

La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales

André Orléan

DANS **L'ANNÉE SOCIOLOGIQUE 2005/2 Vol. 55**, PAGES 279 À 305
ÉDITIONS **PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE**

ISSN 0066-2399

ISBN 9782130553120

DOI 10.3917/anso.052.0279

Date de mise en ligne : 01/08/2007

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-l-annee-sociologique-2005-2-page-279?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Presses Universitaires de France.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE ET LA QUESTION DE L'UNITÉ DES SCIENCES SOCIALES

André ORLÉAN

RÉSUMÉ. — La Nouvelle Sociologie économique (NSE) semble se satisfaire du *statu quo* disciplinaire. Il y a là une incohérence dans la mesure où dans le même temps, la NSE se montre, au plan des principes, fortement opposée aux approches individualistes qui dominent l'économie. Cet article milite pour que cesse cette incohérence. Pour ce faire, notre idée directrice est de proposer une nouvelle lecture de ce que nous dit la théorie économique. Alors que les lectures traditionnelles y voient l'exemple même d'une approche sous-socialisée du monde social et, pour cette raison, la rejettent, nous défendons une interprétation opposée. Selon nous, la spécificité du monde tel qu'il est décrit par les économistes se trouve dans le fait qu'il est peuplé à satiété d'« objets » formatés tout exprès pour permettre la coordination marchande. La conséquence d'une telle lecture est d'appréhender le monde des économistes comme un monde certes particulier, mais cependant conforme aux lois générales de la socialisation humaine, ce qui rend possible un espace commun de dialogue entre économie et sociologie.

ABSTRACT. — The New Economic Sociology (NES) seems to be satisfied with the disciplinary status quo. It is difficult to see the coherence between this position and the fact that the NES is theoretically strongly opposed to the individualistic approaches that prevail in economics. This article argues for an end to this incoherence. Our central idea is to show that the way NES analyzes the economic theory is wrong and has to be modified. Whereas traditional interpretations see in economics an undersocialised approach, we defend an opposite reading. According to us, the specificity of the world as described by economists lies in the fact that it is full of « objects » that have been designed expressly to be adapted to market coordination. It follows from this idea that the world of economists, though it may be particular, nevertheless complies with the general laws of human socialisation, providing a common space for dialogue between economics and sociology.

Le renouveau contemporain de la sociologie économique trouve son origine dans l'insatisfaction croissante éprouvée par de nombreux chercheurs face à des sciences sociales de plus en plus spéciali-

sées et, ce faisant, ignorantes les unes des autres : « À rebours du mouvement qui porte les sciences sociales à diviser le travail intellectuel, à spécialiser les recherches, la sociologie économique suggère qu'il est nécessaire et utile de faire se rencontrer les théories économiques et sociologiques de manière à fournir de meilleures explications des faits économiques que ne le font l'un et l'autre de ces deux savoirs lorsqu'on les met en œuvre d'une manière isolée ou, pire, contradictoire » (Steiner, 1999, 3). En dépit de la formulation symétrique qui est ici retenue, c'est bien l'autonomisation grandissante de la théorie économique qui est, au premier chef, critiquée par la sociologie économique contemporaine. Ainsi, bien que Mark Granovetter prenne soin de se démarquer tout à la fois des approches sur-socialisées de la sociologie et des approches sous-socialisées de l'économie, lorsqu'il en vient à la définition de son projet de recherche, c'est clairement la confrontation avec le nouvel impérialisme économique, oublieux des structures sociales, qui est au cœur de ses préoccupations. Il s'agit pour lui de lutter contre la « tendance extrême de l'individualisme méthodologique qui domine, en grande partie, l'économie moderne » (Granovetter, 2004, 121). Ce rôle essentiel que joue la critique de l'économie standard dans la définition de la « nouvelle sociologie économique » (NSE) apparaît clairement dans la citation suivante où l'on reconnaît énoncées les trois propositions centrales définissant cette approche : « Ma critique (de l'impérialisme économique) se fonde sur trois assertions, dont chacune dérive de la tradition sociologique classique : 1 / la poursuite d'objectifs économiques s'accompagne normalement de celle d'autres objectifs de nature non économique ; 2 / l'action économique (comme toute action) est socialement située et encadrée dans le réseau des relations personnelles ; 3 / les institutions économiques (comme toutes les institutions) sont socialement construites » (Granovetter, 2004, 121). L'opposition à la théorie économique apparaît de manière encore plus forte chez Richard Swedberg, dans son tableau de « comparaison entre le paradigme de la théorie néoclassique et celui de la sociologie économique » (1994, 30). Ce ne sont pas moins de sept points de clivage que Richard Swedberg répertorie, touchant tous les domaines centraux de l'analyse socio-économique : le concept d'acteur, la sphère de l'action, les types d'actions économiques, le résultat de l'action économique, le statut de l'analyste, le concept de temps et la méthode scientifique de base.

Cette posture critique conduit la NSE à se présenter en concurrent de la théorie économique sur le propre terrain de cette der-

nière, à savoir celui de la compréhension des faits économiques de base. Comme le souligne Steiner, la NSE « a vocation à prendre en charge les différents domaines du mécanisme marchand sur lesquels la théorie économique tient l'essentiel de son discours » (1999, 28). Cette attitude offensive tranche singulièrement avec la situation antérieure, celle de la période allant des années 1930 aux années 1960, la « Pax Parsonia » (Gautié, 2004), durant laquelle on assistait à un clair partage des « sphères d'influence » entre sociologie et économie. C'est là une originalité de la conjoncture contemporaine, fortement mise en relief par Granovetter (2000) : alors que l'ancienne sociologie économique, parce qu'elle se concentrait sur les conditions institutionnelles de la vie économique, n'avait pas besoin de proposer une description alternative de l'activité économique quotidienne, la NSE renverse l'impérialisme économique et propose des analyses sociologiques de thèmes économiques fondamentaux, tels que les marchés, les contrats, la monnaie, le commerce et la banque. Ce faisant, on retrouve une situation semblable à celle des débuts de la sociologie économique (Gislain et Steiner, 1995).

À un point près cependant : la question de l'unité des sciences sociales sous l'égide d'une sociologie générale, unité défendue sous des formes diverses aussi bien par Durkheim, Pareto, Schumpeter, Veblen que par Weber, a totalement disparu de l'agenda théorique contemporain¹. À ma connaissance, on ne la trouve jamais revendiquée chez Granovetter. Cet auteur ne remet pas en question la légitimité de la partition disciplinaire entre économie et sociologie. D'ailleurs, lui-même conçoit la sociologie économique comme relevant strictement de l'approche sociologique². Cette position n'a pas la rigueur de celle des « pères fondateurs » cités précédemment qui, affirmant que les faits économiques sont des faits sociaux, étaient conduit logiquement à penser le caractère englobant de la « sociologie », quels qu'en soient la définition proposée et les principes par lesquels cet englobement se réalisait. Il s'ensuit, chez Granovetter, un statut ambigu de l'économie dont l'existence en tant que discipline autonome semble acceptée, mais sur des bases non

1. Il faudrait ici traiter à part l'apport de Pierre Bourdieu.

2. Ce qui apparaît également dans la définition suivante, proposée par Steiner (1999, 3) : « La sociologie économique étudie les faits économiques en apportant l'éclairage donné par l'analyse sociologique, c'est-à-dire par des méthodes différentes de celle de la théorie économique, comme les enquêtes, les typologies, la méthode comparative ou, plus récemment, l'analyse de réseau ». De même chez Swedberg (1994).

totale­ment explici­teés. Ce flou apparait dans la cita­tion sui­vante, un des rares pas­sages où, à ma connais­sance, Granovetter s'exprime sur ce sujet : « Une socio­logie éco­nomique raffi­née ne rejetera pas com­plète­ment ce qu'il y a de valable dans le corpus du raisonne­ment éco­nomique, de même qu'elle en refusera les séduc­tions si cela l'amenait à énoncer un argu­men­taire du type "choix rationnel", qui per­drait tout contact avec la tradi­tion socio­logique clas­sique. Je crois plutôt qu'elle cherchera à com­prendre, d'une part, comment l'éco­nomie moderne pour­rait s'intégrer à la vision socio­con­struc­tiviste des ins­ti­tutions éco­nomiques, et, d'autre part, ce que devrait être, dans cette situa­tion, la divi­sion du travail entre socio­logie et éco­nomie » (2004, 123). Autant sont pré­cises et radicales les critiques apportées au para­digne éco­nomique ortho­doxe, autant la défini­tion de ce que ce para­digne peut apporter de « valable » à la com­pré­hen­sion des faits sociaux reste infor­mu­lée. On fera volon­tiè­res l'hypothèse que cette diffé­rence de pers­pec­tive entre la période con­tempo­ra­ine et celle des « pères fon­dateurs » trouve sa source dans le dé­vel­oppement toujours plus massif et triomphant de l'éco­nomie indi­vidualiste dont les concep­tions et les outils tendent à s'im­poser progressivement aux domaines les plus divers, y compris ceux qui sem­blaient devoir être réservés aux seuls socio­logues. Comme l'écrit Richard Swedberg, « aux yeux de nombreux obser­vateurs, il est clair que la science sociale la plus impor­tante de notre temps est l'éco­nomie, plus pré­cisé­ment le type d'éco­nomie qui est habituellement qualifié de *mainstream* et qui trouve sa place forte la plus puis­sante aux États-Unis, dans le corps profes­sionnel de ses éco­nomistes » (2003, 2).

Cependant, pour notre part, en dépit de cette situa­tion peu favorable, nous défendrons l'idée que la ques­tion de l'unité des sciences sociales ne doit pas être escamotée et ne peut pas l'être. Et cela du point de vue même de ceux qui se reconnaissent dans le projet que poursuit la Nouvelle Socio­logie éco­nomique. Cette idée est dé­vel­oppée dans notre première section. On y souligne l'incohérence de la NSE actuelle qui, bien que dé­vel­oppant au plan des principes théoriques une critique radicale de l'ap­proche indi­vidualiste en éco­nomie, se refuse à en tirer la seule conclusion qui s'im­pose, à savoir le rejet de cette ap­proche et la construction, sur de nouvelles bases, d'une démarche alternative. Cette incohérence va de pair avec le refus d'affronter la ques­tion de l'unité des sciences sociales pour lui préférer une pratique opportuniste qui se satisfait du *statu quo* entre éco­nomie et socio­logie, même s'il implique

une coexistence sans principe des disciplines. Comprendre pourquoi il en est ainsi nécessite d'en venir à ce qui constitue, à nos yeux, le fond du problème, à savoir le fait que la NSE se montre incapable d'appréhender la pensée économique individualiste autrement que négativement parce qu'elle la conçoit comme analysant un monde virtuel, n'entretenant que des relations lointaines avec le monde réel. Tant que prévaut cette conception, il n'est pas possible de poser les fondements d'un dialogue rigoureux entre l'économie et la sociologie. Celui-ci nécessite *a minima* que soit reconnue, au plan des principes, la pertinence sociologique des approches économiques, c'est-à-dire qu'elles cessent d'être perçues comme des jeux de nature essentiellement mathématique, traitant d'un univers imaginaire, pour apparaître comme décrivant un monde social, certes particulier, mais cependant conforme aux lois générales de la socialisation des hommes. C'est précisément l'objet de notre deuxième section. La difficulté est ici d'aller à contre courant des lectures traditionnelles qui considèrent que la spécificité de l'approche économique se trouve dans les hypothèses de rationalité extrême retenues pour analyser les comportements individuels. En effet, ces lectures apportent de l'eau au moulin de la NSE puisqu'elles donnent du monde économique l'image d'un univers purement fictif parce que constitué exclusivement d'experts en mathématiques et en logique. Il est intéressant de constater que cette même vision se retrouve à la fois chez de nombreux sociologues et économistes. À l'opposé de cette conception, nous soutenons que ce qui fait la spécificité de l'approche économique est à chercher dans les hypothèses institutionnelles retenues pour caractériser l'environnement des acteurs, à savoir une objectivation/naturalisation extrême du monde qui les entoure. La rationalité n'est pas ici le résultat de propriétés cognitives *ad hoc* hors du commun, mais la conséquence logique des hypothèses faites sur l'objectivation/naturalisation extrême du monde social. Cette perspective d'analyse nous conduit à considérer un encastrement de l'économie qui ne passe pas seulement par les réseaux de relations personnelles mais également par la médiation des objets. Pour qui se situe dans cette perspective, le monde des modèles économiques cesse d'être un « ovni sociologique ». Il est alors possible de le penser comme une approximation du monde social réel, ce qui introduit la possibilité d'une comparaison avec les logiques sociales classiquement analysées par les sociologues. Pour illustrer cette thèse, une troisième et dernière section considère le cas des marchés

financiers. La naturalisation qu'opère l'approche économique walrassienne porte ici sur le rapport au futur. Celui-ci est considéré comme donné de manière exogène et pouvant faire l'objet d'une connaissance commune de l'ensemble des acteurs. Tout notre effort conceptuel tend à montrer que cette situation n'est qu'un cas particulier d'une logique d'opinion plus générale, cas particulier obtenu lorsque l'ensemble des acteurs réussit à se mettre d'accord sur une même représentation de l'avenir économique. Cette conception permet de construire un espace commun aux économistes et aux sociologues, ce qui est le sens même de la perspective unidisciplinaire que cet article défend.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, indiquons que ce texte fera d'amples usages des travaux « conventionnalistes ». Il ne faut pas y voir l'expression d'une volonté sectaire cherchant à faire prévaloir à tout prix une chapelle sur une autre. Nous pensons que l'idée de convention telle qu'elle est utilisée dans la suite de ce texte trouve sans difficulté sa place dans tous les courants qui se reconnaissent dans le projet de la NSE puisqu'il s'agit simplement de faire valoir que les objets marchands sont des constructions sociales. Ainsi, lorsqu'on parle de « convention de qualité », veut-on dire que les biens ne sont pas des données naturelles mais le résultat d'une mise en forme sociale. De même, la « convention financière » s'oppose à l'idée qu'il existerait une représentation du futur objective qui ne pourrait manquer de s'imposer à la rationalité des agents. *A contrario*, nous pensons que le scénario de référence qu'expriment les cours boursiers est l'expression d'une croyance partagée produite par le jeu du marché lui-même. En ce sens, c'est une convention. Soulignons également que notre texte, s'il traite de la question de l'unité des sciences sociales, s'en tient au débat contemporain et ne se situe nullement dans la tradition des controverses portant sur les chances d'une science générale de la société telle qu'on peut la faire remonter, au moins, au *System of Logic* de J. S. Mill.

1. Les impasses de la Nouvelle Sociologie économique

Dans un récent texte de synthèse au titre explicite, « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales », les conventionnalistes historiques rappellent collectivement leur attachement à l'idée, aujourd'hui désuète, d'unité des sciences sociales : « L'économie des conventions vise une intégration

qui concerne tout autant les sciences économiques que sociales ou politiques... Plutôt qu'une approche pluri- ou multidisciplinaire qui conjonndrait simplement les contributions de disciplines différentes, notre perspective cherche à traverser les frontières entre économie et sociologie pour dégager des fondements communs aux deux disciplines, et les reconsidérer » (Eymard-Duvernay *et al.*, 2004, 1-2). Je propose le terme « unidisciplinaire » pour qualifier une telle perspective. L'unidisciplinarité défend l'idée que les faits économiques sont des faits sociaux et qu'en conséquence, ils partagent avec ceux-ci un même modèle d'intelligibilité. Cette prise de position unidisciplinaire a suscité de vives critiques. Les plus charitables y ont vu une thèse naïve et utopique, sans portée pratique, parce qu'à leurs yeux, la partition disciplinaire s'impose *de facto* comme le cadre naturel du devenir des sciences sociales. Les plus malintentionnés y ont vu l'expression dissimulée d'une stratégie de domination, visant à élever « l'économie des conventions » au statut de science des sciences ! À mon sens, c'est ne rien comprendre à l'enjeu véritable de cette prise de position qui est d'une tout autre nature. Il s'agit d'affronter sans faux-fuyant les questions que l'économie individualiste pose à la NSE : Quel est son statut ? Que faire de ses résultats ? Que dire de ses modèles ? À l'heure actuelle, l'attitude de la NSE vis-à-vis de ces questions est ambiguë, pour ne pas dire incohérente.

D'une part, au plan des principes théoriques, la NSE développe, à l'égard de l'économie orthodoxe, un discours fondamentalement critique dont les trois assertions de Granovetter constituent la colonne vertébrale. Il s'agit de pourfendre « le réductionnisme de l'individualisme méthodologique de l'économie moderne » (Granovetter, 2004, 123). Cette critique porte essentiellement sur la nature sous-socialisée de l'approche économique : les acteurs ne se comportent pas, et ne prennent pas leurs décisions, comme des atomes, indépendants de tout contexte social. Au contraire, les actions qu'ils entreprennent pour atteindre un objectif sont encadrées dans des systèmes concrets, continus de relations sociales. Aussi, penser de manière pertinente l'action individuelle nécessite-t-il que celle-ci soit replacée dans ce qui constitue son contexte pertinent, celui des liens interpersonnels par le jeu desquels s'exerce l'influence du monde social. C'est ce qui confère sa supériorité à l'approche sociologique : parce qu'elle est seule capable de penser l'encastrement de l'action économique, elle seule est capable de produire une analyse empirique pleinement pertinente, c'est-à-dire intégrant la multiplicité des déterminations qui façonnent la réalité historique. Cette

perspective justifie le caractère offensif de la NSE qui, comme on l'a déjà souligné, n'hésite pas à s'attaquer à l'étude des phénomènes économiques centraux. Pour autant, bien que dénonçant théoriquement, de la manière la plus ferme, le caractère inadéquat du formalisme économique, « oubliant des structures sociales », la NSE ne milite pas pour ce qui semblerait être la conséquence logique de cette dénonciation théorique, à savoir le refus de considérer l'économie individualiste comme étant une science sociale. Mais alors, si la NSE ne rejette pas l'économie individualiste, quel statut lui accorde-t-elle ? Quel dialogue propose-t-elle de nouer avec elle ? Comment concilier ce dialogue avec les critiques qui lui sont adressées au plan des principes ? Parce que ces questions ne sont jamais abordées de front, mais seulement de manière indirecte et fragmentaire, il n'est pas aisé de savoir quelle est, à leur sujet, la position exacte des sociologues économistes. En prenant appui sur ces réflexions fragmentaires, on peut cependant tenter l'interprétation suivante : la NSE voit dans l'approche sous-socialisée de l'économie contemporaine un discours d'une nature essentiellement logico-abstraite, recourant aux mathématiques pour analyser un monde hypothétique dans lequel interagissent des individus atomisés et rationnels, supposés n'avoir pour seule motivation que la maximisation de leur profit économique. Vue sous cet angle, la NSE reprend à son compte la position de Simiand : « l'économie définit des mondes possibles, c'est-à-dire des résultats théoriques logiquement possibles » (cité *in* Steiner, 1999, 32). Cependant, alors que Simiand, sur la base de ce constat, concluait logiquement à l'inadéquation de l'économie théorique et à son rejet hors des sciences sociales, la NSE, comme on l'a déjà souligné, ne va pas jusque-là. Comme le dit Steiner, la NSE reprend la position de Simiand, « mais en la dépouillant de sa charge critique » (*ibid.*, 32). Quel sens faut-il donner à une position apparemment si contradictoire ? Si les modèles de la théorie économique ne peuvent pas être interprétés comme exprimant la réalité, quel usage le sociologue économiste peut-il en faire ? Toute la question est là, et il est clair que la NSE ne lui apporte pas une réponse nette. Elle ne dit pas clairement ce que cette théorie, dont on critique avec tant de vigueur la démarche sous-socialisée, coupée de la réalité, peut apporter de positif à la connaissance des faits socio-économiques. Pour qu'il en soit ainsi, il lui faudrait tout au contraire expliciter sur quelles bases communes un dialogue rigoureux peut se construire entre la NSE et la théorie économique. De deux choses l'une, soit la théorie écono-

mique n'est qu'un jeu mathématique et il faut en « rejeter les séductions », soit on prend en compte ses résultats, mais il faut alors justifier pour quelles raisons on le fait et jusqu'où va cette prise en compte.

Pour illustrer cette contradiction, je prendrai comme exemple ce que Granovetter (2004) nous dit de ses recherches concernant l'industrie électrique aux États-Unis. Il y cherche à établir les raisons qui font qu'aux États-Unis, la production électrique est prise en charge par des entreprises à capitaux privés et non pas par une vaste entreprise publique, comme EDF, ou par une production privée, décentralisée dans chaque foyer et dans chaque firme. On peut présenter la ligne générale d'argumentation de la manière suivante : l'industrie électrique aux États-Unis présente un type de configuration où les contraintes technologiques et économiques ne conduisent pas automatiquement à une forme organisationnelle déterminée unique : plusieurs formes d'organisation sont possibles. Il revient à l'action individuelle ou collective, canalisée par les réseaux personnels existants, de déterminer quelle possibilité sera effectivement choisie. Aussi, même si les conditions économiques et politiques sont identiques, la forme finale peut-elle varier entièrement si la structure des réseaux sociaux varie. Ces réflexions donnent à voir une forme très particulière d'articulation entre analyses économique et sociologique. Dans un premier temps, l'analyse économique détermine quels sont les équilibres possibles, compte tenu des contraintes économiques et technologiques existantes. Dans le cas considéré, cette analyse conclut à l'existence de trois systèmes d'équilibre possibles : la propriété publique, la production privée et décentralisée, ou un système d'entreprises à capitaux privés. Mais l'analyse économique ne peut pas aller plus loin. Elle n'est pas capable de déterminer la solution qui se trouvera effectivement retenue. C'est là qu'intervient le sociologue qui se porte au secours de l'économiste défaillant. Comme le souligne Granovetter, cette situation est « similaire aux situations de dynamique économique caractérisées par une multiplicité d'équilibres stables... Les constructivistes sociaux peuvent aider à rendre les modèles économiques dynamiques des institutions plus sophistiqués. Ces modèles sont décevants dans la mesure où il n'y a que peu de façons satisfaisantes de résoudre leur indétermination. Comme dans les cas d'équilibres multiples en physique, on ne peut comprendre quel état le système a atteint qu'en étudiant son histoire. Mais les contingences qu'implique cette histoire se situent

nettement en dehors du champ économique et semblent donc *ad hoc* et non pertinentes pour les économistes ; néanmoins, une approche sociologique permet de les traiter systématiquement » (2004, 132-1). Ce passage est d'une grande clarté. Les mérites respectifs de l'économie et de la sociologie s'y trouvent nettement exprimés. Selon Granovetter, l'analyse sociologique a pour qualité essentielle de permettre une contextualisation historique des modèles économiques. Cette contextualisation permet de sortir de l'indétermination du modèle économique qui se contente d'établir la liste des équilibres possibles sans pouvoir déterminer celui qui prévaudra effectivement. Le principe de cette contextualisation se trouve dans l'explicitation sociologique des réseaux sociaux. En effet, spécifier la forme du réseau, c'est se donner les moyens de comprendre comment l'action individuelle et collective se trouvera canalisée et conduira à la réalisation de telle option plutôt que telle autre. Ce mode d'articulation entre sociologie et économie est intéressant et il y aurait beaucoup à en dire. Pour ce qui est de la présente réflexion, soulignons simplement qu'il repose implicitement sur une conception de ce que la théorie économique est capable de penser, tout à fait différente de celle soutenue au plan des principes par cette même NSE lorsqu'elle stigmatise la sous-socialisation de l'approche économique. La contradiction est patente. À l'évidence, l'analyse que nous propose ici Granovetter ne considère pas que les modèles économiques sont des jeux abstraits, sans rapport avec la réalité. Le reproche qui leur est fait est d'une autre nature, à savoir leur incapacité à rendre intelligible la *totalité* de cette réalité. Dans le mode d'alliance entre économie et sociologie qu'esquisse ici Granovetter, l'approche économique du monde de l'électricité, approche pourtant sous-socialisée, reposant sur la mise en concurrence d'*homo œconomicus* atomisés et parfaitement rationnels, uniquement mus par la recherche du profit maximal, est considérée par lui comme fournissant une description limitée, mais pertinente de la réalité historique. Mais il ne nous dit pas pourquoi il en est ainsi, pourquoi la sous-socialisation de l'approche ne constitue plus un obstacle.

Dans le cadre de cet article, mon propos n'est pas de prendre parti sur ce modèle spécifique d'alliance entre économie et sociologie, ni même de soutenir que l'on retrouve ce même modèle d'alliance dans tous les travaux de Granovetter. Il s'agit pour moi, à l'occasion de ce cas spécifique, de mettre en avant le manque de cohérence théorique de la NSE quant à la question du statut de

l'économie individualiste, question qui est centrale dans la perspective d'un dialogue renouvelé entre sciences sociales : alors que, théoriquement, elle n'y voit qu'un discours sous-socialisé, sans rapport à la réalité, « pratiquement » elle soutient qu'il ne faut pas rejeter « complètement ce qu'il y a de valable dans le corpus du raisonnement économique » (*infra*), mais sans expliciter de quoi ce « valable » est fait. À mon sens, les racines de cette situation sont à trouver dans le refus de la NSE d'affronter la question unidisciplinaire. Le prix à payer en est élevé. Du côté des sociologues, parce que la NSE reste dans le flou vis-à-vis de l'économie théorique et qu'elle autorise les démarches les plus sectaires comme les plus opportunistes. Du côté des économistes, parce qu'elle ne propose aucun terrain d'entente et de travail en commun. En conséquence, on assiste à un développement des deux disciplines qui se fait de manière parallèle, chacun affirmant sa vocation universelle au détriment de l'autre, mais sans dialogue véritable, sans se donner le souci d'avoir à s'intéresser aux résultats de l'autre. C'est alors laisser le terrain libre aux purs rapports de forces interdisciplinaires qui, aujourd'hui, conduisent à une domination tendancielle des conceptions économiques.

Au fond, tout mon argument revient à dire qu'il est dans la nature même de la sociologie économique de s'inscrire dans une perspective unidisciplinaire. Cela apparaît lorsqu'on considère la naissance de la sociologie économique (1890-1920), période au cours de laquelle l'unidisciplinarité est hautement revendiquée (Gislain et Steiner, 1995). Cela apparaît également aujourd'hui, mais *a contrario*, dans les contradictions auxquelles conduit la volonté de la NSE d'écarter cette question de son agenda pour accepter le *statu quo* disciplinaire et considérer la sociologie économique comme une branche de la sociologie. Dans un premier temps, cette position prudente peut sembler réaliste car conforme à l'état actuel du rapport des forces dans les sciences sociales. En effet, imagine-t-on aujourd'hui la sociologie, fragmentée comme elle l'est en de multiples chapelles concurrentes, revendiquer en son nom l'unité des sciences sociales face à une économie toujours plus conquérante, investissant les domaines les plus variés, comme la réciprocité, l'identité, le langage, la religion, les interactions sociales, le crime ou la famille ? Quelle serait sa crédibilité ? Pourtant, cet argument a ses limites. Comme on l'a souligné, faute d'une pensée affirmée des rapports que devraient entretenir l'approche économique et l'approche sociologique, la NSE se montre incapable d'offrir aux économistes une véritable perspective de travail en commun ou

même de dialogue, sinon au coup par coup, en fonction des personnes et des conjonctures. Il est à craindre, dans un tel contexte, que ces alliances locales suivent la pente de plus forte déclinaison, conduisant ainsi la NSE à entrer, sans le dire et progressivement, dans l'orbite de l'économie individualiste. De cette façon, l'unidisciplinarité que la NSE se refuse à envisager serait, en fin de compte, mise en œuvre par l'économie individualiste qui n'a pas ses scrupules. Comme l'écrit Gautié, « Becker et de nombreux post-beckeriens rendent de fait souvent hommage à la sociologie pour ses *"big and broad questions"*. Mais cet hommage est plus qu'ambigu : il reste en fait profondément ancré dans la vision traditionnelle selon laquelle la sociologie, discipline ancillaire, est au mieux pourvoyeuse d'intuitions et/ou de constats empiriques, que seule l'économie est à même de formaliser dans un cadre théorique cohérent – vision qui semble d'ailleurs intériorisée par certains sociologues » (2004, 20-21).

2. L'économie des conventions et l'encastrement par les objets

Comme on l'a vu, « l'économie des conventions » (EC) se démarque des diverses approches constituant la NSE par la vigueur de son engagement unidisciplinaire. L'étrangeté de cette position dans le champ de la NSE est à rapprocher d'une autre singularité de l'EC dans ce même champ, à savoir le fait qu'économistes et sociologues s'y trouvent représentés à parts égales, à tel point qu'il n'est pas aisé d'en qualifier l'appartenance disciplinaire. On comprend, dans ces conditions, que la question d'une plate-forme commune de réflexion, transversale à l'économie et à la sociologie, y occupe une place stratégique puisqu'elle conditionne l'existence même de ce courant de recherches. Il revient à Laurent Thévenot (1989, 1995) d'en avoir formulé l'idée directrice. Nous voudrions montrer qu'elle offre à la sociologie économique ce qui, à mon sens, lui fait à l'heure actuelle le plus cruellement défaut, à savoir une vision offensive d'intégration des sciences sociales, capable d'offrir aux économistes les bases, si ce n'est d'un travail en commun, au moins d'un véritable dialogue.

C'est peut-être dans Thévenot (1995) que cette idée se trouve le plus nettement explicitée. Comme l'indique le titre de cet article, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? »,

l'effort théorique de Thévenot porte tout entier sur la construction d'un cadre commun permettant de saisir conjointement, et donc de rapprocher, l'approche sociologique par les normes et l'approche économique par la rationalité. Ce point de vue commun est celui de la coordination. « Les figures de l'action développées autour (des notions de "norme sociale" et de "rationalité") paraissent s'opposer dès leur projet initial, l'une dessinant les contours de comportements collectifs ou sociaux, l'autre cernant une décision individuelle. Pour les embrasser dans une perspective identique et retrouver un programme commun à l'ensemble des sciences sociales (y compris l'économie), il faut replacer chacune des deux notions dans un même dessein : *étudier l'intégration d'actes individuels dans un ordre, un équilibre, une coordination* – le vocabulaire différant avec le schéma d'intégration proposé. Les deux notions dont nous sommes partis trouvent ainsi place dans deux schémas fortement contrastés : celui d'un ordre régissant les conduites sociales, et celui d'un équilibre résultant de choix rationnels » (Thévenot, 1995, 149 – *souligné par moi*). Dans un second temps, en mobilisant le modèle de l'action justifiable (Boltanski et Thévenot, 1991), Thévenot montre que les couples norme-ordre et rationalité-équilibre peuvent être analysés comme autant de spécifications d'un même régime d'ajustement des actions caractérisé par la recherche d'un jugement commun et supposant donc une forme d'évaluation commune. Les notions de norme et de rationalité correspondent à deux manières d'envisager la façon dont l'acteur saisit la situation. Elles doivent être situées dans un éventail plus large de modalités de jugement (Thévenot, 1995, 150). La force de cette démarche est de rendre toute son épaisseur sociologique à la coordination concurrentielle. En effet, dans cette perspective, la logique walrassienne cesse d'être un « ovni sociologique », produit d'une imagination abstraite coupée du monde réel, pour apparaître comme un cas particulier d'une logique sociale plus générale, celle de l'action justifiable. Examinons en détail l'originalité de cette alliance unidisciplinaire que la pensée conventionnaliste propose aux économistes et aux sociologues.

Comme il vient d'être dit, ce qui distingue fondamentalement cette démarche de celle suivie par la NSE est le fait que l'EC ne juge pas le modèle walrassien comme étant une pure construction logico-abstraite, sans rapport avec la réalité. Tout au contraire, elle reconnaît en lui un modèle spécifique d'actions coordonnées qu'elle peut désigner avec précision, celui de l'action justifiable, qu'on retrouve impliquée dans d'autres formes de jugement qui ont

pour point commun de prendre appui sur la définition d'un bien commun dépassant les particularités des personnes et permettant leur accord (Boltanski et Thévenot, 1991). Ce faisant, l'EC échappe aux impasses auxquelles est conduite la NSE du fait de son rejet de principe de l'économie orthodoxe. En effet, par sa nature même, la radicalité de cette position critique rend impossible tout dialogue théorique *construit* entre les deux disciplines. Elle ne permet que des compromis bricolés au coup par coup. La perspective de l'EC sur l'économie walrassienne est toute différente. À ses yeux, le monde walrassien n'a rien d'un monde hypothétique. Il correspond à une structure d'interactions que le sociologue connaît et sait étudier. Cette différence d'évaluation a pour fondement une divergence d'analyse quant à la question, centrale pour la sociologie économique, de l'encastrement.

Selon nous, la NSE a trop tendance à identifier lien social et lien personnel. Il s'ensuit une propension à considérer les transactions discontinues et impersonnelles comme étant, à la limite, « hors du social », et, conséquemment, une grande difficulté à percevoir la réalité de l'atomisation marchande (Chantelat, 2002). Pourtant, la séparation des individus marchands n'est pas qu'un fantasme walrassien. Si l'univers marchand peut se satisfaire de liens interpersonnels pauvres, discontinus et fragmentaires, c'est en raison d'une structure sociale qui privilégie la relation aux objets. C'est d'ailleurs là une donnée tout à fait fondamentale pour qui cherche à comprendre l'individualisme marchand, comme le souligne Louis Dumont : « Dans la configuration idéologique individualiste, la relation de l'homme aux choses (à la nature, aux objets) est valorisée à l'encontre de la relation entre hommes » (Dumont, 1991, 304). Ce rôle des objets est une dimension sur laquelle les « économies de la grandeur » insistent fortement, par exemple lorsqu'elles énoncent que la coordination marchande repose sur deux piliers : une identification des biens marchands, dont l'échange définit le cours d'action, et une commune évaluation de ces objets par des prix qui permettent l'ajustement des actions diverses (Boltanski et Thévenot, 1991, 60). Ces objets dont la perspective conventionnaliste souligne le rôle éminent sont des objets construits socialement, ayant été préalablement formatés de façon à pouvoir être engagés dans des opérations de justification et d'évaluation, conformément aux spécificités de la grandeur considérée. « Notre démarche a consisté à envisager la question... de la coordination en relation avec la notion d'*objet*. La charge qui pèse sur l'entendement des personnes dans

leurs spéculations, leurs jugements et leurs justifications, peut ainsi être allégée et reportée en partie sur les objets. Cette démarche théorique suppose de reconnaître plusieurs formes d'objectivité liées à plusieurs formes de coordination des actions. On reconnaîtra aisément, dans la coordination marchande, le rôle des marchandises qui rendent comparables des actions en les orientant vers l'appropriation de biens détachés des personnes » (Thévenot, 1989, 157). L'opération sociale de mise en conformité de certains objets à certaines grandeurs y est pensée au travers du concept d'investissement de forme. Comme le souligne François Eymard-Duvernay (1989), l'investissement de forme met l'accent sur les opérations qui doivent être engagées pour que des biens acquièrent de la généralité (de l'objectivité) par l'établissement de relation d'équivalence. À partir de là, se donne à voir un encastrement social de l'action individuelle reposant moins sur un réseau de liens interpersonnels que sur un réseau d'objets préalablement mis en forme de façon à être adaptés aux opérations d'évaluation marchandes. Aussi, dira-t-on pour schématiser de la manière la plus brutale ce qui nous sépare de la NSE que cette dernière mésestime le rôle des objets dans sa définition de l'encastrement social pour se focaliser sur les seules relations interpersonnelles, ce qui lui rend difficile une juste appréhension des relations marchandes, de leur atomisation et de leur impersonnalité. Notons que cette appréciation ne signifie en rien qu'il faudrait rejeter la sociologie économique des réseaux. Indéniablement, elle apporte sur de nombreuses et importantes questions un éclairage indispensable. Il s'agit plutôt ici de souligner qu'il convient d'étendre l'idée d'encastrement à la prise en compte des « objets ».

Cet accent mis sur la question de l'objectivation nous conduit à une lecture originale de ce qui constitue la spécificité de l'économie individualiste, non seulement par rapport aux sociologues économistes, comme il vient d'être souligné, mais également par rapport aux économistes. Cela n'a rien d'étonnant dans la mesure où on constate une convergence très forte des points de vue dans la manière dont chacun de ces deux groupes appréhende la théorie économique, même si c'est pour se séparer quand il s'agit d'évaluer la capacité de ce discours à appréhender la réalité historique. En particulier, aucun des deux groupes ne semble percevoir le rôle essentiel que jouent les hypothèses d'objectivation et de naturalisation dans la modélisation des rapports marchands par l'économie. Ainsi, lorsqu'ils pensent l'autonomisation croissante de leur disci-

pline au sein des sciences sociales, les économistes y voient-ils, pour l'essentiel, l'effet de deux traits présentés comme étant spécifiques à leur discipline, à savoir la mathématisation et l'hypothèse de rationalité (Guesnerie, 2001). À mon sens, cette analyse reste superficielle. Ni l'utilisation des mathématiques ni l'accent mis sur la rationalité individuelle n'est un trait véritablement spécifique à l'économie. On peut simplement noter que le recours aux mathématiques et à l'hypothèse de rationalité y est plus étendu et plus systématique que dans la plupart des autres disciplines. Or, il faut en chercher la raison dans la manière dont l'économiste formalise l'environnement dans lequel il plonge ses acteurs. Prenons pour exemple le modèle du consommateur. Le recours à la maximisation peut y sembler troublant lorsqu'on le compare avec ce que l'on observe quotidiennement en matière de consommation. On serait alors tenté d'y voir une surestimation des capacités cognitives individuelles. Mais il n'en est rien. En effet, lorsqu'on juge ce comportement, il faut ne pas oublier que le consommateur tel que le pense l'économiste est placé dans un monde très particulier, 1 / où tous les biens sont supposés être de qualité homogène, parfaitement connue de lui, 2 / où la liste de tous les biens est publique, et 3 / où le vecteur des prix unitaires est donné, de telle sorte que le consommateur peut instantanément comparer les prix, les qualités et les utilités de tous les paniers de biens possibles. Se focaliser sur la capacité du consommateur à déterminer le panier optimal pour y voir l'effet d'une improbable maîtrise des mathématiques est ne rien comprendre à la situation. La question du calcul proprement dit est ici totalement secondaire. Le lecteur soucieux de réalisme n'a qu'à imaginer un dispositif informatique automatique, intégré au programme d'achats en ligne ou disposé sur le caddie. Ce qui est essentiel dans ce modèle est le fait que l'univers marchand est pensé par l'économiste comme un espace totalement transparent sous l'effet d'une objectivation extrême du rapport aux biens marchands. Si, dans un tel univers, la rationalité se réduit au calcul, ce n'est nullement lié à l'hypothèse d'une rationalité étendue, mais au fait que le monde a été construit préalablement pour qu'il en soit ainsi. Plus généralement, si l'acteur économique ne cesse de faire des maximisations, c'est que le monde social dans lequel il a été plongé est tel qu'aucune ambiguïté ou indétermination, sur les qualités comme sur les quantités, n'y subsiste. Autrement dit, l'usage systématique qui est fait des mathématiques et de la rationalité trouve son fondement dans l'objectivation forcenée que l'économie orthodoxe

impose au monde social jusqu'à ce que tous ses éléments y prennent une forme appropriée aux opérations du calcul marchand.

La force de cette analyse apparaît clairement si l'on considère ce qui demeure la référence théorique centrale pour l'économie néo-classique, à savoir l'équilibre général walrassien. La critique usuelle consiste à y voir un univers totalement désocialisé, mettant en présence des individus atomisés, rationnels et calculateurs. Ainsi la NSE insiste-t-elle sur la dimension radicalement sous-socialisée de cet univers dans lequel les individus ne réagissent qu'aux signaux de prix, sans jamais entrer en contact les uns avec les autres, ni même se connaître ou se rencontrer. À ce propos, Granovetter cite volontiers Hirschman qui écrit que les marchés, regroupant « de nombreux preneurs de prix anonymes, acheteurs et vendeurs disposant d'une information parfaite (...) fonctionnent sans qu'il n'y ait de contact humain ou social, prolongé, entre les individus qui réalisent les échanges. En concurrence parfaite, il n'existe ni marchandage, ni négociation, ni contestation ou entente, et pour passer des contrats, les acteurs n'ont pas besoin d'avoir des relations répétées ou continues entre eux, qui les amèneraient, finalement, à bien se connaître » (cité par Granovetter, 2004, 79). La lecture de la concurrence parfaite que nous proposons est toute autre. Elle met l'accent sur le fait que l'univers économique tel que l'équilibre général le formalise est un monde, d'une part, transparent, au sens où toutes les données dont l'acteur a besoin pour prendre ses décisions sont définies sans ambiguïté et mises à sa disposition et, d'autre part, commun, au sens où tous les acteurs partagent une même interprétation de cet environnement. Dans un tel cadre, trois hypothèses sont centrales qui formalisent, respectivement, le rapport aux biens, à l'avenir et au prix : l'hypothèse de nomenclature des biens, l'hypothèse de nomenclature des états du monde et le commissaire-priseur (Orléan, 2004). Considérons l'hypothèse la moins connue, celle de nomenclature des états du monde. Il y est postulé que l'incertitude du futur peut être représentée sous la forme d'une liste de m événements exogènes ou états du monde, censée décrire de manière exhaustive tous les événements susceptibles de se produire demain. Par ailleurs, cette liste est supposée de savoir commun pour l'ensemble des acteurs économiques. L'hypothèse technique de savoir commun, au sens du « *common knowledge* », est la manière par laquelle se trouve modélisée l'objectivité de cette représentation collective en ce qu'elle signifie qu'aucune ambiguïté n'existe quant au fait que cette description est connue de tous. Le formalisme walrassien laisse totalement de côté la

question de savoir par quel processus l'économie se dote d'une telle représentation du futur acceptée par tous. Ou, plus exactement, cette représentation est pensée comme s'imposant « naturellement » du fait qu'elle serait la description exacte des différentes occurrences susceptibles de se produire dans le futur. De ce point de vue, le traitement du rapport au futur est exactement semblable à celui de la qualité. On y retrouve le même processus de naturalisation objectivante, conduisant aux hypothèses de savoir commun et, en conséquence, construisant un monde transparent, immédiatement intelligible aux acteurs.

En conséquence, dans le contexte de l'équilibre général, les individus semblent ne plus avoir à se préoccuper les uns des autres. Pour déterminer ce qu'il convient de faire, un individu n'a nul besoin de savoir ce que font ou pensent les autres. Il lui suffit de connaître le vecteur des prix de tous les biens, un bien étant défini comme une certaine qualité dans un certain état du monde. Cette présentation est cependant trompeuse en ce qu'elle passe sous silence le fait que, pour qu'il en soit ainsi, il a impérativement fallu qu'au préalable ait émergé un accord généralisé de tous les sociétaires sur la définition des qualités, la représentation du futur et le mécanisme de formation du prix. De la même manière, lorsqu'un automobiliste passe à un feu vert automatiquement, sans réfléchir, il peut sembler qu'il ne se préoccupe pas des actions d'autrui. Mais c'est là une analyse superficielle car s'il agit ainsi, c'est parce qu'il suppose que tous les autres conducteurs respectent le Code de la route et vont s'arrêter au rouge. Si jamais, le Code de la route cessait d'être respecté par tous, notre automobiliste ralentirait au feu vert pour s'interroger sur le comportement des automobilistes qui se trouvent face au feu rouge. Dans les deux situations, l'automobiliste est préoccupé de l'action des autres, mais cette préoccupation peut trouver deux expressions distinctes selon que prévalent ou non des règles objectivées. Dans l'équilibre général walrassien, s'il peut sembler que les individus sont indifférents les uns les autres, c'est parce que la présentation qui en est faite soustrait à l'attention du lecteur l'importance du travail social préliminaire qu'il a fallu dépenser pour que tous les sociétaires arrivent à partager une même définition des qualités et une même représentation du futur. Il en est ainsi parce que cette adhésion partagée est présentée comme naturelle, sans enjeu véritable, s'imposant d'elle-même, alors même que l'accord walrassien y puise ses ressources les plus essentielles (Orléan, 2003). En conséquence, le fait qu'*in fine*, la régulation concurrentielle repose sur l'existence postulée de

références communes (biens, états de la nature, prix) n'est pas pleinement perçu par les économistes eux-mêmes tant ils sont habitués à les penser comme des réalités naturelles, directement saisissables, ne nécessitant nulle construction sociale spécifique. L'espace économique est modélisé comme un espace transparent, de compréhension immédiate qui réduit le cognitif au calcul et à l'information. L'idée que les agents économiques, en raison de ces hypothèses, se trouvent plongés *de facto* dans un espace commun d'appartenance et d'évaluation fortement structuré est escamotée, un grand nombre d'économistes allant même jusqu'à penser que cette analyse fournirait la modélisation d'un ordre spontané !

Cette perspective critique débouche sur un programme de recherches visant à approfondir notre compréhension de la coordination marchande en développant une réflexion qui restitue leur nature de construction sociale à tous ces « objets », considérés à tort par l'économie comme des données exogènes et naturelles. Aussi pourrait-on en résumer le projet par le mot d'ordre de « dénaturalisation ». Cette perspective appartient aussi bien à l'économie qu'à la sociologie. Seules changent les étiquettes. Dans les termes de la sociologie économique, ce programme prend place dans l'ensemble déjà riche des travaux cherchant à expliciter « la construction sociale des marchés ». Pour l'économiste, il s'agit de revenir sur des hypothèses sujettes à caution, à la manière de ce qu'ont commencé à faire les théoriciens des asymétries d'information lorsqu'ils ont analysé ce qui se passe quand la qualité des biens n'est plus homogène et de connaissance commune. Mais, quant au fond, il s'agit d'un projet commun dont la réussite impose que soient mobilisées à la fois les compétences des sociologues et celles des économistes. Il est bon pour conclure d'en proposer une illustration succincte, à propos de l'évaluation financière des actions.

3. La convention financière, exemple d'objectivation d'une croyance partagée

D'un point de vue économique, la valeur d'une action trouve son origine dans le flux des dividendes futurs auxquels sa détention donne droit. On parle à son propos de « valeur intrinsèque » ou de « valeur fondamentale ». Son estimation n'est pas chose aisée puisqu'elle dépend étroitement de la capacité à prévoir, aujourd'hui, les dividendes qui seront distribués dans le futur. Comme on l'a déjà vu avec l'hypothèse de nomenclature des états du monde, la

démarche dominante en économie retient l'hypothèse que le futur est, à l'instant t , objectivement donné sous une forme probabiliste. Dans ces conditions, il est possible de définir une estimation optimale, celle qui utilise au mieux toute l'information disponible, estimation qui est alors indépendante des opinions idiosyncrasiques des investisseurs. C'est là un postulat essentiel qui fonde la notion d'efficience informationnelle. Un marché efficient informationnellement est un marché sur lequel le prix, à tous instants, livre aux investisseurs la bonne estimation de la valeur fondamentale. C'est ce que nous dit Fama (1965) lorsqu'il écrit : « Sur un marché efficient, le prix d'un titre constituera, à tout moment, un bon estimateur de sa valeur intrinsèque. » Aussi, peut-on dire que l'hypothèse d'efficience informationnelle conçoit la finance comme étant un « reflet » fidèle de l'économie réelle (Orléan, 2004). Dans ce cadre théorique, la valeur fondamentale préexiste objectivement aux marchés financiers et ceux-ci ont pour rôle central d'en fournir l'estimation la plus fidèle et la plus précise.

On reconnaît aisément dans cette présentation une nouvelle illustration de la propension des économistes à penser l'environnement des acteurs comme une donnée naturelle. Cette analyse bute cependant sur un fait simple : l'extrême précarité, pour dire le moins, des bases objectives de notre connaissance de l'avenir. Il revient à Keynes d'avoir insisté sur ce point et d'avoir compris que cette idée conduisait logiquement à une remise en compte radicale des résultats de l'économie classique. En effet, l'incertitude attachée au futur, telle qu'il la conçoit, échappe à toute connaissance scientifique, y compris sous une forme probabiliste. Comme il l'écrit fort bien : « Pour toutes ces questions, il n'existe aucune base scientifique sur laquelle construire le moindre calcul de probabilité. Simplement : on ne sait pas » (1937, 214). Le futur doit être pensé comme étant indéterminé. Il dépend étroitement des décisions individuelles qui seront prises aujourd'hui et demain, y compris des décisions financières. Il faut donc abandonner l'hypothèse d'objectivité *ex ante* de la valeur fondamentale. Celle-ci ne préexiste pas aux transactions financières.

Une manière simple de modéliser cette idée est de reconnaître que les évaluations sont irrémédiablement subjectives. Elles correspondent à des paris subjectifs faits par chaque investisseur en fonction de ses propres conceptions sur ce que sera l'avenir. L'hypothèse d'un futur objectif s'imposant aux estimations individuelles et conduisant à leur nécessaire convergence vers la bonne estimation n'est pas

conforme à la réalité. On l'a bien vu, par exemple, au moment de la bulle Internet. Lorsqu'un économiste reprochait à un investisseur ses évaluations délirantes en soulignant qu'elles étaient en absolue contradiction avec tout ce qu'on avait observé jusqu'alors, l'investisseur exubérant pouvait simplement rétorquer qu'en raison du développement des nouvelles technologies de l'information, l'économie était entrée dans une ère nouvelle, sans rapport avec ce qu'on avait connu jusqu'alors, une ère régie par de nouvelles lois ! C'est là un argument imparable. Mais, dès lors qu'on s'autorise à repousser les enseignements du passé au motif, par ailleurs parfaitement exact, que le monde n'est pas stationnaire, que du nouveau y surgit et qu'en conséquence, le futur n'y est pas à l'image du passé, alors il devient possible de neutraliser toutes les objections. Avec cet argument, presque toutes les estimations peuvent être justifiées. Il s'ensuit une irréductible subjectivité de l'estimation, parfaitement conforme à ce que nous observons sur les marchés. Il faut s'y résoudre. Il faut admettre que *l'estimation individuelle n'est rien d'autre qu'une opinion*. Elle peut être plus ou moins informée, mais elle demeure une opinion au sens où il n'existe aucune procédure permettant *ex ante* d'affirmer la supériorité d'une d'entre elles. Or, les économistes ont le plus grand mal à accepter un tel point de vue. Ils y voient la fin de toute théorie économique sérieuse. Le concept de convention financière est là pour démontrer qu'il n'en est rien. Le comprendre impose cependant au discours économique un élargissement radical de ses concepts de façon à penser l'économie autrement que comme une mise en forme de contraintes naturelles. L'économie doit évoluer vers une intelligibilité des rapports économiques qui laisse toute sa place aux opinions, aux représentations collectives et aux forces sociales susceptibles de les modeler (Lordon, 1999), ce qu'on peut appeler un « tournant cognitif » (Orléan, 2002).

Il est difficile d'exagérer l'importance de cette question. L'opposition opinion / valeur objective est au fondement même de la manière dont l'économie a toujours conçu sa place particulière au sein des sciences sociales. On le voit déjà nettement dans les réactions auxquelles a donné lieu la conférence prononcée par Durkheim devant la Société d'Économie Politique en 1908. La question posée portait précisément sur « la place de l'économie politique dans les sciences sociales ». Voilà la réponse de Durkheim : « Ce qui fait la difficulté de la question posée, c'est que les faits dont traite l'économie politique et ceux qui font l'objet des autres sciences sociales semblent, au premier abord, de nature très différente. La

morale et le droit, qui sont la matière des autres sciences sociales déterminées, sont essentiellement des choses d'opinion... Au contraire, les richesses, objet de l'économie politique, sont des choses, en apparence essentiellement objectives, indépendantes, semble-t-il, de l'opinion... L'orateur croit pourtant que les faits économiques peuvent être considérés sous un autre aspect ; eux aussi sont, dans une mesure qu'il ne cherche pas à déterminer, affaire d'opinion. La valeur des choses, en effet, dépend non pas seulement de leur propriétés objectives, mais aussi de l'opinion qu'on s'en fait » (1975, 219-220). Tel est le fondement des convictions unidisciplinaires de Durkheim et de ses disciples. La réponse des économistes ne s'est pas faite attendre. Elle fut cinglante. M. E. Villey dit s'être « senti quelque peu scandalisé ». Il présente son objection de la manière suivante : « (L'opinion) ne détermine pas la valeur, laquelle est déterminée par des lois naturelles rigoureuses... c'est toujours la loi de l'offre et de la demande, complètement indépendante de l'opinion, qui règle le prix comme elle détermine toutes les valeurs » (*ibid.*, 223). M. Paul Leroy-Beaulieu surenchérit et conclut : « Les lois (de l'économie politique) sont immuables quelles que soient les variations de l'opinion » (*ibid.*, 225). Sur ces questions, les économistes contemporains n'ont guère évolué. La notion de convention que je propose vise précisément à défaire cette opposition en pensant l'objectivité comme une construction sociale et non comme un fait de nature.

Le cas boursier nous en fournit l'occasion parfaite. Dans le cadre de pensée fondamentaliste, les représentations collectives ou individuelles ne jouent aucun rôle puisque seule compte la valeur fondamentale. Mais, sur les marchés réels, la logique est toute différente. Ce qui importe au premier chef pour faire des profits boursiers est de prévoir non pas la valeur fondamentale, mais l'opinion du marché lui-même. Ce qui compte pour l'investisseur, c'est l'évolution des prix telle que l'opinion majoritaire la détermine. Il s'ensuit une structure d'interactions fort éloignée du modèle fondamentaliste en ce qu'elle pose comme norme non pas une réalité objective, extérieure au marché, à savoir la valeur fondamentale, mais une variable endogène, en l'occurrence l'opinion du marché. On parlera de « structure autoréférentielle » (Orléan, 2004). Contrairement au modèle fondamentaliste, les anticipations ne sont pas tournées vers l'économie réelle, mais vers les anticipations des autres intervenants. Cette règle de comportement conduit à une déconnexion entre finance et économie réelle dans la mesure où ce qui importe sur un

marché, ce n'est pas le contenu réel d'une information au regard des données fondamentales mais bien la manière dont l'opinion collective est supposée l'interpréter. Il s'ensuit une rationalité singulière, de nature fondamentalement mimétique en ce qu'elle cherche à mimer le marché pour le précéder dans ses évolutions, aussi erratiques soient-elles. Si je crois que demain les cours de la bourse vont augmenter, alors mon intérêt me dicte d'acheter des actions, même si je pense qu'au regard des fondamentaux, cette hausse est aberrante. L'imitation est un comportement parfaitement rationnel au niveau individuel même si elle conduit collectivement à des situations fort dommageables pour l'économie, comme c'est le cas lorsqu'apparaissent des hausses excessives. Cette réflexion met centralement l'accent sur les phénomènes d'influence et sur la diffusion des croyances. Cette logique mimétique d'interactions conduit à la polarisation des opinions individuelles sur une même interprétation qui devient alors la référence légitime, celle qui est contenue dans les prix. La notion de convention s'en déduit. Ce schéma d'intelligibilité de la finance impose pour être approfondi que soient mobilisés simultanément, et les outils traditionnellement utilisés par les sociologues lorsqu'ils s'intéressent à la « force des idées » (convergence sociologique), et les outils utilisés par les économistes lorsqu'ils étudient les interactions rationnelles entre acteurs dans des situations autoréférentielles (convergence mimétique).

En conclusion, dans l'approche traditionnelle, la représentation du futur est pensée comme un fait naturel et le marché a simplement pour finalité de coter les différents événements susceptibles de se produire. Dans l'approche conventionnaliste, le marché a pour rôle de faire émerger une référence partagée permettant à l'économie de se projeter dans le futur. L'exemple de la convention « Nouvelle Économie », qui a dominé les marchés financiers à la fin des années 1990, est particulièrement parlant. Cette convention a pour contenu une conception du développement futur de l'économie, structuré autour des nouvelles technologies et, plus particulièrement, du commerce électronique. Son impact a été fondamental en ce que, sur la foi de cette conception, un très grand nombre d'individus a cru rentable d'investir dans ces nouveaux domaines. Il s'en est suivi un très fort mouvement d'investissement et, en conséquence, une importante croissance. On observe ici le rôle économique fondamental que jouent les croyances collectives, aux antipodes des conceptions fondamentalistes. En conséquence, expliciter les raisons qui ont conduit à

l'apparition de cette convention particulière exige une approche mêlant étroitement sociologie et économie (Shiller, 2000). On ne peut simplement s'en tenir aux seuls facteurs économiques. Il convient également d'invoquer des facteurs culturels, comme, par exemple, la forte propension américaine à croire dans le progrès technique, ou des facteurs socio-économiques, comme, par exemple, le vieillissement qui conduit la population occidentale à investir dans des placements à long terme. Le fait que la prise en compte des données économiques soit insuffisante est particulièrement visible dans le cas de cette autre convention, toujours actuelle, que sont les 15 % exigés en matière de rentabilité des fonds propres, ce qu'on appelle le ROE (*Return on Equity*). En effet, cette exigence n'est en rien justifiée économiquement, ne serait-ce qu'en raison du sous-emploi auquel elle conduit mécaniquement, peu de capitaux productifs étant aptes à produire une telle rentabilité. Aussi, pour en comprendre les fondements, faut-il développer une analyse générale de la régulation financiarisée contemporaine permettant de penser le pouvoir des actionnaires, tant d'un point de vue économique que social et politique. Soulignons, enfin, pour répondre à une critique qui lui est faite fréquemment, que la convention financière ne décrit nullement un monde financier dans lequel tout serait possible. C'est là une critique infondée. En effet, si *ex ante* il n'est pas possible de déterminer objectivement quelle est la vraie valeur, *ex post* il est possible de juger si les prévisions conventionnelles se sont révélées exactes ou non. Pour qu'une convention perdure, il importe que les faits observés soient conformes aux faits prévus. On l'a bien vu pour la bulle Internet qui s'est effondrée lorsque l'efficacité, tant financière que technique, des firmes de la nouvelle économie s'est montrée bien moins bonne que prévue.

Conclusion

La situation qui prévaut à l'heure actuelle dans le champ des sciences sociales démontre pleinement la faillite du modèle interdisciplinaire traditionnel. Malgré le soutien apparent dont il fait l'objet, y compris de la part des institutions publiques de recherche les plus prestigieuses, ce modèle n'a pas pu faire obstacle au mouvement d'autonomisation grandissante de l'économie théorique. Il est difficile d'exagérer l'intensité de ce mouvement tant son exacerbation au cours des dernières années est patente. À mon sens, son

expression la plus exemplaire et la plus inquiétante est à trouver dans la perte totale des références communes. Il y a encore quelques décennies, on pouvait considérer que historiens, sociologues et économistes avaient en partage un certain nombre d'auteurs fondamentaux, comme Durkheim, Marx, Mauss ou Weber, pour ne citer que les plus anciens et les plus paradigmatiques. Or, aujourd'hui, le mouvement de spécialisation conduit les économistes à abandonner totalement ces auteurs et, plus généralement, les références empruntées aux sciences sociales généralistes. À la manière des sciences dites « dures », l'économiste professionnel ne lit plus que les articles les plus récents traitant de son domaine spécialisé de recherches. Cette tendance est d'ailleurs parfaitement perçue et parfaitement acceptée par l'écrasante majorité des économistes qui y voient la preuve même du statut particulier de leur discipline, justifiant la prétention de celle-ci à une scientificité poppérienne. Pour ceux qui, comme moi, n'adhèrent pas à cette analyse, cette autonomisation est hautement dommageable, y compris pour la pensée économique. Le modèle de l'unidisciplinarité se donne précisément pour but d'en sortir en cherchant à penser un modèle commun permettant un dialogue *construit* entre sociologues et économistes, autrement dit à circonscrire le lieu d'un débat réglé. On doit reprocher à la « nouvelle sociologie économique » d'avoir abandonné cet objectif. La conséquence la plus dommageable de cet abandon est que la nouvelle sociologie économique ne propose rien aux économistes. On le voit bien quand la NSE, pour se définir, met systématiquement en avant ses différences d'avec l'approche économique, à la manière des trois assertions de Granovetter ou du tableau de « comparaison entre le paradigme de la théorie néoclassique et celui de la sociologie économique » proposé par Swedberg (1994, 30), sans jamais définir ce qui leur est commun. *A contrario*, pensée dans une perspective unidisciplinaire, la sociologie économique ne se comprend plus comme la partie de la sociologie qui s'intéresse aux faits économiques. Son ambition est bien plus vaste. Elle a pour objet le dialogue entre économie et sociologie et, conséquemment, la réaffirmation du fait que l'économie appartient au champ des sciences historiques (Passeron, 1991).

Plus spécifiquement, notre idée directrice a consisté à souligner le rôle primordial que joue, dans l'autonomisation de la discipline économique, la question de la naturalisation des contextes sociaux, là où d'ordinaire l'accent est mis sur l'hypothèse de rationalité. Notre usage du concept de convention s'en déduit. Il s'agit de

déconstruire les objets « naturels » dont la modélisation économique fait un usage si extensif (biens, représentations du futur, monnaie, prix) pour en penser la production sociale. Ainsi conçue, la notion de convention définit un programme de recherches très large dont les « économies de la grandeur » de Boltanski et Thévenot ne constituent qu'une des déclinaisons possibles (Orléan, 2004). D'autres analyses trouveraient également leur place naturelle au sein de cette vision générale, par exemple les études financières insistant sur l'explicitation des dispositifs de calcul (Callon et Muniesa, 2003) ou l'analyse du pouvoir symbolique (Lordon, 1999).

André ORLÉAN
UMR « Paris », Jourdan Sciences économiques
École normale supérieure

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Boltanski L. et Thévenot L., 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, coll. « NRF-Essais ».
- Callon M. et Muniesa F., 2003, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, vol. 21, n° 122, 189-233.
- Chantelat P., 2002, « La Nouvelle Sociologie économique et le lien marchand », *Revue française de sociologie*, vol. 43, n° 3, 521-556.
- Dumont L., 1991, *Essais sur l'individualisme*, Paris, Le Seuil.
- Durkheim É., 1975, *Textes*, 1. *Éléments d'une théorie sociale*, Paris, Éd. de Minuit, coll. « Le sens commun ».
- Eymard-Duvernay F., 1989, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, 329-359.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R. et Thévenot L., 2004, « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales », *Problèmes économiques*, n° 2838, 1-8.
- Fama E., 1965, « Random walks in stock market prices », *Financial Analysts Journal*, vol. 21, n° 5, 55-59.
- Gautié J., 2004, « Les développements récents de l'économie face à la sociologie : fécondation mutuelle ou nouvel impérialisme », Paris, Miméo.
- Gislain J.-J. et Steiner P., 1995, *La sociologie économique 1890-1920*, Paris, PUF, coll. « Sociologies ».
- Granovetter M., 2000, « Introduction pour le lecteur français », in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 33-43.

- Granovetter M., 2004, « Les institutions économiques comme constructions sociales », in A. Orléan (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 119-134.
- Guesnerie R., 2001, « L'économie, discipline autonome au sein des sciences sociales ? », *Revue économique*, vol. 52, 1055-1063.
- Keynes J. M., 1937, « The general theory of employment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, n° 2, 209-223.
- Lordon F., 1999, « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'année de la régulation*, vol. 3, 169-210.
- Orléan A., 2002, « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, vol. 112, n° 5, 717-738.
- Orléan A., 2003, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, L'Harmattan, 181-196.
- Orléan A., 2004, « L'économie des conventions : définitions et résultats », in A. Orléan (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 9-48.
- Passeron J.-C., 1991, *Le raisonnement sociologique. L'espace non poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan, coll. « Essais & Recherches ».
- Shiller R. J., 2000, *Irrational Exuberance*, Princeton (New Jersey), Princeton University Press.
- Steiner P., 1999, *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- Swedberg R., 1994, *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique ».
- Swedberg R., 2003, « Economic sociology meets the economics of conventions », contribution au Colloque « Conventions et institutions : Approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Paris, Miméo.
- Thévenot L., 1989, « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, 147-197.
- Thévenot L., 1995, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? », in L. A. Gérard-Varet et J.-C. Passeron (dir.), *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Éd. de l'École des hautes études en sciences sociales, 149-187.