

Systemes de contrainte, systemes disciplinaires et decision face au risque. Le comportement du chargé d'affaires comme déterminant fondamental du risque de la banque

Lionel HONORÉ

Université de Nantes

Correspondance :

Faculté de Sciences Économiques et de Gestion
110, boulevard Michelet, 44071 Nantes Cedex 03
Tél : 02.40.37.88.19. Fax: 02.40.37.88.05
Email : lionel.honore@sc-eco.univ-nantes.fr

Résumé : Le chargé d'affaires est au centre de la relation banque-entreprise. Comprendre l'appréhension du risque par la banque passe par l'analyse de son comportement et des modalités de son gouvernement. Les approches classiques et néoclassiques du risque comportemental réduisent la démarche de l'individu à une recherche de rationalisation et de justification. Or, certains types de comportements face au risque traduisent une logique de responsabilisation. Pour les étudier, nous proposons une approche socio-économique appréhendant le système de gouvernement de l'entreprise comme un système de contraintes et nous analysons la traduction que le chargé d'affaires en fait en fonction de sa trajectoire socioprofessionnelle pour déterminer son comportement.

Mots-clés : discipline – système de contrainte – décision – prise de risque – banque.

Abstract : The banker is the middleman in the relationship between the bank and the firm. The understanding of the perception of the risk of the firm by the bank relies on an analysis of its strategy and governance structure. The classical and neoclassical approaches of behavioral risk reduce the individual choice to a search for rationalization and justification. Nonetheless some types of behaviors towards risk reveal a logic of responsabilization. To study them, we propose a socioeconomic approach of the governance system. The perception of this system by the banker regarding its own socio-professional trajectory, determines his individual behavior towards risk.

Keywords : discipline – system of constraint – decision – risk taking – bank.

Les théories classiques et néoclassiques du risque et de la maîtrise du risque se sont développées en s'appuyant sur une philosophie d'abord de la protection puis de la précaution [F. Chaumet, F. Ewald 1992 ; F. Ewald 1996 ; P. Lascoumes 1996]. L'attitude de l'individu est appréhendée comme une tentative, soit de se prémunir contre un risque qui ne dépend pas de lui, soit de minimiser le risque qu'il prend [P. Bernstein, B. Jacquillat 1996 ; P.A. Chiappori 1996]. Dans une organisation, la réduction de l'incertitude liée au comportement de l'acteur passe par la contrainte de ce comportement au travers de la mise en place de systèmes de gouvernement et de systèmes disciplinaires formels et informels. L'individu se trouve sous la menace de sanctions, s'il n'agit pas de manière cohérente avec le fonctionnement de l'entreprise. En agissant suivant une logique de précaution, il se protège et réduit l'incertitude attachée à son comportement. Mais l'attitude face au risque ne peut-elle être guidée, non pas par un refus de la prise de risque, mais au contraire par une prise de risque consciente ? En d'autres termes, plutôt que d'une logique de précaution, l'attitude face au risque ne peut-elle pas relever d'une logique de responsabilisation, au sens où l'acteur accepte en responsabilité de prendre ou non un risque ? L'incertitude comportementale peut-elle être réellement supprimée par la mise en place de systèmes de gouvernement et de systèmes disciplinaires qui font naître un risque de sanction pour le décideur ? Le risque pour l'entreprise dans laquelle l'individu agit, ne peut-il pas être perçu comme fondamentalement déterminé par la manière dont ce dernier rationalise son comportement plutôt que par les termes de la décision elle-même (enjeux, conséquences possibles, probabilités de réussite...), c'est-à-dire par le risque personnel que l'individu prend de se comporter ou non de manière cohérente par rapport au fonctionnement de l'entreprise ?

En partant de l'analyse d'une situation de gestion marquée par le risque, celle du chargé d'affaires dans le cadre de la relation banque-entreprise, nous montrons, dans un premier temps, comment la prise en compte du comportement du décideur comme facteur de risque peut induire le passage d'un mode de gestion du risque centré sur la notion de protection, à un autre centré sur celle de précaution. Nous montrons,

ensuite, comment cela peut s'accompagner de la mise en place de système de gouvernement des comportements et de systèmes disciplinaires entraînant l'apparition d'un risque personnel pour l'acteur. Nous mettons alors en évidence que, dans ce cadre, la prise de risque de la banque reste fondamentalement le fait personnel du décideur et que ce dernier est ainsi le facteur déterminant du risque attaché à la relation. Notre thèse est que dans le contexte d'une organisation, même lorsqu'il existe un système de gouvernement des comportements et un système disciplinaire, la prise de décision d'engagement dans une opération risquée – telle que pour la banque celle d'entrer dans une relation de crédit avec une entreprise – est déterminée par la prise de risque personnelle de l'acteur qui se concrétise au travers de la façon dont il rationalise son comportement. La gestion par l'individu de son risque personnel est le facteur essentiel de la prise de risque de la banque et est, en même temps, pour cette dernière, une source irréductible d'incertitude.

1. De la protection à la précaution : deux visions du risque et deux modes de gestion des situations risquées

Deux grandes voies d'appréhension des situations risquées se sont développées au cours de la construction des théories du risque. Chacune correspond à une philosophie particulière mais aussi à la prise en compte d'éléments distincts. D'une voie à l'autre, les modes de gestion et d'organisation de la gestion du risque sont également différents.

Pour appuyer notre réflexion, nous proposons de regarder le cas particulier de la décision d'octroi de crédit bancaire, cela en nous situant dans le cadre de la relation banque-entreprise¹ et en nous intéressant au rôle joué par le gestionnaire direct de cette relation, communément nommé « chargé d'affaires ».

¹ Par commodité, nous nommons entreprise, l'entreprise cliente.

Il est possible, sans entrer pour l'instant dans une description détaillée des mécanismes d'une telle relation, d'identifier au moins trois facteurs déterminants du risque : le fonctionnement de la banque, celui de l'entreprise et le comportement du chargé d'affaires. Le fonctionnement de la banque détermine la manière dont les deux autres facteurs sont pris en compte dans la définition de la relation. Parce qu'il impose l'utilisation d'outils particuliers de mesure du risque de l'entreprise [M. Wissler 1989 ; L. Honoré 1997], c'est lui qui détermine comment ce risque sera appréhendé et pris en compte dans le processus de décision. De même, le chargé d'affaires, agissant dans une organisation bancaire à laquelle il est d'ailleurs lié par un contrat de travail, a l'obligation d'agir en se conformant à des règles de procédure qui organisent avec précision sa démarche décisionnelle et son comportement [M. Wissler 1989 ; L. Honoré 1997].

La première voie d'étude du risque propose de ne prendre en compte comme facteurs déterminants, que les fonctionnements de la banque et de l'entreprise en mettant de côté le comportement du chargé d'affaires. Ce dernier est considéré comme donné et obéissant à des règles décisionnelles quasi-mécaniques et précises qui induisent tant une objectivité qu'une régularité des mécanismes qui le déterminent. L'individu, dans la droite ligne des axiomatiques économiques et financières ébauchées et définies tour à tour par A. Smith, L.J. Savage ou, et sans être exhaustif, J. Von Neumann et O. Morgenstern², est considéré comme maximisateur et risquophobe. L'enjeu, dans le cadre de la décision, est d'être capable de mesurer le risque en prédisant de la manière la plus efficace possible, quelle sera l'évolution de la relation dans laquelle s'engage la banque. Il est aussi de concevoir des outils de décision efficaces. L'approche du risque est positiviste, le problème est de découvrir les règles qui le déterminent et de démontrer la mécanique qui détermine l'évolution de la santé financière de l'entreprise cliente, c'est-à-dire la capacité de cette dernière à rembourser ses dettes et à payer les charges financières dues à la banque. La limite, récurrente pour ce genre d'approche, est liée à l'information. Elle tient à

² Pour une synthèse partielle, voir B. Munier [1984].

l'impossibilité de prendre en compte l'ensemble des éléments qui interviennent, soit par manque de temps, soit par indisponibilité des informations, soit encore par incapacité. Il est possible de rechercher dans cette imperfection de l'information ou de la prise en compte de l'information, les sources de phénomènes comme le rationnement du crédit [J.E. Stiglitz, A. Weiss 1981]. Pour la banque, l'impossibilité de prédire totalement l'évolution de la relation engendre un risque irréductible mais probabilisable. On identifie les différentes possibilités d'évolution, bonnes ou mauvaises et on attache à chacune d'entre elles une probabilité d'apparition. La probabilisation correspond à une mesure du risque au sens où il est quantifié. Il reste, pour pouvoir décider, à déterminer quel niveau de risque est acceptable pour la banque. Il reste aussi à se prémunir contre les conséquences possibles – qui sont ainsi mesurées et assumées – d'une évolution défavorable. L'enjeu devient, ensuite, de se protéger contre ce risque. Ce qui guide la démarche est une logique de protection. Elle peut prendre une forme assurantielle, par exemple en appliquant la loi des grands nombres [P.A. Chiappori 1996], ou peut se traduire par le versement d'une prime de risque à la banque par l'entreprise cliente. La limite, dans ce dernier cas, est constituée par les mécanismes de la sélection adverse [G. Akerlof 1970]. Le rôle du chargé d'affaires se borne à la mise en œuvre de la mesure du risque, mesure dans laquelle il n'intervient pas. Il est aussi d'agir dans la logique de protection pour prendre les mesures nécessaires à la limitation des conséquences éventuelles pour la banque de sa prise de risque. Son rôle se réduit à utiliser, de manière mécanique, des outils mécaniques. En reprenant F. Ewald [1996]: « *Dans ce monde de la prévoyance, l'homme n'a d'autre recours que le calcul et la vertu* ».

La seconde voie d'étude des situations de prise de risque consiste, en opposition avec la première et en se référant à la notion de rationalité limitée [F. Knight 1921], à remettre en cause le caractère mécanique du comportement de l'individu. Cette voie propose de prendre en compte les conséquences de l'imperfection de l'information sur le comportement de l'acteur. Sans perfection du système général d'information, le mécanisme coordinateur et disciplinaire de la main invisible [A. Smith] ne peut fonctionner et la porte est ouverte pour des comportements

déviants. Le risque devient aussi déterminé par le comportement de l'individu qui peut être sous-efficace par rapport à un optimum ou non efficace. Il est lié à la possibilité que l'individu ne puisse agir efficacement (l'information n'est pas disponible), soit incompetent (mauvaise interprétation ou non-interprétation de l'information disponible) ou adopte volontairement un comportement déviant, par exemple, d'opportunisme (risque moral). Tant que le problème est de faire face à une absence de connaissances scientifiques et techniques, le recours aux probabilités et aux statistiques suffit pour circonscrire le risque, s'en prémunir et décider. Ce que cette seconde voie implique, c'est la prise en compte d'un risque lié aux mécanismes de mesure du risque et de protection, ou plus exactement à leur opérationnalisation par l'individu. Dans le cadre de la banque, de manière plus générale dans celui d'une entreprise, cela ne peut trouver de solution que dans la main visible du manager [A. Chandler 1977]. Il convient ainsi d'organiser et de gouverner les comportements, éventuellement de les contrôler. C'est dans cette logique conceptuelle que se sont notamment développées les analyses contractualistes de l'entreprise (contractualisation, agence, signalisation ; pour une présentation en langue française, voir [Cefag 1987] ou [G. Charreaux 1990, 1997]). Fondamentalement, ce n'est pas la démarche d'analyse du risque articulée par les outils de mesure bancaire qui est remise en cause ; c'est la manière dont elle est prise comme référence par le chargé d'affaires pour effectivement guider son comportement, et par là même, la réalisation de la prise de risque par la banque. Cette démarche implique une mesure particulière du risque de l'entreprise cliente, mais qui est choisie par la banque. Tant que c'est cette démarche qui guide la prise de décision, le risque subi est assumé. L'imperfection de la mesure de la santé financière de l'entreprise, liée aux limites du système d'information, induit un risque qui est pris, en connaissance de cause, par la banque. Par contre, le risque qui n'est pas assumé est celui lié au comportement du chargé d'affaires, qui peut agir en se démarquant de la démarche bancaire. Or, parce que la démarche bancaire, en raison des limites du système d'information, ne supprime pas le risque, il n'est possible de contrôler le comportement du chargé d'affaires qu'en lui donnant une obligation de moyens [L. Honoré 1997].

Lui donner une obligation de résultat supposerait, soit que la démarche imposée est infaillible, soit de le laisser libre de choisir sa méthode d'analyse. L'enjeu de la maîtrise de ce risque comportemental est de donner à l'individu une norme de comportement qui lui permette en toutes circonstances d'agir conformément à ce que la banque attend de lui, cela avec pour limite le problème de la nécessaire incomplétude des contrats [O. Favereau 1989, 1997]. En effet, et toujours en faisant référence aux limites du système d'information, prévoir ce que doit faire en toutes circonstances le chargé d'affaires, comme d'ailleurs prévoir toutes les situations auxquelles il sera confronté, n'est pas possible. La solution pour la banque passe alors par la définition d'une logique de comportement à laquelle le chargé d'affaires peut se référer, pour adapter la démarche d'analyse du risque aux spécificités de chaque relation avec une entreprise ou de chaque décision d'octroi de crédit.

De nouveau ici, deux voies peuvent être suivies :

– soit le chargé d'affaires décide seul et en responsabilité, de la manière dont il convient d'agir face à des situations atypiques ou, tout du moins, face à des éléments que la démarche bancaire ne permet pas d'appréhender parfaitement. C'est le chargé d'affaires qui prend la responsabilité d'interpréter ces situations comme des facteurs d'augmentation ou d'atténuation du risque ;

– soit la banque donne une ligne de conduite pour faire face à ces problèmes particuliers, en demandant au chargé d'affaires de les considérer systématiquement comme des facteurs d'atténuation du risque (nous sommes ici dans une logique de prise de risque) ou comme des facteurs d'augmentation du risque (et nous sommes alors dans une logique de précaution). Dans ce dernier cas, la rationalisation du comportement du chargé d'affaires lorsqu'il est confronté à des cas particuliers, passe par la référence à cette logique de précaution et se traduit par une « hybridation » des risques résiduels [P. Lascoumes 1996] que les outils et procédures bancaires ne permettent pas de prendre directement en compte. Les éléments non quantifiables, tels que, par exemple, la qualité du chef d'entreprise, ne sont pris en compte que lorsqu'ils sont perçus comme ayant un impact défavorable sur le risque. La mesure du risque se recentre alors sur les éléments

quantifiables ou appréhensibles objectivement, comme les ratios d'analyse financière.

Les approches traditionnelles du risque comportemental, développées sur des fondements conceptuels clairs (positivisme, rationalité limitée, individu risquophobe, etc.) s'inscrivent dans une démarche explicative. Le présupposé est que les mécanismes de gouvernement des comportements mis en place dans les organisations sont efficaces et l'objectif scientifique est l'explication de leur constitution et des conditions de leur efficacité [Cefag 1987 ; G. Charreaux 1987, 1990 et 1997]. Dans la logique de ces analyses, si l'individu suit une démarche guidée par la précaution pour déterminer son comportement, la mise en place de systèmes de gouvernement et disciplinaires formels ou informels devrait être de nature à éliminer l'incertitude liée à ce comportement. Mais l'individu en situation de décision dans un contexte organisationnel fait-il toujours preuve d'un comportement risquophobe et poursuit-il toujours un objectif de rationalisation et de justification de ses choix par rapport au fonctionnement de l'entreprise à laquelle il appartient ? Ces approches qui ont montré leur pertinence pour l'analyse de certains types précis de pratiques de gestion et de décision, sont-elles valides pour appréhender efficacement toutes les situations de gestion et de décision marquées par le risque ?

En nous appuyant sur la caractérisation d'une situation de décision face au risque et, notamment, sur la description des comportements des chargés d'affaires dans une grande banque française, nous allons montrer dans la seconde partie de cet article que certains comportements échappent à la logique de précaution et de justification et correspondent à une logique de prise de risque et de responsabilisation. Nous proposerons alors de développer une approche conceptuelle fondée sur des options scientifiques différentes et permettant le développement d'une démarche de compréhension des comportements face au risque. Nous proposerons ainsi, en nous référant aux approches socio-économiques des savoirs et des pratiques de gestion [R. Swedberg et *al.* 1987 ; M. Granovetter, R. Swedberg 1992 ; P. Steiner 1997 ; M. Detchessahar 1997], de centrer l'analyse, non pas sur les stratégies d'acteurs ou sur les mécanismes de gouvernement de

l'entreprise, mais sur la compréhension de l'interaction entre ces deux éléments. Notre thèse est que la prise de risque de la banque, dans le cadre de la relation banque-entreprise, reste fondamentalement le fait personnel du décideur et que ce dernier est le facteur déterminant du risque attaché à la relation. L'existence de systèmes de gouvernement des comportements et de systèmes disciplinaires ne fait que déplacer l'incertitude, en ajoutant, au risque lié aux conséquences de la décision, un risque supporté par l'individu et lié à la manière dont est perçue et évaluée dans l'entreprise la qualité de la décision. La gestion de ce risque par l'individu est un facteur irréductible d'incertitude pour l'entreprise.

2. Caractérisation d'une situation de décision face au risque : l'exemple de la décision d'octroi de crédit dans la banque

Comme toute autre entreprise, la banque est marquée par l'articulation d'éléments formels et informels qui donnent un cadre spécifique au déroulement du processus de décision et à l'organisation des rapports entre les diverses composantes matérielles, immatérielles et humaines de l'ensemble social qu'elle représente [M. Wissler 1989a, 1989b ; Y. Grafmeyer 1992 ; D. Courpasson 1995].

En nous appuyant sur une étude réalisée auprès d'une grande banque française (que nous appelons Banque du Centre), nous allons décrire certains éléments qui caractérisent la situation du décideur dans la banque et le fonctionnement de la firme bancaire. Nous ne prétendons pas que toutes les banques fonctionnent comme celle que nous avons étudiée. Nous nous appuyons simplement sur la description d'une situation de gestion précise, dans une entreprise particulière, pour caractériser ensuite la situation de risque du décideur. Cela nous conduit à montrer que les individus, en situation de décision risquée, sont confrontés au système de gouvernement de l'entreprise qui agit sur eux comme une contrainte. Face à cette contrainte qui est soutenue par l'existence d'un système disciplinaire et qui leur impose de déterminer

leur comportement en fonction d'une logique de précaution, les acteurs adoptent, pourtant, en certaines circonstances des comportements de prise de risque obéissant à une logique de responsabilisation, en rupture avec la cohérence de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise. Le choix de sortir du cadre défini par la contrainte du gouvernement de l'entreprise comme le choix de rester dans ce cadre, apparaît personnel à l'acteur, et à travers cela, le risque supporté par la banque dans le cadre de la relation banque-entreprise est déterminé fondamentalement par la prise de risque personnel du décideur par rapport au système disciplinaire de l'entreprise.

Cette étude a été réalisée en deux temps (en 1995 et en 1996), pendant une durée totale de six mois. Elle a consisté à mener une cinquantaine d'entretiens semi-directifs et enregistrés (20 entretiens pour la première partie de l'étude, 30 pour la seconde). Les personnes rencontrées étaient des assistants de crédit, des chargés d'affaires, des responsables de clientèle, des responsables départementaux, régionaux et nationaux. Ces entretiens ont été complétés par le suivi de plusieurs chargés d'affaires et responsables dans la réalisation de leur activité pendant des périodes allant d'une demi-journée à trois jours. L'ensemble correspond à la phase exploratoire d'un travail qui se continue actuellement auprès de la même organisation et d'une autre banque de même importance.

2.1. Le contexte de la décision d'octroi de crédit dans la Banque du Centre

Le chargé d'affaires gère un portefeuille d'entreprises clientes. Dans la Banque du Centre, le type d'entreprise (taille du chiffre d'affaires) qui compose ce portefeuille dépend du grade du chargé d'affaires, c'est-à-dire de son parcours à l'intérieur de la banque. Les éléments entrant en compte sont l'ancienneté, la qualité du travail réalisé aux postes précédemment occupés³, etc. En fonction du type d'entreprise dont il

³ Cette dernière est mesurée en fonction du nombre de relation nouées par le chargé d'affaires qui ont donné lieu à un contentieux et de la capacité à atteindre des objectifs fixés par la hiérarchie.

s'occupe, il dispose de la possibilité d'accorder des crédits, sans se référer à ses supérieurs hiérarchiques, jusqu'à un montant déterminé. À l'intérieur de cette limite, il ne confronte son analyse et son choix qu'à l'avis d'un assistant. L'accord entre les deux personnes n'est pas officiellement obligatoire, mais l'avis de l'assistant figure sur le dossier de crédit. Au-delà de cette limite, le chargé d'affaires confronte son avis à celui de son supérieur hiérarchique ; dans ce cas, les avis des deux acteurs doivent concorder. Si le crédit demandé dépasse le seuil d'autonomie du supérieur hiérarchique, ce dernier fait remonter le dossier à son propre supérieur, dont l'avis doit concorder avec ceux des deux premiers acteurs pour que la décision soit prise. Il existe ainsi sept niveaux hiérarchiques ; dans un cas extrême, dix personnes examinent le dossier et ce sont les avis de sept d'entre elles qui doivent concorder.

L'analyse du risque concernant une entreprise est guidée par un document écrit appelé « doctrine ». Ce document se compose d'un ensemble d'outils de mesure (ratios d'analyse financière...) et d'une partie qualitative dans laquelle le chargé d'affaires présente les éléments non mesurables comme le climat social ou les qualités personnelles du dirigeant. La partie qualitative représente environ 40 % du volume du dossier (25 pages en tout).

Le chargé d'affaires est le seul membre de la banque à être en contact direct avec l'entreprise. Les deux parties de l'analyse guident sa décision. La seule image du fonctionnement de l'entreprise qu'ont les autres membres de la banque est le contenu du dossier présenté par le chargé d'affaires.

Régulièrement, le chargé d'affaires est soumis à la surveillance d'un contrôleur. Le rôle de cette personne est de tenir à jour un tableau de bord d'indicateurs d'alerte, censés fournir des signaux de dépassement de seuil de risque. Lorsqu'un seuil est dépassé dans le sens d'une aggravation du risque, le contrôleur prévient le chargé d'affaires qui a alors l'obligation d'agir pour le réduire, par exemple, en réduisant les engagements de la banque auprès de l'entreprise concernée.

En cas de défaut de l'entreprise cliente (par exemple, une cessation de paiement induisant l'arrêt du remboursement des charges d'emprunts), le dossier part au contentieux. Dans ce cas, un contrôle est

effectué par des inspecteurs, afin de vérifier que l'attitude du chargé d'affaires, et éventuellement des autres intervenants dans la relation avec l'entreprise concernée, n'a pas fait courir à la banque un risque inconsidéré. Ce qui est officiellement analysé (d'après la doctrine) par l'inspecteur est la cohérence de la démarche d'analyse suivie. Lorsqu'un jugement défavorable est émis sur la qualité de la démarche, des sanctions (blâme, mutation, changement de poste) sont prises à l'encontre du chargé d'affaires.

Malgré la volonté affichée par la banque de donner un poids quasi-identique dans la décision aux éléments qualitatifs et quantitatifs, ce qui est regardé, en cas d'inspection, c'est la qualité de l'état financier de l'entreprise. Il ressort également de notre étude que les chargés d'affaires, lorsque leur pouvoir est insuffisant pour prendre la décision, ne soumettent à la validation de leur supérieur que les dossiers dont l'analyse quantitative est bonne et pour lesquels l'analyse qualitative est satisfaisante. Ils ne font pas remonter les dossiers dont l'analyse qualitative est bonne, mais l'analyse quantitative, insatisfaisante. La raison invoquée est qu'ils ne souhaitent pas prendre le risque qu'un dossier proposé soit refusé : *« Bien sûr pour certains dossiers pour lesquels je suis plutôt favorable, je ne les remonte même pas, c'est pas la peine si les ratios ne sont pas dans les normes, les autres arguments ne servent pas à grand chose »* (un chargé d'affaires de l'agence X). *« On réfléchit toujours à deux fois avant de faire remonter un dossier dont les éléments financiers ne sont pas très bons, ce n'est jamais bien vu de se faire refuser un dossier »* (un autre chargé d'affaires). Le risque est, ici, un risque de réputation. Il est d'être identifié par les collègues et les supérieurs hiérarchiques comme ayant un comportement non valide. Les chargés d'affaires sont, à ce niveau, avec les autres composantes de la structure, dans un rapport de domination croisée et non formalisée. Officiellement, le refus de validation d'une décision par un supérieur, lorsqu'un dossier remonte, n'a aucune conséquence. Pratiquement, un refus fait naître un doute sur l'efficacité du travail du chargé d'affaires et sur sa capacité à agir de manière cohérente par rapport au fonctionnement de la banque : *« C'est rare que je sois amené à refuser un dossier à un de mes chargés*

d'affaires, ça n'est quasiment jamais arrivé. Si cela arrivait, je me poserais des questions... La « Banque du Centre » a une manière de fonctionner, il faut que tout le monde aille dans le même sens... Si vous ne voulez pas travailler comme tout le monde ou si vous ne pouvez pas, votre place n'est peut-être pas chez nous, on ne peut pas se permettre que les décisions ne soient pas cohérentes. » (un responsable d'une équipe de chargés d'affaires, second niveau hiérarchique).

Lorsque la décision ne nécessite pas de solliciter l'accord d'un supérieur, trois cas se présentent régulièrement. Tout d'abord, le chargé d'affaires peut refuser le crédit, soit en raison de critères quantitatifs, soit en raison de critères qualitatifs, soit les deux. Le dossier est clos et il n'y a pas de suite possible. Le dossier est bon, tant au plan qualitatif que quantitatif et le crédit est accordé ; nous supposons que, dans ce cas, aucun problème ne se pose. Troisième éventualité, l'analyse quantitative est mauvaise, mais le chargé d'affaires décide, malgré tout, en raison de critères qualitatifs, tels que la confiance dans le chef d'entreprise, d'octroyer le crédit à la firme. La limite, à cela, est l'action du contrôleur telle que nous l'avons précédemment présentée. Néanmoins, celle-ci n'est pas suffisante pour empêcher l'apparition de ce type de situation. Dans ce cas, le risque du chargé d'affaires est que l'état financier de l'entreprise se dégrade jusqu'à entraîner un contentieux. En effet, en cas de contrôle, une justification uniquement par des critères qualitatifs est insuffisante. Le risque, au niveau du chargé d'affaires, est tout d'abord de mal anticiper l'évolution de l'entreprise, ensuite que son comportement soit jugé comme non satisfaisant. La question devient alors « Quels sont les critères permettant de juger que le comportement n'est pas satisfaisant ? »

De la doctrine qui énonce que : « *Lorsque l'analyse technique ne permet pas de décrire un élément du risque, sa prise en compte doit se faire suivant un principe de précaution* », aux membres de la hiérarchie qui annoncent : « *Ce que nous attendons des chargés d'affaires c'est qu'ils minimisent le risque et rien d'autre* » (le directeur national du crédit de la Banque du Centre) ; « *Ce qui compte ce sont les ratios, en dehors de cela, il faut être le plus prudent* »

possible et prendre toutes les garanties » (un directeur de groupe d'agences de la Banque du Centre) ; « *Dès que l'on sort de l'analyse objective, c'est la précaution qui doit guider la démarche du chargé d'affaires, la précaution et rien d'autre ; on ne lui demande pas de prendre des risques, on lui demande de réduire les risques que prend la banque* » (un inspecteur de la Banque du Centre), les principes de gestion restent les mêmes. Par la doctrine, par l'organisation hiérarchique, par la menace de l'action du système disciplinaire et par son action effective, le fonctionnement de la banque impose le principe de précaution comme contrainte pour mener l'analyse du risque et pour décider de l'octroi ou du refus d'un crédit. Un chargé d'affaires sortant de cette logique prendrait le risque de la désapprobation de ses collègues et supérieurs et de la sanction des inspecteurs, sanctions qui par ailleurs s'appliquent réellement. Certes, le résultat lorsqu'il est mauvais entraîne l'inspection, mais ce qui compte, c'est la démarche suivie, le respect du principe de précaution dans le déroulement du processus de décision : « *Le jugement qui va être porté sur le chargé d'affaires est plus un jugement de comportement, comment aura-t-il agi et réagi ? Si son analyse n'a pas été bonne, alors qu'il y avait des signes apparents, il y aura forcément une analyse très critique sur son comportement.* » (un responsable régional de la Banque du Centre). « *Si les ratios étaient mauvais, je vois mal comment il pourrait justifier d'être resté dans la relation, etc. Si les ratios étaient bons, il est couvert et il ne peut pas être tenu pour responsable du contentieux* » (un directeur de groupe d'agences de la Banque du Centre).

Et pourtant, il y a dans cette banque des chargés d'affaires qui, tout en sachant que l'analyse financière est mauvaise, qu'ils s'exposent à des sanctions en cas d'inspection, que leurs supérieurs n'accepteraient pas de donner leur accord si le dossier remontait, oublient la précaution et prennent la responsabilité d'engager la banque dans des opérations de crédit risquées : « *Là, j'ai une entreprise, j'ai mis en place des crédits, mais le dossier est mauvais ; je reste dans mes pouvoirs mais si le dossier remonte ou s'il y a un contentieux, je serai en très mauvaise position.* » (un chargé d'affaires de la Banque du Centre) ;

« Oui, parfois je prends des risques, je ne devrais pas, mais j'en prends quand même. C'est aussi un risque pour moi, mais vous savez, nous on est sur le terrain, on a les hommes et l'entreprise en direct. » (un autre chargé d'affaires).

Au cours de notre étude, les chargés d'affaires, que nous avons rencontrés et qui prenaient ce type de décision, se trouvaient tous dans une situation qui leur permettait effectivement de ne pas subir de contrôle systématique de leur travail à court terme. Ceci, d'une part, parce qu'ils restaient dans la limite de leur pouvoir, d'autre part parce qu'ils n'avaient pas d'obligations, au moins immédiates, de confronter leur analyse à l'avis de leurs supérieurs ou à ceux d'autres chargés d'affaires. En d'autres termes, sans être officiellement affranchis de la contrainte de précaution, ils avaient la possibilité de dissimuler au moins temporairement leur comportement. C'étaient, par exemple, et sans présenter l'ensemble des cas, des chargés d'affaires situés dans des agences éloignées géographiquement de celle dans laquelle se trouvait le supérieur hiérarchique et, généralement, situées dans de petites villes, ou encore à l'opposé, des chargés d'affaires se trouvant dans des structures très importantes et regroupant un nombre élevé de chargés d'affaires.

Parfois donc, le chargé d'affaires sort de la logique de précaution qui est la norme de l'organisation, pour prendre le risque personnel de nouer ou de poursuivre une relation avec une entreprise dont il sait pourtant que l'état financier justifierait une rupture sans appel de tous les engagements de la banque envers elle. En réalisant ce type d'opération, il s'affranchit de la contrainte que traduit le principe de précaution et sort volontairement de l'espace de rationalisation et de justification. Les critères de l'analyse financière indiquent un niveau de risque important. Cela signifie que le chargé d'affaires est conscient à la fois qu'il lui sera impossible de se justifier et que, s'il se réfère à l'image du risque construite par l'outil-dossier, le bon résultat de l'opération qu'il met en route n'est pas garanti. Il sait, aussi et surtout, que la réalisation de son risque personnel dépend en grande partie de la survenance d'un contentieux. En effet, en cas de contentieux, l'analyse de son comportement sera systématique.

2.2. *La traduction de la contrainte du gouvernement de l'entreprise par le chargé d'affaires comme déterminant fondamental du risque bancaire*

Le principe de précaution, autour duquel s'organise le fonctionnement de la banque, apparaît comme un mode de mise en cohérence des comportements et comme un mode de contrôle. À ce titre, il peut être considéré comme un outil de gouvernement du fonctionnement de l'entreprise, au sens où il remplit un rôle de mise en cohérence à la fois des comportements des acteurs avec la logique de l'organisation et des comportements des acteurs entre eux. Ce principe est traduit dans la banque par des procédures formalisées, au travers d'outils, tels que le dossier de crédit et la doctrine ou au travers des pratiques de contrôle qui inscrivent les possibilités de justification des comportements des acteurs dans une logique industrielle au sens de L. Boltanski et L. Thévenot [1991] (c'est-à-dire une logique fondée sur une mesure objectivée, outillée, normée de la forme que prennent les comportements). Ce principe de précaution, en tant que tel, ne s'apparente pas à un savoir commun, à une habitude ou à une convention. Certes, il s'agit d'une procédure de résolution d'incertitude répondant à la question : comment faut-il agir ? Mais la réponse – la logique de précaution – est une règle qui est donnée à l'acteur par un système d'information matérialisé et qui s'appuie sur un système disciplinaire engendrant l'existence d'une menace crédible sur l'acteur. De plus, elle est soutenue par un processus de « domination souple » [D. Courpasson 1997]. Elle est une règle tant formelle qu'informelle et aussi bien traduite par les outils que par les comportements des acteurs qui la prennent en référence, même lorsque qu'il s'agit pour eux de s'en démarquer. L'individu, ne se conformant pas à cette logique, s'expose clairement à un risque de réputation et, en allant plus loin, à un risque de délégitimation. L'espace de liberté de l'individu n'est pas un espace de négociation dans lequel il est possible d'interpréter légitimement la règle et de déterminer un comportement négocié. Ce n'est pas non plus un espace d'autonomie laissé à l'acteur par l'indétermination de la norme. Dans la Banque du Centre, si le comportement déviant (par rapport à la

règle qu'est la référence à la logique de précaution) est possible, ce n'est pas parce qu'il est autorisé, ni même toléré dans un type de situation déterminée ; c'est avant tout parce que l'acteur a, dans certains cas de figure précis, la possibilité de se soustraire au moins partiellement à l'exercice direct du contrôle. En restant dans la limite de ses pouvoirs et sous certaines conditions, l'individu échappe au regard extérieur et échappe ainsi à la contrainte du gouvernement de l'entreprise pour ne plus être confronté qu'au risque. Ce risque n'est pas ici celui de la banque. Il est celui de l'acteur qui prend la responsabilité d'agir en dehors de la norme et qui s'expose ainsi à la sanction parce que l'espace de rationalisation et de justification, défini par les procédures instrumentalisées et par la logique de précaution officiellement institutionnalisée, détermine aussi, par défaut, l'espace à l'intérieur duquel les comportements sont anormaux et susceptibles de sanctions disciplinaires formelles (sanctions officielles) et informelles (réputation).

Le principe de précaution est une contrainte pour le comportement de l'individu autour de laquelle s'articule le gouvernement de l'entreprise. Il est, avant tout, un outil de mise en cohérence des comportements des différents acteurs qui agissent dans l'entreprise et assurent son fonctionnement. C'est un vecteur du gouvernement de l'entreprise qui prend appui à la fois sur un dispositif matériel particulier et sur l'existence d'une menace réelle pour l'individu.

Tant qu'il se conforme à la contrainte, l'acteur est en mesure de justifier son comportement face à un processus disciplinaire. En refusant la contrainte, l'acteur agit en dehors de la logique de fonctionnement de l'organisation. Le risque pour l'entreprise est alors un risque d'incohérence ; pour l'individu, il est un risque d'impossibilité de justification.

Dans la zone d'ombre laissée par le système disciplinaire, l'individu a la possibilité de se référer à d'autres principes que ceux qui articulent le gouvernement de l'entreprise ; mais cette possibilité reste illégitime au regard de l'organisation et du fonctionnement de la firme. L'attitude de l'individu dépend alors de son rapport à la contrainte, de l'interprétation qu'il en réalise en fonction de sa subjectivité. Les chargés d'affaires, qui sortent de la logique de précaution, n'agissent pas tous dans le même

contexte et n'évoquent pas tous les mêmes éléments pour justifier leur décision : confiance dans le dirigeant de l'entreprise cliente, confiance dans leur sentiment, rejet de la méthode d'analyse de la banque, etc. Ils n'ont pas, non plus, des trajectoires socioprofessionnelles similaires, mais, par contre, ils ont tous un rapport à la contrainte qui leur permet de s'en affranchir, lorsque cela est possible. Pour la banque, le risque apparent d'une relation avec une entreprise est fonction de la capacité de cette dernière à faire face à ses obligations, c'est-à-dire à payer les charges et les remboursements d'emprunt et de crédit. Pourtant, avant même la santé financière de l'entreprise cliente, ce qui détermine l'évolution de la relation banque-entreprise est le comportement de l'élément médian et médiateur que représente dans ce contexte le chargé d'affaires. En institutionnalisant et en officialisant une procédure d'analyse instrumentalisée et une logique particulière pour guider la démarche de mesure du risque et de décision de prise de risque, la banque définit comme règle de fonctionnement de son organisation et de comportement des acteurs, une forme particulière de prise de risque et une limite particulière à la prise de risque. À l'intérieur de cette limite, le risque est assumé, au-delà il ne l'est plus : « *Un chargé d'affaires qui n'a jamais de contentieux, ce n'est pas possible. De toute façon, le risque ne peut pas être supprimé, c'est inhérent à la vie des entreprises. Ce qu'il faut, c'est ne pas prendre plus de risques que ce que la banque définit comme normal.* » (le directeur national du crédit de la Banque du Centre).

Si l'ensemble des chargés d'affaires ne sort pas de la norme définie par la banque (toutefois, environ 20 % d'entre eux peuvent avoir une pratique inverse), ils obéissent tous, par contre, à une logique de protection, non pas vis-à-vis du risque de la banque, mais par rapport à leur propre prise de risque dans le contexte décisionnel de l'organisation bancaire.

Le risque déterminant pour la banque n'est pas que l'entreprise cliente face défaut, ce risque là, elle l'accepte, et dispose des moyens de s'en prémunir ou d'en gérer les conséquences (prises de garanties, passages de provisions, par exemple). Il est, par contre, d'être engagé dans une relation hors normes par rapport aux limites officiellement

définies. Ce dernier risque est le risque fondamental pour la banque. C'est lui qui détermine, ensuite, la prise de risque financier que représente l'octroi de crédits à court ou à long terme. Ce risque est un risque de comportement déviant du responsable de la relation. Or, pour ce dernier, rester dans la norme ou sortir de la norme revient à rester ou à sortir d'un espace de justification de son comportement. Cela revient à prendre ou non le risque personnel de pouvoir ou non justifier son comportement, par rapport aux systèmes disciplinaires formels et informels de l'organisation. Il y a ainsi dans le cadre de la relation banque-entreprise un transfert de risque de la banque vers le chargé d'affaires. La prise de risque personnelle du décideur devient le déterminant fondamental de la prise de risque de la banque. Le sens premier de la décision devient le fait personnel du décideur qui adopte ainsi un comportement fondamentalement déviant, même lorsqu'il ne se traduit pas dans les faits par un dépassement de la norme. Il apparaît, pour la banque, et au sein de sa relation avec l'entreprise, une incertitude radicale, dans la mesure où la forme que prend cette relation ne dépend plus directement d'elle mais de la gestion par le chargé d'affaires de son risque personnel. Sur cette incertitude, la seule prise que peut avoir la banque est la mise en place d'un système de gouvernement des comportements et d'un système disciplinaire. Mais la conséquence est précisément de transformer l'incertitude liée au choix de son comportement par l'individu en une incertitude trouvant sa source plus en amont et liée à la gestion du risque que l'individu réalise avant et au moment de déterminer son comportement. Pour la banque, la problématique de la maîtrise du risque lié à une relation avec une entreprise, se déplace vers la compréhension de la prise de risque individuel du chargé d'affaires confronté, au moment de décider, à la contrainte du système de gouvernement et à la menace du système disciplinaire.

Comprendre la prise en compte du risque de l'entreprise par la banque suppose un passage par au moins deux étapes. Il faut d'abord identifier les mécanismes de mise en cohérence des comportements dans l'entreprise, c'est-à-dire les mécanismes qui traduisent la contrainte de gouvernement. Il faut ensuite comprendre les processus de

traduction de cette contrainte par l'individu, ainsi que la manière dont ils sont construits et celle dont ils évoluent.

Conclusion : Vers une approche socio-économique de la prise de risque bancaire

Notre point de départ était une interrogation concernant les déterminants du risque de la banque dans le cadre de la relation banque-entreprise. La problématique était de savoir dans quelle mesure le risque pour la banque, ne peut-il pas être perçu comme déterminé par la manière dont l'acteur rationalise son comportement plutôt que par les termes de la décision elle-même. En réponse à cette question, la thèse que nous avons défendue est que *la prise de risque de la banque dans le cadre de la relation banque-entreprise reste fondamentalement le fait personnel du décideur* et ce dernier apparaît comme le facteur déterminant du risque qui est attaché au développement de la relation. *L'existence dans la banque d'un système disciplinaire entraîne celle d'un risque pour le chargé d'affaires et la gestion par ce dernier de son propre risque devient le déterminant fondamental de la prise de risque de la banque et est, en même temps, une source irréductible d'incertitude.* Ce résultat devient, à son tour, le point de départ pour le développement d'une nouvelle problématique de l'étude de la prise de risque dans le cadre de la relation banque-entreprise. Si le comportement du chargé d'affaires est perçu comme le facteur déterminant fondamentalement le risque de la banque, il convient alors de s'intéresser à la manière dont il gère son risque et rationalise sa prise de risque personnelle.

J.G. March et Z. Shapira [1987], D.K. Sarasvathy et *al.* [1998] ou D. Duclos [1987] ont montré – respectivement pour des managers, pour des entrepreneurs et des banquiers et pour des ouvriers du secteur chimique – que les perceptions du risque par les acteurs en fonction desquelles ceux-ci déterminent ou plus exactement rationalisent leur

comportement au sens « foucauldien » du terme⁴) sont fortement hétérogènes, d'une part selon les acteurs, d'autre part en fonction des situations rencontrées. Face à une même situation de prise de risque ou d'une situation à l'autre, les individus d'une même organisation, voire d'une même catégorie professionnelle, ne mobilisent pas les mêmes éléments et n'utilisent pas les mêmes procédures pour déterminer et justifier leur comportement.

L'acteur en situation dans l'entreprise n'est ni soumis ni autonome. Il apparaît pragmatique et conscient des limites de son action. Il n'abolit pas l'exercice de sa raison, pour se conformer par calcul ou par mimétisme à des règles objectives ou à des structures cognitives formelles ou non formelles. Tous les chargés d'affaires que nous avons rencontrés n'avaient pas forcément des comportements de prise de risque. Comprendre le processus d'appréhension du risque des entreprises par les banques passe donc par la compréhension de la traduction de la contrainte que réalise le chargé d'affaires.

Le comportement de l'élément médian et médiateur, entre le risque de l'entreprise et la prise de risque de la banque qu'est le chargé d'affaires, ne peut plus être appréhendé au travers de schémas simplificateurs l'inscrivant dans une pure logique de rationalisation et de justification par rapport au fonctionnement de l'entreprise, tels que ceux que proposent les approches classiques, néoclassiques ou, dans une certaine mesure, conventionnalistes du risque comportemental. L'acteur est aussi pragmatique et responsable, et capable d'une prise de risque personnelle par rapport à sa position dans l'organisation bancaire. Cela se traduit dans certains cas par la capacité à réaliser des actes politiques au sens de H. Arendt [1985], c'est-à-dire à rationaliser son comportement en fonction d'une logique d'action prédéfinie) ou par la référence, pour rationaliser et justifier son comportement, à des logiques

⁴ Voir M. Foucault [1994]. L'intérêt, selon M. Foucault, ne doit pas porter sur la rationalité de l'acteur, sur les processus mentaux qu'il utilise mais sur la manière dont il donne un sens à son comportement, en fonction de sa sensibilité et de la manière dont il prend en compte les composantes matérielles et immatérielles du contexte de son action.

existantes et exogènes au fonctionnement de l'entreprise (référentiel familial, relationnel, social, notamment).

Le prolongement et le développement de cette première étude prendront la forme d'un programme de recherche centré sur la compréhension des mécanismes de gestion de la décision risquée et de prise de risque, s'appuyant sur une analyse qui ne sera centrée ni sur les stratégies individuelles des acteurs ni sur le fonctionnement du contexte organisationnel, mais sur la manière dont ces deux éléments interagissent. Dans ce cadre, l'enjeu sera d'appréhender les processus de gouvernement et de contrôle des comportements dans l'entreprise qui s'imposent comme contraintes à l'acteur ; il sera également de comprendre « *les singularités des vécus de la contrainte, du sens que lui donnent les acteurs* » [D. Courpasson 1997] pour cerner comment l'acteur construit, tant sa situation de décision, que son processus de décision.

Bibliographie

- Akerlof G. [1970], « The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market for Lemons », *Quarterly Journal of Economics*, August, n° 3, p. 488-500.
- Arendt H. [1958], *Condition de l'homme moderne*, Paris, Agora.
- Bernstein P., Jacquillat B. [1996], « Dominer le risque », *Risques*, n° 28, octobre-décembre.
- Boltanski L., Thévenot L. [1991], *De la justification, les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Cefag [1987], *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Paris, Économica (ouvrage collectif).
- Chandler A. [1977], *The visible hand, the managerial revolution in american business*, Cambridge, Harvard University Press.
- Charreaux G. [1987], « La théorie positive de l'agence : une synthèse de la littérature », in Cefag, *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Paris, Économica (ouvrage collectif).
- Charreaux G. [1990], « La théorie des transactions informelles : une synthèse », *Économies et Sociétés, Série Sciences de Gestion*, n° 15.

- Charreaux G. [1997], [Éd.], *Le gouvernement des entreprises*, Paris, Économica.
- Chaumet F., Ewald F. [1992], «Autour de la précaution », *Risques*, n° 11, p. 99-104.
- Chiappori P.A. [1996], *Risque et assurance*, Paris, Flammarion.
- Courpasson D. [1995], «Éléments pour une sociologie de la relation commerciale », *Sociologie du Travail*, n° 1.
- Courpasson D. [1997], « Régulation et gouvernement des organisations. Pour une sociologie de l'action managériale », *Sociologie du Travail*, n° 1, p. 39-61.
- Detchessahar M. [1997], «Éléments pour une théorie de l'espace de discussion en situation de gestion », Thèse de doctorat, Université de Rennes 1, septembre.
- Duclos D. [1987], « La construction sociale du risque : le cas des ouvriers de la chimie face aux dangers industriels », *Revue Française de Sociologie*, vol. 28 ,p. 17-42.
- Duclos D. [1996], « Puissance et faiblesse du concept de risque », *L'Année Sociologique*, vol. 46, n° 2.
- Ewald F. [1996], « Philosophie de la précaution », *L'Année Sociologique*, vol. 46, n° 2, p. 383-412.
- Favereau O. [1989], «Marchés internes-marchés externes », *Revue Économique*, n° 2, p. 232-354.
- Favereau O. [1997], «L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution », dans B. Reynaud (Éd.), *Les limites de la rationalité, les figures du collectif*, Paris, La Découverte, p. 219-233.
- Foucault M. [1994], *Dits et écrits*, [coordonné par D. Defert et F. Ewald], Bibliothèque des Sciences Humaines, Gallimard, «Table-ronde du 20 mai 1978 », Tome 4, p. 20-34.
- Grafmeyer Y. [1992], *Les gens de la banque*, Paris, PUF.
- Granovetter M., Swedberg M. (Eds) [1992], *The Sociology of Economic Life*, Westview Press.
- Honoré L. [1997], « Gouvernement de la firme et discipline », *Humanisme et Entreprise*, n° 222, avril.
- Knight F. [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin Company.

Lascoumes P. [1996], « La précaution comme anticipation des risques résiduels et hybridation de la responsabilité », *L'Année Sociologique*, vol. 46, n° 2, p. 359-382.

Munier B. [1984], « Quelques critiques sur la rationalité économique dans l'incertain », *Revue Économique*, vol. 35, n° 3, p. 65-86.

March J.G., Shapira Z. [1987], « Risk in a Managers' Perspective », *Management Science*, vol. 33.

Sarasvathy D.K., Simon H.A., Lave L. [1998], « Perceiving and Managing Business Risk: Differences Between Entrepreneurs and Bankers », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 33, p. 207-225.

Smith A., [1776], *La richesse des nations*, traduction française, Paris, GF-Flammarion, tome 1 et 2, n° 598 et 626.

Steiner P. [1997], « Mise en perspective de la sociologie économique », *Revue du Mauss*, n° 10, 2^e semestre, p. 82-102.

Stiglitz J.E., Weiss A., [1981], « Crédit Rationing in Markets With Imperfect Information », *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, p. 393-410.

Swedberg R., Himmelstrand U., Brulin G. [1987], « The Paradigm of Economics Sociology : Premises and Promises », *Theory and Society*, p. 169-213.

Thiveaud J. M. [1996], « Le risque et son prix : genèse d'un concept et de son évaluation juridico-financière [XIV^e-XVII^e siècles] », *Revue d'Économie Financière*, p. 253-274.

Wissler A. [1989a], « Prudence bancaire et incertitude », *Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi*, n° 32, Paris, PUF.

Wissler A. [1989b], « Les jugements dans l'octroi de crédit », in L. Boltanski, L. Thévenot (Éds), « Justesse et justice dans le travail », *Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi*, n° 33, Paris, PUF.