numéro montre ainsi comment, entre

croyances ordinaires et contraintes gestionnaires, les conseillers de Pôle emploi se prennent collectivement à croire en la portée prédictive de l'identification de freins à l'emploi sur les capacités des candidats à se faire recruter et à tenir leur poste, quand bien même certains de ces chômeurs parviennent à trouver un emploi à la surprise des conseillers.

Candidats, recruteurs et intermédiaires du marché du travail : tous ont une « vision subjectivée de la réalité sociale [empreinte] des valeurs et des normes (qu'ils) portent » (Paugam, 2010). Une approche sociologique de ces représentations et croyances – à la fois collectives et individuelles – permet de restituer au « marché » sa qualité de « fait social » (Durkheim), mélange de rapports de forces (Marx) et de rapports de sens (Weber) face au modèle néo-classique centré sur l'ajustement transactionnel entre offre et demande via la détermination de prix d'équilibre. Simiand s'était déjà préoccupé de montrer que l'action du monde ouvrier, en son temps, privilégiait le salaire et l'effort journaliers, quand le patronat rapportait le coût relatif de la main d'œuvre au prix de l'unité produite. L'analyse pointait que ces variables – situées – déterminant l'action revendicative, d'une part, les politiques de main d'œuvre, d'autre part, ont dû négocier leur existence avec des dispositifs socio-techniques tels que « l'échelle mobile de salaires » portés par le raisonnement économique (Lima, 2016b). La compréhension des manières d'(inter)agir des individus sur le marché du travail ne peut alors se passer d'une analyse des processus cognitifs et moraux comme des perceptions et catégories ordinaires mobilisées (la préférence pour le salaire nominal, par exemple), contestant par la même la possibilité d'une interprétation unique et rationnelle économiquement des comportements.

Les croyances et représentations ordinaires méritent d'être analysées pour elles-mêmes car elles sont un outil nécessaire à chacun pour saisir la réalité qui l'entoure et y agir. Pour autant, il peut être utile de nous déprendre d'elles. C'est ce à quoi nous enjoint Mills qui, dans ce qui semble être un paradoxe, invite tout un chacun à faire preuve d'*Imagination sociologique* (2006 [1959]) exposant par-là la nécessité d'un raisonnement médié par des images et des abstractions afin de nous déprendre de nos croyances ordinaires et de nos représentations spontanées du réel. Outils d'appréhension, d'action et de construction du monde pouvant être tout à la fois subjectifs et objectifs, spontanés et théoriques, pratiques et cognitifs, individuels et collectifs, les représentations ont ceci

de complexe qu'elles conjuguent les statuts d'objet et d'outil d'analyse, en atteste par exemple l'étude des effets de théorie, des phénomènes de performativité et autres processus de traduction (Akrich, Callon, Latour, 2006).

III.1. LA (DÉ)FORMATION DES CROYANCES ET REPRÉSENTATIONS ÉCONOMIQUES ORDINAIRES

La formation des croyances et représentations ordinaires passe d'abord et avant tout par la socialisation et l'expérience concrète, vecteurs essentiels d'appréhension pratique et cognitive du monde. Aucune raison qu'il en aille autrement concernant les « réalités du marché du travail ». Que ce soit par l'écho des expériences de travail et d'emploi dans l'entourage familial ou celui du journal télévisé diffusant les chiffres du chômage, qu'il s'agisse des choix d'orientation scolaire ou de savoirs économiques appris à l'école, l'individu est très tôt confronté à la question du marché du travail, dans un contexte où le système éducatif lui-même exige de chacun qu'il formule un projet professionnel. Bien que des travaux se saisissent de l'analyse de ce « bain culturel » et de ses conséquences, (Chatel, 2015 ; Lazarus, 2016) ils demeurent encore trop rares. Par-delà cette prime éducation, c'est par l'expérience directe, depuis les épisodes liés à la primo-insertion professionnelle – le job d'été – jusqu'à l'ensemble des transitions qui constituent la carrière, que l'individu actualise et recompose ses croyances et ses comportements d'emploi (Marchal, Remillon, 2007). Bien plus qu'à travers un calcul coûts/avantages basé sur une information concernant l'opportunité et les conséquences des choix, ces ajustements cognitifs et pratiques se font au gré des expériences, des épreuves d'évaluation qui constituent la trame de la socialisation professionnelle (Dubar, 1991). Elles ne dotent pas simplement « les professionnels en devenir de connaissances mais aussi de valeurs et de représentations propres au groupe professionnel dans lequel ils s'insèrent, [qui assurent leur] conversions identitaires » (Vézinat, 2010, p. 417).

Outre la socialisation, c'est aussi dans ce que Foucault a conceptualisé sous le terme de dispositif que s'inscrivent tout un système de perceptions du monde, de modalités d'action et de régulation de celles-ci. Ce prisme du dispositif a notamment pour intérêt heuristique de mettre l'accent sur l'aspect composite et dynamique de ces agencements socio-techniques offrant un cadre spécifique d'interaction entre les usagers et

leur environnement. Il permet ainsi de placer la focale sur la manière dont de tels systèmes construisent des représentations des usagers et les matérialisent au travers des choix techniques ou organisationnels opérés par leurs concepteurs. Dans le même temps, il s'agit d'interroger les usages de ces dispositifs, mettant ainsi au jour la variété des configurations locales découlant de mécanismes d'appropriation, de contournement, de résistance ou d'aménagement et interrogeant la capacité d'action des usagers. C'est ainsi que l'étude des dispositifs publics d'emploi révèle que plus que la simple traduction réglementaire et matérielle de politiques publiques ceux-ci sont une combinaison d'opérations techniques, de perceptions morales, de ressources individuelles et de contextes d'action (Collectif, 2014) à l'instar des salons de l'emploi ou de l'accompagnement des chômeurs étudiés dans ce numéro.

Le terrain d'enquête restitué dans ce numéro par **Marchal, Remillon et Rieucan** montre ainsi comment l'agencement matériel des « forums de l'emploi » – avatars de la place de marché – donnent à voir (au sens propre du terme) le marché du travail. Cet agencement introduit une dissonance entre l'expérience vécue et la représentation ordinaire : le marché est pratiquement compartimenté par secteurs entre lesquels « l'offre de travail » circule à la rencontre de demandeurs immobilisés dans leurs stands. Les candidats à l'emploi, qui se positionnent en file d'attente, éprouvent directement le sentiment de concurrence sur le marché du travail : les choix d'agencement (taille des stands, largeur des allées) sont d'ailleurs pensés visuellement pour manifester cette situation de mise en concurrence. Pourtant, dans cette matérialisation du marché que constituent les salons de l'emploi, l'offre de travail ne rencontre pratiquement jamais la demande ; il ne s'y réalise aucun appariement, en dépit de l'objectif affiché. Il en est de même des salons de l'emploi dans le champ de l'économie sociale et solidaire (ESS) étudiés par **Rodet**. L'analyse dévoile en effet que pour les entreprises, il s'agit essentiellement de mettre en scène la sélectivité du recrutement à travers la naturalisation des critères qui la fondent. Cette mise en scène fonctionne comme une représentation partagée, constituant pour les uns la promesse d'une embauche, et pour les autres l'assurance d'une productivité... comme dans le modèle. Alors que ces salons sont censés « faire marché », ils ne font en fait que le figurer, tel un lieu d'ajustement des comportements et des représentations en référence au marché.

III.2. LES ACTEURS DU MARCHÉ DU TRAVAIL FACE À LA SÉLECTIVITÉ

L'extension des critères de qualité professionnelle produite par l'introduction du modèle de la compétence (Monchatre, 2002 ; Lallement, 2007) « autorise » aujourd'hui les recruteurs à diversifier les méthodes¹⁵ comme les registres d'évaluation : l'attention portée au savoir-être « complète » la représentation du « bon » candidat. Dans sa contribution, sur les représentations des recruteurs de l'ESS, **Rodet** montre que le tiers secteur – en dépit des valeurs qu'il affiche – participe largement de ce mouvement. Le savoir-être – conçu comme attribut de la personne – est présenté comme une nécessité, assimilant les catégories de « bon » travailleur, de « bon » candidat et de « bonne » personne et introduisant un filtre supplémentaire au regard des seuls critères de qualification. À mesure que les conditions de travail et salariales se détériorent, les recruteurs – aussi bien ceux de l'ESS que ceux rencontrés à Pôle emploi par **Pillon** – tendent curieusement à renforcer leurs exigences en termes de motivation. Cette dernière constitue, pour eux, le moyen de se rassurer sur la durée anticipée de la relation d'emploi, un peu comme si la possibilité d'un appariement de qualité reposait sur les efforts consentis par le seul candidat. De façon générale, on observe que les critères de sélection « non-professionnels » (savoir-être, motivation...) deviennent un facteur discriminant de poids dans la sélection des candidats à l'emploi qui concerne aussi bien les recruteurs que les intermédiaires du marché du travail. Les analyses de **Marchal, Remillon et Rieucan** sur les salons, comme celles de **Pillon** consacrées à Pôle Emploi, dévoilent la manière dont les intermédiaires du marché participent à la promotion de tels critères, dont certains confinent à la négation des missions qui leur sont confiées. Ce report de l'ajustement sur le demandeur d'emploi peut être analysé comme la conséquence involontaire d'un déséquilibre inscrit dans l'activité même des intermédiaires qui n'ont que peu les moyens de renégocier les critères de l'offre d'emploi. Il est sans doute plus aisé de formater la demande et de transmettre les « codes d'accès » à l'emploi que d'interroger les représentations des employeurs. Paradoxalement,

15 Le film documentaire de D. Cros, *La Guente de l'emploi*, en offre une illustration paroxystique, filmant une session de recrutement collectif en plusieurs étapes, ponctuées d'exercices, souvent déstabilisants de mise en scène de soi, d'auto-analyse et d'appréciation critique de la performance des autres candidats pour un emploi dont ils ne connaîtront pas les caractéristiques avant la dernière étape.

ce formatage peut voisiner avec des injonctions à être soi-même qui véhiculent, ici, un idéal de démarcation dans l'univers concurrentiel du salon où chacun s'expose, là, les valeurs portées par un secteur comme celui de l'ESS.

Parce qu'ils sont un acteur « supplémentaire », ayant des contraintes d'organisation propres, les intermédiaires ajoutent inévitablement leur propre « manière » et donc leurs propres critères à ceux des employeurs (Benarrosh, 2000), ce que montre **Pillon** dans sa contribution traitant des jugements d'employabilité produits par Pôle emploi. La mobilisation de la catégorie de « freins périphériques » qui semblait ne relayer que les attentes des employeurs, s'avère répondre également aux nécessités d'aménager un environnement de travail marqué par une rationalisation gestionnaire et la pression exercée par le flux des chômeurs. La figure de l'« inemployable » apparaît en creux comme moyen, pour le conseiller, de doser son effort et de produire la performance attendue. **Pillon** dévoile alors que ce jugement d'inemployabilité tend à opérer – faute d'accompagnement – tel une prophétie auto-réalisatrice.

Par la mobilisation – ou non – des outils à leur disposition, les intermédiaires se transforment en « entrepreneurs de morale » (Becker, 1973) commandant aux individus d'être autonomes et entrepreneurs d'eux-mêmes, tout en se conformant à des critères dont on ne sait plus s'ils correspondent véritablement à des besoins constatés. De la même manière que l'économie hétérodoxe a pu contester le réalisme du marché du travail néo-classique, les études empiriques tournées vers les intermédiaires de l'emploi révèlent – par-delà l'idée associée aux opérations nécessitées par l'appariement de l'offre et de la demande – l'ampleur des *a priori* qu'ils forment concernant les attentes des employeurs. Une anticipation d'autant plus problématique que les demandeurs d'emploi sont eux-mêmes tout prêts à intégrer les critères sur lesquels ils pensent être jugés, s'efforçant d'incarner le candidat idéal (Eymard-Duvernay, Marchal, 1997).

Ce numéro met en évidence la prégnance de la conception économique du marché du travail jusque dans les agencements les plus matériels de la politique de l'emploi ; mais il permet aussi de souligner la pluralité des représentations relatives à son fonctionnement. Les contributions du numéro mettent en lumière la façon dont se résolvent, ou non, les

tensions qui apparaissent entre les représentations théoriques – relayées par les grands acteurs du marché – et les pratiques ordinaires de recrutement, de recherche d'emploi ou d'accompagnement des publics qui sont le lieu d'ajustement des croyances. Qu'elles soient considérées comme ordinaires ou d'État, théoriques ou spontanées, les croyances et représentations ayant cours ne sont jamais aussi pures qu'il y paraît ; et c'est en cela précisément qu'elles peuvent participer à rendre intelligible, pour chacun, la réalité en l'interprétant continûment, et donc en la (dé)formant.

RÉFÉRENCES

- AKERLOF George A., 1970, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, n° 3, Aug., p. 488-500.
- AKRIC Madeleine, CALLON Michel et LATOUR Bruno, 2006, *Sociologie de la traduction*, Paris École des Mines.
- ARENA Richard, FESTRÉ Agnès, 2002, « Connaissance et croyances en économie. L'exemple de la tradition autrichienne », *Revue d'économie politique*, 2002/5, Vol. 112, p. 635-657.
- BECKER Gary S., [1964] 1993, *Human capital*, 3d edition, Chicago University of Chicago Press.
- BECKER Howard S., 1973, *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*, New York The Free Press.
- BENARROSH Yolande, 2000, « Tri des chômeurs : le nécessaire consensus des acteurs de l'emploi », *Travail et Emploi*, n° 81, p. 9-26.
- BENARROSH Yolande, 2003, « Les trappes d'inactivité : chômage volontaire ou chômage de résistance ? », *Travail et emploi*, n° 95, p. 73-85.
- BERGER Peter L., LUCKMANN Thomas, 1966, *The social construction of reality*, New York.
- BERGERON Henri, SUREL Yves, VALLUY Jérôme, 1998, « L'advocay Coalition Framework. Une contribution au renouvellement des études de politiques publiques », *Politix*, vol. 11, n° 41, p. 195-223.
- BERTON Fabienne, 2016, « Les croyances des agents dans les théories économiques : probabilité ou norme ? », *Idées économiques et sociales*, n° 183, mars, p. 13-22.
- BESSY Christian et DE LARQUIER Guillemette, 2010, « Diversité et efficacité des intermédiaires du placement », *Revue française d'économie*, 2010/2, Volume XXV, p. 227-270.
- BEUVE Jean, RENAULT Thomas, SCHURICH-REY Amélie, 2017, « Les économistes universitaires dans le débat et la décision publics », *Focus*, n° 17, Conseil d'analyse économique, juillet.
- BOLTANSKI Luc, THÉVENOT Laurent, 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris Gallimard.
- CHATEL Élisabeth, 2015, « Pour une histoire et une sociologie de l'enseignement de l'économie », *Éducation et sociétés*, vol. 35, n° 1, p. 5-21.
- Collectif, 2014, *Les dispositifs publics en action. Vers une sécurisation des parcours professionnels et personnels ?*, CEE / Éditions Liaisons.

- COLOMB Fabrice, 2012, *Les politiques de l'emploi (1960-2000) : sociologie d'une catégorie de politique publique*, Rennes Presses universitaires de Rennes.
- COUSIN Victor, 1857, *Leçons sur la philosophie de Kant*, Paris, Librairie nouvelle
- DE FOUCAULD Jean-Baptiste, 1992, « Une citoyenneté pour les chômeurs », *Droit social*, n° 7/8 Juillet Août, p. 653-661.
- DE LARQUIER Guillemette, 2016, *Une approche conventionnaliste du marché du travail fondée sur le recrutement des entreprises*, HDR, tome 1 : synthèse des travaux.
- DEFALVARD Hervé, 1999, « Coordination, anticipations et croyances : la part des institutions », *Économie Appliquée*, n° 3, p. 7-39.
- DUBAR Claude, 1991, *La socialisation*, Paris Armand Colin.
- DUCLOS Laurent, 2013, « Politiques de l'emploi et fonctionnements d'entreprise », Communication au Séminaire « Entreprise : propriété, création collective, monde commun », *Collège des Bernardins*, décembre.
- ESTRADE Marc-Antoine, 2013, « Les emplois non pourvus », *Regards croisés sur l'économie*, 1/2013 (n° 13), p. 151-167.
- EVERAERT-DESMEDT Nicole, 2011, « La sémiotique de Peirce », *Signo Théories sémiotiques*, Louis Hébert (dir.), Québec Rimouski.
- EYMARD-DUVERNAY François, Marchal Emmanuelle, 1997, *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris Métailié.
- FAVEREAU Olivier, 1985, « Évolution récente des modèles et des représentations théoriques du fonctionnement du marché du travail », Communication à la journée d'études « Structures du marché du travail et politiques d'emploi », CGP-Délégation à l'emploi, 3-4 octobre, Paris.
- FAVEREAU Olivier, 1986, « La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation des ressources », *Le travail : marché, règles, conventions*, Salais Robert, Thévenot Laurent, (éd.), Paris Insee-Economica, p. 249-267.
- FAVEREAU Olivier, 1998, « Décisions, situations, institutions », *Décisions économiques*, Vinokur Annie (éd.), Paris Economica, p. 153-168.
- FESTINGER Léon, REICKER Hank et SCTACHTER Stanley, [1956], 1993, *L'échec de la prophétie*, Paris PUF.
- FONDEUR Yannick, ZANDA Jean-Louis, 2009, « Les emplois vacants », *Connaissance de l'emploi*, CEE, n° 64, avril.
- GARNIER Olivier, 1986, « La théorie néo-classique face au contrat de travail : de la main invisible à la poignée de main invisible », *Le travail : marché, règles, conventions*, Salais Robert, Thévenot Laurent, (éd.), Paris Insee-Economica, p. 313-331.
- GAUTIÉ Jérôme, GURGAND Marc, 2005, « Retour sur la relation formation-emploi », *Économie et statistique*, n° 388-389, p. 3-13.
- GAUTIÉ Jérôme, LEFRESNE Florence, 1997, « La politique de l'emploi et sa représentation de l'entreprise », *Revue de l'IREES*, n° 23, Hiver, p. 87-117.

- HIRSCHMAN Daniel, BERMAN Elisabeth Popp, 2014, "Do economists make policies? On the political effects of economics", *Socio-Economic Review*, vol. 12, p. 779-811.
- HOANG-NGOC Liêm, 2007, *Le fabuleux destin de la courbe de Phillips*, Villeneuve d'Ascq Presses Universitaires Du Septentrion.
- HUTCHINS Edwin, 1995, *Cognition in the wild*, Cambridge MIT Pres.
- JERVIS Robert, 1970, *The Logic of Images in International Relations*, Princeton University Press.
- JOBERT Bruno, 2004, « Une approche dialectique des politiques publiques. L'héritage de l'État en action », *Pôle Sud* 2004/2, no 21, p. 43-54.
- JOBERT Bruno, MULLER Pierre, 1987, *L'État en action*, Paris Puf.
- JOVANOVIĆ Boyan, 1979, "Job Matching and the Theory of Turnover", *Journal of Political Economy*, Vol. 87, No. 5, Part 1 (Oct.), p. 972-990.
- LALLEMENT Michel, 2007, *Le Travail. Une sociologie contemporaine*, Paris Gallimard.
- LANNAUD Brice, SINÉ Alexandre, 2007, « La mesure de la performance de l'action publique », *Économie politique de la LOLF*, CAE, p. 253-277.
- LAZARUS Jeanne, 2016, « Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière. L'ascension de la *financial literacy* », *Gouverner les conduites*, Dubuisson-Quellier Sophie (dir), Paris Presses de Sciences Po, p. 93-126.
- LEBARON Frédéric, 2000, *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris Seuil.
- LEMIEUX Cyril, 2010, *Sociologie sur le vif*, Paris Presses des Mines.
- LIMA Léa, 2016a, « Crise des catégories, catégorie de la crise : les "métiers en tension" dans les politiques de l'emploi », *Communication*, 15^e Journées internationales de Sociologie du Travail, Athènes, 11-13 mai 2016.
- LIMA Léa, 2016b, « Les catégories de l'entendement économique dans la tradition sociologique française », *Idées économiques et sociales*, n° 183, mars, p. 6-12.
- LORDON Frédéric, 1996, « La métamorphose de la politique économique », *La lettre de la régulation*, n° 18, septembre, p. 1-2.
- LORDON Frédéric, 1997, « Les apories de la politique économique à l'époque des marchés financiers », *Annales*, 52^e année, n° 1, p. 157-187.
- LORDON Frédéric, 1999, « Vers une théorie régulationniste de la politique : croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'année de la régulation*, vol. 3, Paris La découverte, p. 169-210.
- MARCHAL Emmanuelle, REMILLON Delphine, 2007, « À chaque marché du travail ses propres modes de recherche d'emploi », Document de travail du CEE, n° 90, juillet.
- MAURER Sophie, PIERRU Emmanuel, 2001, « Le mouvement des chômeurs de l'hiver 1997-1998 », *Revue française de science politique*, 51^e année, n° 3, p. 371-407.

- MERCER Jonathan, 2013, "Rational signaling revisited", *Psychology, Strategy and Conflict*, Davis James W. (éd.), New York Routledge, p. 64-80.
- MERTON Robert K, 1987, *La prédiction créatrice, Éléments de théorie et de méthode sociologique*, Brionne Monfort.
- MILLS Charles W., [1959], 2006, *L'imagination sociologique*, Paris La Découverte.
- MONCHATRE Sylvie, 2002, « Les avatars du modèle de la compétence. L'exemple d'un site de la sidérurgie », *Formation Emploi*, n° 77, p. 51-68.
- Minéfi, 2004, *La démarche de la performance*, Guide de la LOLF, juin.
- MUNIESA Fabian, CALLON Michel, 2008, « La performativité des sciences économiques », *CSI Working Papers Series*, 010.2008, <halshs-00258130>.
- ORLÉAN André, 2002, « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, n° 5, Vol. 112, p. 717-738.
- ORLÉAN André, 2003, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, vol. 44, n° 1, p. 181-196.
- PAUGAM Serge, 2010, *Les 100 mots de la sociologie*, Paris Puf.
- PEIRCE Charles Sanders. [1877] 1878, "The Fixation of Belief", *Popular Science Monthly* 12, November, p. 1-15, republié in « Comment se fixe la croyance », *La Revue philosophique de la France et de l'étranger*, 3^e année, tome VI, décembre, p. 553-569.
- PEIRCE Charles Sanders [1978], 2017, *Écrits sur le signe*, Paris Éditions du Seuil.
- POLS Jeannette, 2014, "Knowing Patients: Turning Patient Knowledge into Science", *Science, Technology, & Human Values*, 39(1), p. 73-97.
- SALAI Robert, BAVEREZ Nicolas, REYNAUD Bénédicte, 1986, *L'invention du chômage*, Paris Puf.
- SCHMIDT Christian, 2002, « Sur quelques difficultés d'appréhender les croyances dans l'analyse économique et la théorie des jeux », *Revue d'économie politique*, n° 5, Vol. 112, p. 773-783.
- SPENCE Michael, 1973, "Job Market Signaling", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, n° 3, Aug, p. 355-374.
- STIGLITZ Joseph E., 1985, Information and Economic Analysis: A Perspective, *The Economic Journal*, Vol. 95, supp., p. 21-41. Surel Yves, 2000, "The Role of Cognitive and Normative Frames in Policy-Making", *Journal of European Public Policy*, 7 (4), p. 495-512.
- SUREL Yves, 2000, « L'intégration européenne vue par l'approche cognitive et normative des politiques publiques », *Revue française de science politique*, 50-2, p. 235-254.
- THÉVENOT Laurent, 1986a, « Économie et formes conventionnelles », *Le travail : marché, règles, conventions*, Salais Robert, Thévenot Laurent, (éd.), Paris Insee-Economica, p. 195-217.

- THEVÉNOT Laurent, 1986b, « Les investissements de forme », *Conventions économiques*, Thévenot Laurent (dir.), Paris Puf, p. 21-71.
- TIERCELIN Claudine, 2013, *C.S. Peirce et le pragmatisme*, Collège de France.
- TOPALOV Christian, 1994, *La naissance du chômeur 1880-1910*, Paris Albin Michel.
- VÉZINAT Nadège, 2010, « Une nouvelle étape dans la sociologie des professions en France », *Sociologie*, 3 (1), p. 413-420.
- VIET Vincent, 2009, « Les vicissitudes de la fonction recherche dans une direction de synthèse », *Tracés*, n° HS, p. 177-186.
- VILLEVAL Marie-Claire, 2016, *L'économie comportementale du marché du travail*, Paris Les presses de SciencesPo.
- WALLISER Bernard, 2002, « Les justifications des notions d'équilibre de jeux », *Revue d'économie politique*, vol. 112, n° 5, 2002, p. 693-716.