

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

André Orléan - 010704

Article pour le numéro « Histoire et méthode de la sociologie économique »
de *L'Année Sociologique* (2^{ème} semestre 2005)
dirigé par Philippe Steiner et Isabelle This Saint Jean

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 spécialisées et, ce faisant, ignorantes les unes des autres. Ce point est clairement mis en avant par Philippe Steiner qui écrit : « 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 symétrique¹ 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).

Cette perspective critique conduit la NSE à se présenter en concurrent de la théorie économique sur le propre terrain de cette dernière, 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 » (Steiner, 1999, 28). Cette posture offensive tranche singulièrement avec la situation antérieure, celle de la période allant des années trente aux

¹ Ou plutôt quasi-symétrique dans la mesure où c'est l'explication des faits économiques qui est uniquement considérée.

années soixante, 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 : alors que l'ancienne sociologie économique, « parce qu'elle se concentrait sur les pré-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, l'argent, le commerce et la banque » (Granovetter, 2000b, 203). 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 Weber, a totalement disparu de l'agenda théorique contemporain². À ma connaissance, on ne la trouve jamais revendiquée chez Granovetter. Cet auteur ne remet pas en question la légitimité épistémologique de la partition disciplinaire entre économie et sociologie. Lui-même conçoit la sociologie économique comme relevant strictement de l'approche sociologique³. Cette position n'a pas la rigueur de celle des « pères fondateurs » cités précédemment qui, affirmant que les faits économiques sont des faits sociaux (*ibid.*, 49-57), étaient conduits 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 accepter mais sur des bases non totalement explicitées. Ce flou apparaît clairement dans la citation suivante, un des rares passages où Granovetter s'exprime sur ce sujet : « une sociologie économique raffinée ne rejettera 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'amènerait 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 socio-constructiviste des institutions économiques, et, d'autre part, ce que devrait être, dans cette situation, la division du travail entre sociologie et économie » (Granovetter, 2004, 123). Autant sont précises les critiques apportées au paradigme économique orthodoxe, autant la définition de ce que ce paradigme peut apporter de « valable » à la compréhension des faits sociaux reste informulée. On fera volontiers 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, *nolens volens*, 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, peu suspect de partialité en faveur de la théorie économique, « 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 qualifiée de *mainstream* et qui trouve sa place forte la plus puissante aux États-Unis, dans le corps professionnel de ses économistes » (Swedberg, 2003, 2). Devant cette réalité incontournable, la revendication d'une unité des sciences sociales organisée autour de la sociologie pourrait manquer de crédibilité.

² Il faudrait ici traiter à part l'apport de Pierre Bourdieu.

³ 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).

Avant d'examiner l'apport spécifique de « l'économie des conventions » à ce renouveau contemporain de la sociologie économique, notons, de façon à prévenir tout contresens, que la perspective d'une science sociale unifiée, telle qu'elle a été défendue par les « pères fondateurs » de la sociologie, n'impliquait pas nécessairement la disparition de « l'économie pure » en tant que discipline autonome. Dans le livre qu'ils ont consacré à la naissance de la sociologie économique, Jean-Jacques Gislain et Philippe Steiner notent qu'on doit distinguer deux grandes façons de concevoir le projet défendu par la sociologie économique naissante dans son rapport à l'économie : « Deux groupes d'auteurs se distinguent nettement sur ce sujet. Le premier va tâcher de penser la coexistence des domaines et, donc, va placer la sociologie économique en compagnie de l'économie pure et de la sociologie. Le second, au contraire, se saisit de l'idée d'une sociologie économique pour proposer une reformulation complète de l'économie politique » (Gislain et Steiner, 1995, 57). Selon la première perspective, à laquelle sont associés les noms de Weber, Schumpeter et Pareto, la définition de la sociologie économique ne remet pas en cause la validité de l'économie pure « dans le domaine restreint de la statique et des actions économiques rationnelles » (*ibid.*, 48). Weber, Schumpeter et Pareto « considèrent comme acquise la validité de l'économie pure, c'est-à-dire d'une théorie économique construite indépendamment de considérations psychologiques, sociologiques ou autres » (*ibid.*, 58). Le domaine de l'économie pure étant reconnu et légitimé, la question essentielle devient celle de ses limites, dont l'interprétation varie en fonction des auteurs : « parce que l'économie pure ne permet pas de saisir l'évolution économique (Schumpeter), parce qu'il faut considérer comment les autres faces des faits sociaux interviennent dans la formation de l'équilibre social (Pareto), parce que, dit Weber, « je ne mélange pas les problèmes concernant les *valeurs* ultimes avec la question "Pourquoi le prix du porc à Berlin aujourd'hui est de x pfennigs ?" et je *ne saurais* accepter l'ensevelissement de tout ce qui est finalement capable d'agir sur l'âme humaine sous des concepts flasques comme celui de "productivité" » » (*ibid.*, 58-59). Dans cette première perspective, la sociologie économique prend place à côté de l'économie pure pour prendre en charge les questions que cette dernière laisse en suspens, le partage des domaines procédant de principes en amont, édictés par l'approche englobante. Tout autre est l'optique défendue par Durkheim, Simiand et Veblen. À leurs yeux, l'économie politique n'est pas acceptable et doit être remplacée : « Leur conception de la sociologie économique les entraîne à chercher un nouveau fondement général alternatif à l'ancienne économie politique » (*ibid.*, 67). Simiand écrit de manière forte : « Telle que nous la concevons, la science économique positive s'oppose, d'une part, et tout autant, à l'économie politique traditionnelle, dite abstraite ou pure, que, d'autre part, à l'historicisme économique ou à la description pure et simple des faits » (*ibid.*, 73). Aussi, la sociologie économique a-t-elle pour but de se substituer aux discours inadéquats de l'école marginaliste et de l'école historique pour proposer une analyse véritablement scientifique des faits économiques.

Sur la base de ces rappels succincts, l'appartenance de « l'économie des conventions » au vaste mouvement contemporain de renouveau de la sociologie économique s'impose comme une évidence. Elle en partage les conceptions les plus fondamentales comme, par exemple, la critique de l'impérialisme économique ou la volonté de faire dialoguer économie et sociologie, de même qu'elle se reconnaît dans la plupart de ses analyses. Soulignons d'ailleurs que cette appartenance n'est contestée par personne. Elle est même reconnue explicitement par les meilleurs spécialistes⁴ du domaine. L'objet du présent article est d'examiner ce qui fait la spécificité de cette appartenance : en quoi consiste l'apport particulier de « l'économie des conventions » à la sociologie économique ? La question de l'unité des sciences sociales et l'analyse des raisons qui ont conduit les conventionnalistes à

⁴ Citons, par exemple, Granovetter (2000a), Laville *et alii* (2000), Steiner (1999) ou Swedberg (2004)

repandre à leur compte cette problématique délaissée nous serviront de fil directeur pour mener à bien cet examen. C'est là assurément une perspective d'enquête inhabituelle mais nous espérons montrer la fécondité.

1. L'unidisciplinarité ou la question de l'unité des sciences sociales

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 conjoiindrait 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 alii*, 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 mal intentionnés 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 ses questions est ambiguë, pour ne pas dire contradictoire.

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 constitue 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 » (Granovetter, 2000c, 84). 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, « oublieux 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, ici ou là⁵, 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 de 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 ? Ou encore, en reprenant à nouveau la lucide analyse de Steiner : « Définir les résultats logiquement possibles, c'est-à-dire logiquement cohérents, étant donné une multitude d'acteurs agissant rationnellement dans le but d'obtenir l'utilité la plus grande, est le premier intérêt de la théorie économique du marché. Que ce résultat entretienne un rapport délicat et controversé avec l'explication des comportements empiriques est une autre chose et cela n'autorise pas à rejeter ou négliger la théorie économique tant qu'elle ne commet pas l'erreur de prendre ses modèles pour la réalité » (*ibid.*, 32-33). Pour le moins, cette position demande à être précisée. Si les modèles de la théorie économique ne doivent 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 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, style 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 se trouve dans un type de situation où « les problèmes économiques et la technologie ne produisent pas automatiquement ou inconditionnellement une forme organisationnelle déterminée : ces conditions économiques ne font que *restreindre* le champ des possibles. Ensuite, l'action individuelle ou collective, canalisée par les réseaux personnels existants, détermine quelle possibilité sera effectivement choisie. Aussi, même si les conditions économiques et politiques sont identiques, la forme finale peut-elle varier complètement si les structures sociales sont différentes » (Granovetter, 2004, 131). 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 » (*ibid.*, 132). 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

⁵ A titre d'exemple, dans le recueil des articles de Granovetter traduits en français sous le titre *Le marché autrement* (Granovetter, 2000), on ne trouve aucun traitement systématique de ces questions.

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 » (*ibid.*, 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. En résumé : « Une partie importante de l'argumentation concernant de telles situations consiste à caractériser les circonstances donnant lieu à une multiplicité d'équilibres, puis à spécifier les réseaux d'action collective qui ont déterminé le résultat finalement observé » (*ibid.*, 132). Ce mode d'articulation entre sociologie et économie est intéressant et il y aurait beaucoup à en dire (Orléan, 2002a). 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 oeconomicus* 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 !

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. Mon propos est plus modeste. Il s'agit simplement de souligner le manque de cohérence théorique de la NSE quant à la question du statut de l'économie individualiste, question qui est pourtant 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, 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, y compris aux économistes critiques, pourtant tout prêts à l'entendre. 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 (Gautié, 2004) ? 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, conforme à la domination des économistes beckeriens, et voit ainsi la NSE 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 conventions⁶ » (EC) se démarque nettement de ces diverses approches 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 et, tout particulièrement, aux économistes critiques, les bases, si ce n'est d'un travail en commun, au moins d'un véritable dialogue.

⁶ Dans Orléan (2004), j'ai proposé de distinguer entre une économie des conventions au sens large, socle commun à tous les conventionnalistes, et des programmes de recherches spécifiques, développant à leur manière cet ensemble de convictions sur la base de concepts particuliers. Dans le cadre de cet article, lorsque je fais mention de l'économie des conventions, je me réfère à « l'économie des conventions au sens large ».

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. On est ici aux antipodes de la démarche proposée par Elster (1989) qui, tout au contraire, insiste sur l'irréductibilité de ces deux modèles. 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. 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, 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. Rappelons ce point important que nous avons développé dans Orléan (2003).

Selon nous, la NSE a trop tendance à identifier lien social et lien personnel. Comme l'écrit Chantelat (2002), « cette conceptualisation repose sur une conception "intimiste" du lien social... (qui) tend à réduire le social aux liens durables, continus et denses » (523). 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. 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 » (Boltanski et Thévenot, 1991, 60) insiste 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 » (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. « 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 » (Eymard-Duvernay, 1989, 334). Cela apparaît également dans la notion d'objet conventionnel, rendu nécessaire dès lors que l'action collective met en présence des individus n'ayant aucune familiarité les uns avec les autres (Livet et Thévenot, 2004, 184-5). 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 par l'analyse conventionnaliste sur la question de l'objectivation conduit à une lecture originale de ce qui constitue la spécificité de l'économie individualiste, non seulement aux yeux des sociologues économistes, comme il vient d'être souligné, mais également aux yeux des 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 discipline 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 individuelle⁷ 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 troublante 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. Comme l'écrit fort bien Lordon, « dans ce monde imaginaire où les agents ont la pleine maîtrise cognitive de leur environnement, l'adéquation des moyens aux fins est à ce point peu problématique qu'il est presque impossible de l'imaginer un instant en panne : fins clairement identifiées, répertoire des moyens grand ouvert, conséquences parfaitement anticipées, il faudrait être bête - hypothèse interdite - pour ne pas faire immédiatement les bonnes associations et louper sa cible. (Cette conception) rend impossible de saisir les problèmes des (acteurs) comme ils se présentent à ceux-ci, c'est-à-dire sous-déterminés, incertains dans leur position même, opaques, bref comme les problèmes d'un monde nécessairement appréhendé en termes approximatifs et parfois grossiers - le monde réel des agents réels » (Lordon, 2002, 91-2). 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 entrés en contact les uns avec les autres, ni même se connaître ou se rencontrer. À ce propos, Granovetter cite Hirschman qui écrit que les marchés, regroupant « de nombreux preneurs de prix anonymes, acheteurs et vendeurs disposant d'une

⁷ C'est ainsi que j'interprète Passeron (2001) et son usage de Pareto.

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 in Granovetter, 2004, 79). La lecture conventionnaliste de la concurrence parfaite est tout 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 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 en 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 orthodoxe, 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'efficacité informationnelle. Un marché efficace 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 efficace, le prix d'un titre constituera, à tout moment, un bon estimateur de sa valeur intrinsèque ». Aussi, peut-on dire que l'hypothèse d'efficacité informationnelle conçoit la finance comme étant un « reflet » fidèle de l'économie réelle (Orléan, 2002b). 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 : « En cette matière, il n'existe aucune base scientifique permettant de calculer une quelconque probabilité. Simplement, nous ne savons pas » (Keynes, 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 modéliser (Lordon, 1999), ce qu'on peut appeler un « tournant cognitif » (Orléan, 2002a).

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, semblent-ils, 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 » (Durkheim, 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 a une très grande influence sur les conditions de marché qui agissent sur la valeur ; mais elle 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 n'y jouent aucun rôle puisque seule compte la capacité à prévoir la valeur intrinsèque. 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, 1999). 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 lorsque 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 quatre vingt dix, 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 de la population occidentale la conduisant 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, 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, y compris aux économistes

critiques. 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 la mathématisation ou sur l'hypothèse de rationalité. Le caractère paradigmatique du concept de convention s'en déduit dans la mesure où, avec lui, il s'agit précisément de penser une objectivité construite, qui finit par s'imposer à la conscience des acteurs comme une seconde nature. Aussi, est-ce l'outil adapté pour déconstruire les objets « naturels » dont la modélisation économique fait un usage si extensif (biens, représentations du futur, monnaie, prix) et 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 (London, 1999).

RÉFÉRENCES

Boltanski Luc et Laurent Thévenot, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, NRF essais, 1991.

Callon Michel et Fabian Muniesa, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, numéro intitulé « Technologies de marché », vol. 21, n°122, 2003, 189-233.

Chantelat Pascal, « La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand », *Revue Française de Sociologie*, vol.43, n°3, juillet-septembre 2002, 521-556.

Debreu Gérard, *Théorie de la valeur. Analyse axiomatique de l'équilibre économique*, Paris, Dunod, coll. « Monographies de recherche opérationnelle », 1966.

Dumez Hervé, *L'économiste, la science et le pouvoir : le cas Walras*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Sociologies », 1985.

Dumont Louis, *Essais sur l'individualisme*, Paris, Le Seuil, 1991.

Durkheim Émile, *Textes. 1. Éléments d'une théorie sociale*, Paris, Les Éditions de Minuit, coll. « Le sens commun », 1975.

Elster Jon, « Social Norms and Economic Theory », *Journal of Economic Perspectives*, vol.3, n°4, automne 1989, 99-117.

Eymard-Duvernay François, « La qualification des produits » in Salais Robert et Laurent Thévenot (éds.), *Le travail. Marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE-Economica, 1986, 239-247.

Eymard-Duvernay François, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Économique*, vol. 40, n°2, mars 1989, 329-359.

Eymard-Duvernay François, Favereau Olivier, Orléan André, Salais Robert et Laurent Thévenot, « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales », *Problèmes Économiques*, n°2838, mercredi 7 janvier 2004, 1-8.

Fama Eugene, « Random Walks in Stock Market Prices », *Financial Analysts Journal*, vol. 21, n°5, septembre/octobre 1965, 55-59.

Gautié Jérôme, « Les développements récents de l'économie face à la sociologie : fécondation mutuelle ou nouvel impérialisme », miméo, 2 février 2004, 29 pages.

Gislain Jean-Jacques et Philippe Steiner, *La sociologie économique 1890-1920*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Sociologies », 1995.

Granovetter Mark, « Introduction pour le lecteur français » in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000a, 33-43.

Granovetter Mark, « L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme » in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000b, chapitre 5, 193-222.

Granovetter Mark, « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement » in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000c, chapitre 2, 75-114.

Granovetter Mark, « Les institutions économiques comme constructions sociales » in Orléan André (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Quadrige », 2004, chapitre 3, 119-134.

Guesnerie Roger, « L'économie, discipline autonome au sein des sciences sociales ? », *Revue Économique*, vol.52, 2001, 1055-1063.

Keynes John Maynard, « The General Theory of Employment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, n° 2, février 1937, 209-223.

Laville Jean-Louis, Levesque Benoît et Isabelle This-Saint Jean , « La dimension sociale de l'économie selon Granovetter », introduction à *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000, 9-32.

Livet Pierre et Laurent Thévenot, « Les catégories de l'action collective » in Orléan André (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Quadrige », 2004, chapitre 5, 163-191.

Lordon Frédéric, « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la Régulation*, vol. 3, 1999, 169-210.

Lordon Frédéric, *La politique du capital*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Orléan André, « Le tournant cognitif en Économie », *Revue d'Économie Politique*, vol.112, n°5, septembre-octobre 2002a, 717-738.

Orléan André, « Pour une nouvelle approche des interactions financières : l'économie des conventions face à la sociologie économique » in Huault Isabelle (éd.), *La construction sociale de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter*, Editions *ems*, 2002b.

Orléan André, « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *Cahiers d'Économie Politique*, n°44, intitulé « Qu'a-t-on appris sur les institutions ? », L'Harmattan, 2003, 181-196.

Orléan André, « L'économie des conventions : définitions et résultats », in Orléan André (éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Quadrige », 2004, préface, 9-48.

Passeron, Jean-Claude, *Le raisonnement sociologique. L'espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan, coll. « Essais & Recherches », série « Sciences Sociales », 1991.

Passeron Jean-Claude, « Formalisation, rationalité et histoire » in Grenier Jean-Yves, Grignon Claude et Perre-Michel Menger (éds.), *Le modèle et le récit*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 2001, 215-282.

Shiller Robert J., *Irrational Exuberance*, Princeton (New Jersey), Princeton University Press, 2000.

Steiner Philippe, *La sociologie économique*, Paris, La découverte, coll. « Repères », 1999.

Swedberg Richard, *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie Économique », 1994.

Swedberg Richard, « Economic Sociology Meets the Economics of Conventions », Contribution au Colloque « Conventions et Institutions : Approfondissements Théoriques et Contributions au Débat Politique », Paris, 11-13 décembre 2003, 38 pages.

Thévenot Laurent, « Equilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue Économique*, numéro spécial « L'économie des conventions », vol. 40, n°2, mars 1989, 147-197.

Thévenot Laurent, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? » in Gérard-Varet Louis-André et Jean-Claude Passeron (éds.), *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1995, chapitre 3, 149-187.