



Les fondements symboliques de l'ordre économique

Frédéric Lebaron

► To cite this version:

Frédéric Lebaron. Les fondements symboliques de l'ordre économique. Sociologie. Université Paris VIII Vincennes-Saint Denis, 2002. <tel-00847577>

HAL Id: tel-00847577

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00847577>

Submitted on 23 Jul 2013

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

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

Les fondements symboliques de l'ordre économique

Frédéric Lebaron

Sommaire

Préambule

Introduction Quelle sociologie économique ?

Chapitre 1 De François Simiand à Pierre Bourdieu : les fondements d'une économie radicalement sociologique

Chapitre 2 Actions économiques et capital symbolique

Chapitre 3 Structures sociales et institutions économiques

Chapitre 4 La dynamique politique de l'ordre économique

Conclusion

Préambule

Ce document a été réalisé dans le cadre d'une habilitation à diriger des recherches en sociologie. Il regroupe des textes inédits en français, écrits entre 1997 et 2002. Certains ont fait l'objet de publications en langue anglaise, d'autres dans le cadre de rapports de recherche, d'autres encore de communications à des séminaires, conférences ou colloques.

Il est composé de quatre chapitres dont la composition est à chaque fois identique :

- 1/ la discussion d'un enjeu théorique central de la sociologie économique.
- 2/ une présentation synthétique des travaux réalisés qui illustrent l'analyse relative à cet enjeu particulier.
- 3/ une illustration de la mise en œuvre de cette analyse à partir d'un cas.

Introduction

Quelle sociologie économique ?¹

Les relations entre sociologie et économie ont une longue histoire d'échanges, faite de dialogues, d'emprunts réciproques, de conflits. Ce que l'on appelle la « sociologie économique » peut être conçu comme une « hybridation » particulière de ces deux disciplines, que l'histoire académique a arbitrairement séparées à la fin du dix-neuvième siècle. On peut aussi retenir, au moins provisoirement, une définition plus simple encore : la sociologie économique, c'est la sociologie - ses concepts et ses méthodes - lorsqu'elle est confrontée aux objets les plus « traditionnels » de l'économie et non pas au seul résidu inexpliqué de la théorie économique² : la monnaie, les prix, le marché, la politique économique, etc.

L'histoire de la sociologie économique présente un profil relativement atypique comparé à celui d'autres sous-disciplines. Elle est née principalement en Europe, à partir des années 1890, sous des dénominations diverses mais sémantiquement proches (Swedberg, 1994 [1987], Gislain, Steiner, 1995). Elle s'est constituée comme une *branche* de la sociologie consacrée aux questions léguées par l'économie politique, dans une période de crise et de remise en cause de la théorie économique dominante, marquée par le *Methodenstreit*. Pour les promoteurs d'une économie plus « sociale », la théorie néoclassique est alors jugée au pire abstraite et spéculative, au mieux source d'« idéal-types » que la sociologie permet d'enrichir et de rendre concrets et opératoires en les confrontant au monde historique, sans pour autant se réduire à une histoire économique purement descriptive. Du début du siècle jusqu'aux années 1920-1930, certains des plus grands économistes et sociologues contribuent au développement de la sociologie économique : Max Weber, Vilfredo Pareto, Joseph Schumpeter, Thorstein Veblen, Emile Durkheim, François Simiand, Maurice Halbwachs... Cette sociologie économique que l'on peut qualifier de « classique » est à la fois intégrée (plus qu'on ne croît sans doute, ainsi que le montrent bien Gislain et Steiner, 1995) et diversifiée. On peut y distinguer, assez nettement, deux pôles : un plus proche de

¹ Le texte de l'introduction et celui de la conclusion de ce travail ont fait l'objet d'une présentation partielle au cours d'un débat organisé par la revue *Alternatives économiques* (4 décembre 2001).

² Comme dans les dernières pages de *La croissance française* de Carré, Dubois, et Malinvaud (1972).

l'économie néoclassique, qui, à l'origine, n'emploie d'ailleurs pas toujours explicitement ou peu la notion de « sociologie économique », incarné par Joseph Schumpeter, Vilfredo Pareto et Max Weber, et un autre, plus radical et critique, incarné notamment par Thorstein Veblen, François Simiand, Maurice Halbwachs³ : d'un côté des économistes d'origine bourgeoise, plutôt conservateurs, tournés vers l'histoire et la sociologie et souvent fascinés par Marx, de l'autre des sociologues d'origine plus populaire, souvent socialistes militants, mais critiques à l'égard de l'économie marxiste^{4 5}.

La sociologie économique s'efface ensuite assez rapidement de l'horizon intellectuel des sciences sociales au profit, en économie, de l'économie mathématique et de l'économétrie, qui s'affirment dans les années 1930 (voir notamment Desrosières, 1993), et en sociologie d'autres sous-disciplines telles que la sociologie du travail, qui s'épanouit dans l'après-guerre, en particulier en Europe, parallèlement à l'apogée du « fordisme » (Heilbron, 2001). Elle réapparaît avec force dans les années 1970 aux Etats-Unis et, depuis lors, est redevenue l'une des principales et plus dynamiques branches de la discipline, comme le montre par exemple l'ampleur des domaines couverts par le *Handbook of Economic Sociology* de Smelser et Swedberg (1994). On parle désormais de « nouvelle sociologie économique », par opposition à des travaux plus spéculatifs, datant de l'après-guerre, ceux de Talcott Parsons et Neil J. Smelser notamment (Parsons, Smelser (eds), 1956), face auxquels se sont élevés les « nouveaux sociologues économiques »⁶.

La sociologie économique américaine contemporaine a été présentée et analysée dans de nombreux travaux (par exemple : Smelser, Swedberg, 1994, Swedberg, 1994, en France Steiner, 1999, Convert, Heilbron, 2000, Convert, 2001). Ces auteurs distinguent le plus souvent trois grands courants, même s'ils usent à leur propos de terminologies diverses : l'analyse structurale des marchés (incarnée notamment par Harrison White, Mark Granovetter, Ronald S. Burt...), l'approche organisationnelle ou « néo-institutionnelle » (Paul Di Maggio, Walter Powell, Nicole Biggart, Neil Fligstein...), qui s'est tout particulièrement épanouie dans les *business schools*, et enfin l'approche ethnographico-culturelle de la vie économique (Viviana Zelizer, Mitchel Abolafia...), plus minoritaire. L'espace intellectuel de

³ Sur Simiand (comme sur Halbwachs), la littérature s'est considérablement développée depuis le milieu des années 1990, notamment du fait des travaux de Steiner, 1996, 1998, 1999, 2001 et Frobert, 2000.

⁴ Je m'appuie ici sur des travaux réalisés par les étudiants du DEA d'épistémologie économique de Paris I, qui portent en particulier sur Simiand, Veblen, Weber. Cette hypothèse mériterait bien sûr une investigation de sociologie historique plus systématique.

⁵ Ces oppositions se retrouvent d'ailleurs sans aucun doute dans la sociologie économique contemporaine, mais complexifiées par les effets de la structure du champ international.

⁶ La tradition inaugurée par *Economy and Society* est décriée pour son caractère trop « macrosocial » et spéculatif, mais aussi trop conciliant à l'égard de la théorie économique, par les représentants de la « nouvelle sociologie économique ». Voir Swedberg, 1986.

la « nouvelle sociologie économique » américaine est ainsi balisé par ces trois pôles, même si des auteurs comme Neil Fligstein échappent au moins partiellement à ce découpage. Comme le montrent Convert et Heilbron, ces pôles correspondent à des « réseaux » d'interconnaissance et d'inter-citation. Mais ils renvoient également, sans aucun doute, à des positions et à des trajectoires sociales et académiques différenciées. Une opposition manifeste s'établit ainsi, par exemple, entre un pôle « scientifique » (ou « positiviste ») et un pôle « littéraire » (ou « interprétatif »), qui correspondent à des formes de capital académique différents. Une autre sépare les sociologues les plus « critiques » et les plus « engagés », fortement marqués par l'économie marxiste (ou, en Europe, par le christianisme social) des sociologues plus détachés des luttes politiques, parfois assez proches de l'économie néoclassique, au moins par leur goût pour les modèles formels et leur proximité à la théorie de l'action rationnelle (l'opposition entre Fred Block ou Mark Mizruchi d'un côté, Ronald S. Burt ou James Coleman de l'autre).

Les succès de la notion de « réseau » et les conceptions « alternatives »

On ne peut que constater l'importance que la sociologie économique américaine donne à la notion de « réseau » (et à celle, liée, de « capital social »), qui a une longue histoire dans les sciences sociales mondiales. Le réseau est conçu comme le moyen principal d'appréhender les conditions sociales dans lesquelles se forme l'action économique. Il offre un intermédiaire entre l'individu asocial de la théorie néoclassique, qui opère des choix dans un espace indéterminé, et les structures globales (classe, systèmes économiques, etc.), qui les déterminent de façon mécanique dans de nombreux travaux. Le succès de la sociologie des réseaux peut être interprété comme celui d'une *formalisation* de l'action économique alternative à celle de la théorie néoclassique : l'individu choisit rationnellement, mais il le fait sous la contrainte (plus ou moins rigide) de sa position dans la structure mouvante et complexe des liens qui caractérisent le réseau. Les représentants de l'analyse des réseaux parlent ainsi, dans un sens assez restrictif, d'analyse ou de « théorie structurale » (par exemple Lazéga, 1999). Ce sont les réseaux qui forment la trame de la « structure sociale » ainsi conçue. En ce sens, comme le remarque Pierre Bourdieu, la plupart de ces travaux ont un présupposé proche de l'interactionnisme : les structures sociales sont la résultante des liens créés par les interactions plus que des relations objectives entre des propriétés différenciées (Bourdieu, 2000, p.242). Toutes sortes de liens peuvent être pris en compte, qui vont de la participation commune à des conseils d'administration jusqu'aux liens d'amitié.

L'autonomisation du « capital social » comme concept clé de la sociologie économique et son extension à des entités collectives exprime la généralisation de la vision d'une réalité sociale essentiellement caractérisée par les « liens » qui se nouent entre individus, qui a pour but de *corriger* -plus que de *dépasser*- la vision individualiste et atomistique.

A l'intérieur de cette tradition, deux conceptions s'opposent néanmoins sur le statut même de l'analyse de réseaux : pour certains, elle est une méthode scientifique parmi d'autres et peut être associée à des problématiques diverses ; pour d'autres, elle s'appuie sur une théorie générale de l'action et de la structure sociale qui permet de dépasser l'opposition entre individu et structure. Un certain penchant formaliste s'est clairement manifesté chez de nombreux auteurs, mais la problématique des réseaux marque un progrès sur une analyse entièrement « a-structurale » comme la théorie économique standard. La limite de nombre des travaux qu'elle a inspiré réside surtout dans l'« autonomisation » du capital social et de sa structure formelle par rapport à des structures sous-jacentes plus fondamentales, fondées sur les différentes espèces de capitaux possédés par les agents⁷.

Les deux autres courants évoqués plus haut se caractérisent par une démarche en général moins technique. Les méthodes sont plus diversifiées, et vont du recours à l'histoire (en particulier l'histoire des organisations) jusqu'à l'ethnographie, plus prisée dans le cadre des approches « culturelles ». L'unité de la sociologie économique est un double refus : celui de la théorie néoclassique de l'action et celui d'une théorie systémique (comme l'économie marxiste en a souvent produit, jusqu'à la théorie de la régulation), où les agents disparaissent purement et simplement au profit de groupes et de comportements collectifs très stylisés. Une partie des sociologues américains, parfois issus des groupes étudiants radicaux -et même marxistes- des années 60-70, se sont reconvertis dans le travail empirique et ont entrepris l'étude de structures économiques intermédiaires entre l'acteur individuel et le système global, retrouvant à certains égards la conception mertonienne des « middle range theories ». De nombreux emprunts, de natures extrêmement diverses, ont été faits aux travaux de Pierre Bourdieu, qui développaient une perspective parente, le moindre de ces emprunts n'étant pas la réappropriation/réinterprétation de la notion de « capital social ».

La « nouvelle sociologie économique » en France

⁷ Je renvoie sur ce point aux travaux menés actuellement avec François Denord sur le capital social des professeurs de l'IEP de Paris, issu de la redécouverte des données analysées par Luc Boltanski au début des années 1970 (Boltanski, 1973).

La réapparition de la notion de « sociologie économique » en France est très récente et encore peu stabilisée (Heilbron, 2001). Dans le questionnaire de l'annuaire de l'*Association des sociologues de l'enseignement supérieur* (ASES) envoyé aux adhérents à la fin des années 1990, aucune case n'avait été prévue pour cette sous-discipline parmi les spécialisations auxquelles les sociologues devaient se rattacher. Mais la publication en français de l'histoire de la sociologie économique de Richard Swedberg (1994 [1987]), l'ouvrage de Jean-Jacques Gislain et Philippe Steiner consacré aux fondateurs de la « sociologie économique » (1995), la création de la *European Newsletter Economic Sociology*, le livre de la collection « Repères » de Philippe Steiner (1999), divers numéros de revues importantes, la traduction de textes de Mark Granovetter (2000), la parution récente de synthèses et de manuels (Lévesque, Bourque, Forgues, 2001, Trigilia, 2002) contribuent à la rendre de plus en plus visible. Des thèses ou des mémoires sont publiés dans ce domaine. Des groupes de travail ou de réflexion se forment. Des colloques sont organisés. Des filières « socio-économiques » se mettent en place dans différentes universités, en lien avec les écoles normales supérieures notamment. Des « groupes de recherche », des sections de l'Association française de sociologie sont évoqués. Un processus d'*institutionnalisation* semble en marche, en France comme auparavant aux Etats-Unis.

On retrouve bien sûr, en France, les pôles présentés plus haut à propos du champ américain : l'analyse des réseaux sociaux (avec notamment Alain Degenne, Michel Forsé Emmanuel Lazega...) ; la sociologie « organisationnelle » (si on considère que la sociologie du travail et des organisations s'en rapproche de plus en plus explicitement, ce qui semble le plus en plus le cas depuis le « tournant » vers la sociologie économique perceptible au sein de la revue *Sociologie du travail*) ; l'approche « culturelle » (avec les travaux ethnographiques sur l'économie et en particulier sur la finance, ce que l'on appelle parfois l'« ethnographie économique » et notamment les études sociales de la finance). Mais ils ne règnent pas de façon aussi nette sur ce qui se donne aujourd'hui le nom de « sociologie économique ». Par exemple, dans la collection « Sociologie économique » des éditions Desclée de Brouwer, des travaux plus « normatifs » (comme ceux de Bernard Eme et Jean-Louis Laville sur l'économie sociale et solidaire ou ceux d'Alain Caillé et du mouvement « anti-utilitariste » en sciences sociales) coexistent avec les recherches plus empiriques (comme par exemple Lallement, 1999) et sont parfois présentés comme un « paradigme » original, spécifique à la recherche francophone (Lévesque et *al.*, 2001).

L'existence de courants hétérodoxes plus forts en économie crée un espace plus large - et aussi, sans doute plus flou - à l'intersection des deux disciplines : l'économie des

conventions, voire de la régulation, se réclament de plus en plus de la « socio-économie », voire de la « sociologie économique », tout en restant le plus souvent assez loin des méthodes de la sociologie économique classique comme de la « nouvelle sociologie économique ». Le pôle des chercheurs de l'INSEE -ou liés à l'INSEE-le plus proche de la « sociologie » a beaucoup contribué, depuis les années 1970, à des recherches que l'on peut qualifier de « socio-économiques » même si elles ne revendiquent pas explicitement leur caractère de « sociologie économique » (sur les nomenclatures et catégories économiques et sociales, avec Alain Desrosières, Bénédicte Reynaud, Robert Salais, Laurent Thévenot, Michel Volle, etc., sur les pratiques de consommations, les salaires dans les différentes classes sociales notamment à travers l'étude des budgets, avec Christian Baudelot, Roger Estabiet, Michel Gollac, Nicolas Herpin, sur les réseaux de sociabilité, avec François Héran, etc.). De même, les travaux de Granovetter et d'autres sociologues de l'économie sont peut-être surtout lus et connus, en France, par des économistes hétérodoxes, ce qui s'explique en partie aussi par la dotation inégale des sociologues et des économistes en capital mathématique. Les formes d'hybridation sont assez nombreuses, avec le rôle pivot des héritiers de l'école des *Annales* à l'intersection entre histoire, sociologie et économie, l'intérêt croissant de chercheurs en science politique pour les politiques économiques et les relations professionnelles, faisant de plus en plus souvent le lien entre sociologie des relations professionnelles et politiques publiques (avec en particulier un chercheur comme Michel Lallement, 1999). Ce phénomène de capillarité généralisé est sans aucun doute lié à l'importance des filières de formation « économiques et sociales » (hypokhâgnes et khâgnes « B/L », sciences économiques et sociales, etc.) en France. La « nouvelle sociologie économique » est aujourd'hui interprétée dans un contexte déjà « surabondant » : les problématiques de « construction sociale de l'économie », d'« embeddedness », sont presque considérées comme des banalités dans de larges pans des sciences économiques et sociales en France. En revanche, la dimension méthodologique du renouveau de la sociologie économique est relativement moins affirmée, sauf dans le cas de l'ethnographie économique et de l'analyse géométrique des données.

Sociologie économique et analyse des données

Alors que l'on oppose parfois la sociologie des champs au formalisme de la théorie économique comme de l'analyse des réseaux, la sociologie économique peut trouver avec l'analyse géométrique des données une formalisation particulièrement souple, transférable et adéquate aux caractéristiques sociales du fait économique. L'application de la théorie des

champs à l'économie renvoie à l'usage que Pierre Bourdieu et son école n'ont cessé de faire des méthodes d'analyse géométrique des données, depuis l'« anatomie du goût » publiée en 1976 dans les *Actes de la recherche en sciences sociales* (Bourdieu, 1976) jusqu'aux travaux sur le champ des éditeurs (Bourdieu, 1999). Loin de se réduire à l'usage d'une méthode parmi d'autres, parfois dévaluée par ses détracteurs -voire certains de ses usagers- comme le recours « routinisé » à une technique « illustrative », la pratique de l'analyse des correspondances est un parti théorique mûrement réfléchi et peut même être considérée comme le premier moment d'une formalisation alternative de la théorie économique, fondé sur le recours à une approche statistique qui est, par opposition à la « statistique mathématique » dominante, à la fois descriptive, géométrique et formelle (Rouanet, Le Roux, 1993).

Conçues par Jean-Paul Benzécri, les méthodes géométriques, en particulier l'analyse des correspondances, ont d'ailleurs été mises en œuvre par lui-même et par ses collaborateurs pour analyser les « faits économiques », dans l'esprit d'une économie empirique (ou « inductive ») qui ne se placerait plus sous la contrainte d'hypothèses théoriques arbitraires, avec pour objectif l'élaboration d'une « théorie nouvelle affranchie de l'*a priori* » (Benzécri, 1986, p.313). « Il ne s'agit pas de traduire directement en termes mathématiques un système de concepts reçus, pour les lier dans les équations d'un modèle ni d'accepter les données telles qu'elles sont données ; mais d'élaborer celles-ci dans une synthèse profonde, qui découvre des entités nouvelles, et entre celles-ci des rapports simples » (Benzécri et *al.*, 1986, p. X). Les travaux économiques issus de l'école française d'analyse des données consistent en premier lieu en l'étude de tableaux de bilan (par exemple ceux relatifs aux échanges internationaux ou sectoriels), qui s'y prêtent en quelque sorte « naturellement » : « parvenir à lire ces tableaux, non ponctuellement (...) mais globalement, nous paraît être la première tâche d'une science économique fondée sur l'analyse des données » (Benzécri et *al.*, 1986, p.XI). C'est ainsi qu'à partir d'un tableau décrivant les échanges de phosphates durant huit années entre 14 pays importateurs et 8 pays exportateurs, les principales notions et outils de l'analyse des correspondances simple sont présentés en détail et en situation, permettant de dégager la structure du commerce international des phosphates durant cette période et de regrouper les pays en classes relativement homogènes. L'analyse des correspondances (le plus souvent l'analyse des correspondances simple) fait ensuite l'objet d'applications par pays, menées par des auteurs originaires de ces différents pays : Sénégal, Brésil, Algérie, Inde. L'intérêt pour les flux de biens et services et les flux monétaires conduit même J.-P.Benzécri à aller au-delà de la seule analyse « descriptive » des bilans et de proposer, à partir d'une lecture plus anthropologique et politique, une représentation de l'économie comme un

« réseau de flux de biens et services entre des unités qui produisent ou consomment » mais aussi de flux monétaires, moins connus, « qui permettent la mise en équivalence du « tiens » et du « tu l'auras » » (Benzécri, 1986, p.322). L'analyse des données peut alors se saisir des objets qui sont au cœur de l'économie politique classique - la monnaie et la finance, les prix, la production industrielle, le chômage, les entreprises - tout en adoptant une perspective dynamique (fondée sur l'étude de séries chronologiques).

Proche collaborateur de statisticiens de l'INSEE depuis la période algérienne, comme Alain Darbel et Claude Seibel, Pierre Bourdieu a également travaillé au contact de Jean-Paul Benzécri pendant une courte période, située dans la deuxième moitié des années 1960. Dès le début des années 1970, le recours à des méthodes statistiques novatrices, qui se développe notamment au CREDOC, fait également partie des pratiques de recherche ordinaires au sein du Centre de sociologie de l'éducation et de la culture/Centre de sociologie européenne. L'espace des goûts et des consommations, le patronat, le champ des grandes écoles, etc., font l'objet, durant les années 1970 puis 1980, de l'utilisation fréquente de méthodes géométriques : analyse des correspondances simple de tableaux individus X propriétés (Rouanet, Ackermann, Le Roux, 1999), puis analyse des correspondances multiples. Ces méthodes peuvent permettre à la théorie des champs de dialoguer avec l'analyse des réseaux, par exemple dans l'étude des classes dirigeantes.

Les trois composantes d'une sociologie économique radicale

Les recherches présentées ici s'inscrivent dans le projet de construction d'une « économie radicalement sociologique » que l'on appellera également « sociologie économique radicale ». Une proposition centrale, inspirée des travaux de Jean-Jacques Gislain et Philippe Steiner, sous-tend cette présentation. Elle consiste à affirmer que toute sociologie économique se construit à partir d'au moins trois composantes : une théorie de l'action ; une théorie des institutions économiques ; une théorie de la dynamique économique. Dans chacun de ces cas, les facteurs symboliques occupent ici une place déterminante dans la reconstruction de la théorie économique.

Une théorie de l'action économique

La sociologie économique place au premier plan de l'analyse les agents (ou acteurs) sociaux, et cela qu'elle traite de groupes, d'organisations ou d'individus. Mais elle a recours pour décrire leur action à des notions autres que celles développées par la théorie du choix rationnel ou l'individualisme méthodologique (comme la notion de « maximisation sous contrainte »). Si l'on va des plus proches de la théorie néoclassique jusqu'aux plus éloignées, on peut ainsi citer les notions de stratégie, pratique, croyance, disposition. Dans la conception « radicale » de la sociologie économique proposée ici, on ne considère jamais les individus indépendamment de leurs caractéristiques sociales en partie incorporées. On accorde un rôle important aux origines et trajectoires sociales ainsi qu'aux trajectoires scolaires qui façonnent les *habitus* et déterminent les types de capitaux possédés (en particulier le capital culturel, le capital social et le capital symbolique). Ce sont les *habitus* et les dotations en capitaux qui permettent *in fine* de comprendre les pratiques économiques, à condition de les placer dans les structures au sein desquels celles-ci ont cours.

Une telle approche suppose une réévaluation de l'importance des trajectoires. Elle implique le recours à des méthodes « biographiques » et à ce que les historiens appellent la « prosopographie ». Les données biographiques sont aussi particulièrement adéquates aux traitements statistiques de l'analyse géométrique des données, qui permettent de donner aux « individus » toute leur importance.

Une théorie des institutions

La sociologie économique n'isole donc pas les agents des structures dans lesquelles ils agissent, qui les contraignent plus ou moins fortement, mais qui sont aussi des conditions de leur action. Elle s'appuie pour cela sur des notions qui, là encore, s'éloignent à des degrés variables de la théorie économique néoclassique, centrée sur la notion de marché : organisation, institution, réseau et champ.

La notion de champ permet, ainsi, de repenser la notion d'institution. Les luttes entre agents sont constitutives de la « vie » d'une institution et elles déterminent les stratégies qui apparaissent de l'extérieur comme le produit d'une rationalité unique. Dans ces structures, les « prises de position » (les stratégies, les pratiques mais aussi les croyances, les idées, les discours...) dépendent largement des positions occupées et des dispositions qui les accompagnent. Le champ des économistes se caractérise, par exemple, par une grande

diversité de prises de position. L'un des principes de cette différenciation est à chercher dans la structure du champ, sa hiérarchie, les types de capitaux très variés qui y ont cours. Le même type d'analyse s'applique à des « institutions » moins tournées vers la connaissance scientifique que vers l'action comme les conseils de politique monétaire.

Une théorie de la dynamique économique

La sociologie économique propose une interprétation des évolutions historiques, centrée sur la dialectique entre agents et structures. Pour expliquer le changement (par exemple les cycles courts et longs), elle accorde un rôle important à des notions comme « anticipation », « confiance », « attente », « ajustement »/ « désajustement », « conversion », « reconversion ».

Cette approche peut permettre d'intégrer le rôle décisif de la politique et des institutions monétaires et financières, en tant que fondements de la confiance sociale. Ce type d'analyse accorde un rôle important aux mouvements de conversions et de reconversions, liés aux trajectoires sociales. Plus largement, la dynamique économique apparaît comme un processus social, multidimensionnel, irréductible aux seules logiques d'accumulation et de croissance.

Une sociologie économique « radicale » remet en cause une vision naturaliste des évolutions économiques sans pour autant affirmer leur caractère purement contingent. Elle vise ainsi à résoudre l'antinomie entre le déterminisme (qu'il soit marxiste, keynésien ou libéral) et l'historicisme pur (école historique et certains institutionnalismes). L'un des principaux enjeux est ici le caractère socialement construit de l'ordre économique, son autonomie, la nature des « lois » qui l'organisent.

Avant de développer chacune de ces propositions dans les chapitres 2 à 4, il est néanmoins utile de faire un « détour » apparent, consacré aux fondements théoriques d'une économie « radicalement » sociologique. Les œuvres de François Simiand et de Pierre Bourdieu offrent ainsi un point de départ essentiel pour penser la nature « symbolique » des faits économiques.

Chapitre 1

De François Simiand à Pierre Bourdieu. Les fondements d'une économie radicalement sociologique

Une part importante des recherches menées ont donc été consacrées à un débat autour de la « sociologie économique ». Cette discipline, largement « réapparue » avec les travaux de Granovetter aux Etats-Unis, trouve aussi ses racines dans l'école française de sociologie, et en premier lieu dans les œuvres de François Simiand et de Maurice Halbwachs, comme l'ont montré Gislain et Steiner. Depuis les années 1960, cette tradition s'est prolongée, mais aussi déplacée et enrichie, à travers l'œuvre « économique » de Pierre Bourdieu. Le fil directeur de la conception de la « sociologie économique » qui sera présentée ici est l'idée qu'il est nécessaire de *reconstruire* les bases de la théorie économique à *partir de* la sociologie.

Cette idée rattache les œuvres de François Simiand et de Pierre Bourdieu à ce que l'on peut appeler une orientation *radicale* en sociologie économique. Elle les rapproche des « courants hétérodoxes » en science économique, en particulier l'économie historique d'inspiration marxiste et « régulationniste »⁸, plus que de la théorie néoclassique. En même temps, elle rompt radicalement avec le caractère spéculatif, normatif et non réflexif de nombreux travaux en économie politique, fût-elle critique. La dimension symbolique des processus économiques y joue un rôle essentiel, sans pour autant impliquer une vision purement contingente de l'ordre économique : il s'agit de penser la logique sociale de l'ordre symbolique de l'économie.

Les travaux regroupés ici développent cette idée à partir d'une confrontation entre la sociologie « durkheimienne » de l'économie et les travaux, économiques ou non, réalisés par et autour de Pierre Bourdieu. On y montre tout d'abord l'extension et la variété des objets empiriques traités par la théorie de l'*habitus* et des champs, en insistant sur la place qui revient aux objets « économiques » ([1] et [2]). Le projet d'une sociologie de l'ordre économique est à la fois ancien et fondamental dans le travail de Pierre Bourdieu, au point

⁸ Sur les proximités entre les travaux de Simiand sur l'économie américaine et l'école de la régulation, voir Steiner, 2001.

que l'on peut relire son œuvre à partir de la question de l' « économie ». Cette analyse met l'accent sur la cohérence interne de la pensée économique de Bourdieu ([3], [5]). Enfin, la relation entre cette pensée et celle de François Simiand est discutée à partir d'une réflexion sur les fondements d'une économie sociologique et sur la méthode statistique ([4]). Cette dernière sera le point de départ de ce chapitre.

Publications

- [1] « Exploring fields. Recent trends in French sociology », *Sociologisk Arbok/Yearbook of Sociology*, 1998.2, p.1-16.
- [2] « Le structuralisme génétique », in J.-M.Berthelot (dir.), *La sociologie française contemporaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 2000, chapitre 4, p.59-69.
- [3] « Toward a New Critique of Economic Discourse », *Theory, Culture and Society*, 2001, Vo. 18 (5), p.123-129 (compte rendu de Pierre Bourdieu, *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000).
- [4] « Bases of a sociological economy. From François Simiand & Maurice Halbwachs to Pierre Bourdieu », *International Journal of Contemporary Sociology*, 2001, p.54-63.
- [5] « Dispositions, Social Structures and Economic Practices: For a Structural-Genetic Economics », in Edward Fullbrook (ed.), *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*, London, Routledge, 2002, p. 231-240.

Après avoir fait apparaître les parallèles entre Simiand et Bourdieu sur le plan méthodologique et sur la question des fondements d'une économie sociologique (1.1.), on rappelle que l'œuvre de Simiand exprime un « point de vue » singulier dans le champ des sciences sociales (1.2). Ce « point de vue » permet de comprendre la place particulière dévolue aux « croyances » et à la « psychologie collective » au cœur de la conception de l'action, des institutions et de la dynamique économique chez Simiand (1.3). L'importance que Bourdieu accorde à la dimension symbolique de la réalité économique dans l'ensemble de ces travaux « économiques » fait écho à cette conception (1.4.).

1.1. De Simiand à Bourdieu⁹

Des sociologues de l'école durkheimienne qui se sont intéressés au « fait social économique » (Steiner, 1992), François Simiand est sans doute le plus emblématique. C'est évident pour les historiens issus de l'école des *Annales* qui en ont fait sinon un « père fondateur », en tout cas un inspirateur et une arme dans leurs luttes scientifiques¹⁰. Mais il est aussi le plus méconnu par les chercheurs contemporains, même lorsqu'ils travaillent au sein de domaines dans lesquels il s'était si fortement engagé, comme la « sociologie économique ». Dans le *Handbook of Economic Sociology* dirigé par Neil J. Smelser et Richard Swedberg et publié à Princeton en 1994, François Simiand - tout comme Maurice Halbwachs d'ailleurs - n'est par exemple cité qu'une seule fois, en introduction, en tant qu'élève de Durkheim (Smelser, Swedberg, 1994, p.12)¹¹, de même que dans l'ouvrage de Trigilia (2002 [1998]). Dans l'ouvrage récent de Lévesque et *al.* (2001), il n'est pas du tout cité. Celui qui, durant une trentaine d'années, s'est attaché à fonder l'économie comme science positive en faisant d'elle une branche de la sociologie générale¹² aurait donc finalement échoué (à l'aune, du moins, de la recherche internationale, c'est-à-dire d'abord américaine, contemporaine). La cause serait entendue : l'ambition d'une économie de part en

⁹ Les pages qui suivent s'appuient sur le texte de la référence [4].

¹⁰ Cf. les différentes communications sur ce point lors du colloque consacré à François Simiand tenu à Paris en 1992 : Gillard, Rosier, 1996.

¹¹ La même citation de Neil J. Smelser fait référence à Halbwachs (p.12) et à Mauss (p.12), ce dernier étant cité une autre fois dans le *Handbook* pour son travail sur le don (p.739). Durkheim fait l'objet au total de 14 citations, de même d'ailleurs que Pierre Bourdieu. Voir également sur ce point Heilbron, 2001.

¹² Il le fait d'abord en collaborant à *L'année sociologique* où il est responsable de la section « sociologie économique », puis dans ses cours aux Conservatoire nationale des arts et métiers, à l'Ecole pratique des hautes études et enfin au Collège de France.

part sociologique qui se substituerait à l'économie orthodoxe méthodologiquement fautive serait à la fois utopique et excessive¹³.

Pourtant, le projet « radical » de Simiand a eu des suites qui vont au-delà du bouleversement, déjà incontestable, né du développement de l'histoire économique et sociale quantitative au détriment du culte ancien des « trois idoles » (idole politique, idole individuelle et idole chronologique) qui limitait l'histoire traditionnelle (Simiand, 1903, Gillard, Rosier (dir.), 1996). Même faiblement cité, peu lu car souvent jugé « difficile », il reste présent dans la recherche contemporaine en sciences sociales, précisément pour avoir tenté de poser certaines des bases nécessaires au développement d'une économie résolument sociologique¹⁴. Les travaux de Maurice Halbwachs se sont inscrits, pour une large part, dans son sillage et ont contribué à rendre plus crédible la faisabilité de ce projet en lui donnant corps en particulier dans le domaine du logement et de la consommation des ouvriers (Baudelot, Estabiet, 1994). L'œuvre de Pierre Bourdieu et l'ensemble des travaux qui s'inspirent du « structuralisme génétique » dans le domaine économique¹⁵ peuvent être considérés à certains égards comme un prolongement et un dépassement de ce projet.

Les analogies sont nombreuses entre les trajectoires scientifiques de François Simiand, de Maurice Halbwachs et celle de Pierre Bourdieu. Comme Simiand (Gillard, Rosier (eds), 1996) et Halbwachs (de Montlibert (dir.), 1997), Bourdieu commence en effet son travail sociologique comme philosophe rationaliste critique qui *rompt* avec la scolastique philosophique (Pinto, 1999). Comme eux normalien d'origine modeste, consacré par l'institution scolaire républicaine, il dévie de la trajectoire canonique de « philosophe de la République » qui s'offre à lui pour se confronter aux enjeux politico-économiques de son temps, s'engageant résolument dans la crise algérienne sans pour autant devenir un militant professionnel et adhérer au « marxisme » sous sa forme alors dominante (qui impliquait l'adhésion au Parti Communiste Français, ou du moins un « compagnonnage de route », cf. le recueil de ses « interventions politiques », Bourdieu, 2002a). Comme eux, il voit en effet dans la recherche sociologique empirique le cœur de cet engagement intellectuel et politique. Il

¹³ C'est ce dernier aspect de la pensée de Simiand qui suscite le scepticisme de certains auteurs, pourtant sensibles à plusieurs apports théoriques et empiriques de son œuvre (Gislain, Steiner, 1995, Steiner, 1996). Simiand se serait engagé dans un projet trop « radical » de refonte de l'économie *contre* l'économie orthodoxe, et la dimension critique voire polémique trop marquée de ses écrits serait une des raisons de cet insuccès.

¹⁴ Philippe Steiner a montré à quel point la postérité de Simiand est présente dans de nombreux domaines, et s'est perpétuée aussi grâce aux économistes regroupés dans la *Revue économique* (et pas seulement les historiens des *Annales*).

¹⁵ On peut citer par exemple, en dehors des travaux de Pierre Bourdieu lui-même, Gabrielle Balazs et Jean-Pierre Faguer (Balazs, Faguer, 1979), Luc Boltanski (Boltanski, 1973, 1982), Jean-Claude Combessie (Combessie, 1982, 1989), Yves Dezalay (Dezalay, Garth, 2002), Marie-France Garcia (Garcia, 1986), Afranio Garcia, Michel Gollac (Gollac, 1994), Odile Henry (Henry, 1992), Pinto (Pinto, 1989), Sayad (Sayad, 1986), etc.

considère que la sociologie - et en particulier la sociologie « économique » ou, mieux, qui ose une confrontation systématique avec la théorie économique comme l'ont fait Marx, Durkheim et Weber - doit être théoriquement inventive *et* se fonder sur des enquêtes, en particulier des enquêtes dites « quantitatives » (tout en récusant l'opposition « quantitatif/qualitatif »), sans pour autant réifier la statistique, produit d'un travail de construction. Tous trois, enfin, seront scientifiquement consacrés par l'élection au Collège de France et par la notoriété internationale (déclinante toutefois dans le cas de Simiand, comme nous le montrerons plus loin).

Les rapprochements les plus importants sont sans aucun doute ceux qui se réfèrent au projet et à la nature même d'une économie sociologique, et se déclinent autour de quatre grands axes : l'épistémologie de la science économique, la méthodologie et en particulier la conception de la statistique, la place accordée aux acteurs/agents économiques, et, enfin, l'importance de la construction d'une théorie sociale des institutions et de la dynamique économique.

Une économie rationaliste critique

Une part importante de l'énergie intellectuelle de Simiand s'est concentrée sur l'épistémologie et la méthodologie des sciences sociales, et plus particulièrement sur la critique des *mauvaises postures savantes* et des *mauvaises catégories*¹⁶. Cette orientation résulte de la place centrale occupée, dans l'activité scientifique, par la « polémique de la raison », sans laquelle la recherche risquerait de se réduire à la quête œcuménique du *consensus* académique. Comme les autres durkheimiens, Simiand déploie en effet une importante activité de lecteur critique des travaux d'économie, de sociologie économique et de sociologie générale de son temps. Il s'engage dans des polémiques parfois violentes, car cette recension se veut une véritable contribution au progrès de la science, ce qui suppose de faire un commentaire parfois féroce des erreurs les plus grossières mais aussi les plus subtiles. Cela lui vaut une réputation de polémiste vigoureux et intraitable, qui ne s'embarrasse guère des préséances hiérarchiques de l'univers académique.

Derrière cette posture critique se dessine en fait une conception unifiée de la science sociale, d'origine comtienne, qui vise à dépasser les faux clivages hérités de l'histoire, en grande partie arbitraire, des institutions académiques. C'est cette posture qui l'a conduit, au

¹⁶ Ces adjectifs sont de moi, mais ils renvoient de façon assez à la posture « correctrice » de Simiand. Voir, Steiner, 1998.

tournant du siècle, à adresser aux historiens une mise en demeure devenue célèbre, qui visait avant tout les routines de pensée et les habitudes pratiques de l'historien, beaucoup plus que les œuvres de Seignobos ou de ses homologues (Simiand, 1903). L'historien tendrait en effet, du fait de ses habitudes de travail, à considérer le « fait historique » comme une singularité inexplicable et à refuser toute ambition proprement explicative à l'analyse historique. En faisant de la recherche des régularités statistiques l'une des démarches centrales de l'historien scientifique, Simiand contestait l'accumulation de « faits » sans principe théorique et le refus de chercher derrière les « événements » des antécédents non contingents. Il faisait du principe de nécessité un fondement de la recherche scientifique, dans les sciences sociales comme dans les sciences de la nature.

Parmi les erreurs « fatales » au développement d'une économie scientifique, la principale est sans aucun doute pour Simiand le caractère fondamentalement « normatif » de la posture de l'économiste « conceptuel » ou « idéologique » (Simiand, 1932a, p.541-556). Ainsi, l'économiste qui étudie le salaire commence très souvent par se poser la question du niveau légitime de salaire et de ce que celui-ci « devrait » être si l'économie fonctionnait « idéalement ». Certains font de l'ajustement du salaire une « norme » à partir de laquelle on peut étudier la réalité. Cette forme d'abstraction pourtant ne se réduit pas à un *moment* de l'analyse –ce qui la justifierait- mais l'imprègne dans sa totalité, conduisant l'économiste à se détourner de la connaissance de la réalité elle-même. De la même façon, les économistes liés au mouvement syndical ou aux mouvements sociaux tendent à faire la revendication salariale une sorte de postulat finaliste qui leur interdit d'étudier de façon vraiment positive les modalités de formation des salaires, les causes de leur hausse ou de leur baisse (Simiand, 1932a, p. 532-541). Ils ne peuvent ainsi accepter l'une des principales conclusions empiriques de Simiand, à savoir que les mouvements de hausse des salaires dépendent principalement des phases de la dynamique économique globale dans laquelle se situe l'économie et que celles-ci soient plus commandées à long terme par les mouvements de la masse monétaire que par les revendications salariales (Simiand, 1932a, 1932b). Durant ses travaux « de jeunesse » comme ceux de sa « maturité », Simiand confronte cette posture critique aux classifications savantes erronées, indices d'une mauvaise compréhension de la nature de la science en général et de la science sociale en particulier. C'est ainsi qu'il s'attaque par exemple aux usages courants de la notion d' « économie sociale », qui se conçoit par opposition à l'économie « politique » au nom du fait qu'elle traiterait d'objets autres que les mécanismes usuellement conçus comme « économiques », ce que Simiand conteste vigoureusement : la bonne définition des termes du

langage scientifique est une condition des progrès de la science, de même que la construction de systèmes de classification scientifiquement éprouvés (Simiand, 1932a).

Pierre Bourdieu dépasse cette posture à la fois rationaliste et critique en s'appuyant sur une hypothèse fondamentale de la sociologie de la connaissance scientifique : les « erreurs » scientifiques trouvent leur principe dans les obstacles sociaux à la connaissance (Bourdieu, Chamboredon, Passeron, 1968). La *scholastic fallacy*, en particulier, découle de la position particulière du chercheur au sein de l'espace social (Bourdieu, 1994, Bourdieu, 1997a) : coupé de la pratique réelle, celui-ci tend à confondre « modèle de la réalité » et « réalité du modèle » et à donner pour les principes de la pratique le résultat d'une reconstruction conceptuelle liée en fait à sa propre position hors du monde de la pratique. Les systèmes de classement utilisés par les chercheurs sont toujours susceptibles d'être contaminés par des classements sociaux qui leur préexistent : les catégories politiques, religieuses, celles du sens commun le plus ordinaire s'infiltrant dans le discours et les structures mentales du savant au point d'engendrer une sorte de « sens commun savant ou demi-savant » qui fonctionne comme un système d'impératifs intellectuels, d'autocensures ou de représentations préformées de la réalité étudiée. C'est notamment le cas d'un certain nombre de catégories économiques, comme celle de « marché », « mythe savant (...) jamais défini et jamais discuté », parce qu'il renvoie à des évidences concrètes (Bourdieu, 1997b, p. 50), ou encore des présupposés implicites de la théorie de l'action, « l'anthropologie imaginaire » de la « rational action theory » (*ibid*, p. 64) qui appuie la représentation d'un acteur isolé, calculateur, hédoniste sur une « épistémologie déductiviste », et une philosophie sociale « intellectualiste », « atomistique et discontinuiste » d'autant plus répandues qu'elle est socialement légitimée. C'est ici sans doute que l'héritage durkheimien s'exprime de la façon la plus nette dans les travaux de Pierre Bourdieu¹⁷ et, en même temps, qu'il les dépasse en fournissant le principe d'une explication proprement sociologique des erreurs épistémologiques.

Plutôt que sur une posture normative, c'est donc sur la perméabilité des scientifiques au sens commun ordinaire et demi-savant que se fonde l'efficacité sociale de la théorie économique. En fait, la théorie économique néoclassique peut donner l'illusion de rendre compte des pratiques, parce que, objectivement orchestrées par les *habitus*, celles-ci tendent à des régularités que l'on peut aisément mais fictivement déduire d'un modèle simplifié de

¹⁷ Simiand lui-même analyse cette philosophie de l'action de façon extrêmement critique, en lui déniait toute pertinence empirique (Simiand, 1912). Il laisse toutefois dans l'ombre les fondements sociaux de la force du modèle « individualiste » en économie.

l'action (Bourdieu, 1974, 1980). C'est donc dans le travail empirique, et en particulier dans l'analyse des régularités statistiques construites par le chercheur selon une logique inspirée de celle de l'expérimentation que l'on peut départager les hypothèses causales les plus pertinentes, à condition de ne pas réifier l'instrument statistique et de ne pas s'en tenir à des « preuves » issues d'un usage techniciste des opérations d'enquête (Bourdieu, Chamboredon, Passeron, 1968).

Une statistique réflexive et constructiviste

Dans sa démarche positive, la science sociale telle que la conçoivent Simiand et Halbwachs s'appuie principalement sur un *usage réflexif systématique de la statistique* entendue comme substitut à l'expérience dans le domaine des sciences historiques et sur l'intégration des exigences de la théorie, en particulier les exigences d'*explication causale*, issues des sciences de la nature, au cœur de la recherche empirique sur le monde social. Simiand et Halbwachs ont recours à de nombreuses données d'enquêtes sans pour autant céder à la naïveté empiriste qui consisterait à réduire la science à l'accumulation de données obtenues indépendamment de toute recherche proprement théorique et à l'application de techniques statistiques censées se substituer à la théorisation sociologique. « *Le discrédit de la statistique tient à ce que souvent les statistiques ont été, en effet, fondées sur des mauvaises observations, ou plus souvent encore à ce qu'elles ont été mal lues, mal interprétées, sans une technique et une critique suffisantes, isolées du contexte, privées des restrictions ou des contreparties qui donnent à l'observation son sens véritable* » (Simiand, 1932a). Au contraire, les sociologues critiques passent une partie de leur temps à déconstruire et à reconstruire les données d'enquêtes produites par d'autres pour leur donner sens dans le cadre d'une problématique théorique souvent étrangère à ceux-là même qui en ont effectué le recueil. « *[Les données] ne seront point, dans la très grande majorité des cas, faites (au moins pour les constatations élémentaires) par d'autres économistes, et aux fins propres d'une recherche de science économique, mais par d'autres catégories de personnes et à d'autres fins* » (Simiand, 1932a).

Les statistiques d'Etat fournissent un paradigme de ces données constituées non pas sans principe, mais en fonction de considérations pratiques et normatives qui sont largement hétérogènes à l'activité scientifique proprement dite, et résultent plutôt des conditions sociales dans lesquelles sont placés les agents de l'Etat. Loin de s'interdire de les utiliser, le sociologue doit en fait travailler à restituer toutes les étapes du travail de collecte des données,

les questions que se pose le statisticien, les opérations qu'il juge légitime, etc., pour les intégrer au sein de son propre travail de construction des données. « Critique d'exactitude » et « critique d'aptitude » sont essentielles pour estimer la qualité des observations et leur pertinence eu égard aux questions auquel le chercheur tente de répondre. L'exemple des données sur les prix s'impose ici d'autant plus que Simiand lui a consacré un travail de « bénédictin » durant plusieurs décennies (Simiand, 1932a). Refusant l'usage d'indices synthétiques, critiquant les opérations usuelles d'addition menées pour « rendre lisibles » les données, Simiand vise en fait non pas tant la sophistication statistique que le fait même de ne pas rendre compte des données telles qu'elles sont recueillies et de prétendre gommer les conditions mêmes de ce recueil et de créer des artefacts qui ne font plus sens. Il consacre de longs développements, parfois jugés fastidieux par les lecteurs pressés d'en venir « aux faits », à restituer au contraire toutes les étapes de la préparation des données lorsqu'il s'agit d'en faire un usage proprement théorique et explicatif. Il privilégie les données temporelles (les « constatations conjointes ») plutôt que les comparaisons dans l'espace (« constatations en coexistence »), car il est conscient que des données de mauvaise qualité mais de nature homogène sont préférables à des données fondamentalement hétérogènes pour dégager les véritables liaisons entre variables. Il recherche l'atteinte des phénomènes « se faisant », ce qu'il appelle la « phénoménoscopie effective », condition la plus proche en science sociale de la situation expérimentale, et qui consiste à s'approcher le plus d'une observation directe et continue des données.

Si Simiand se concentre à ce point sur la qualité et la nature des données recueillies, c'est qu'il a adopté, très tôt, une vision à la fois constructiviste et critique de l'opération statistique, qui interdit de faire abstraction de la valeur même des données censées fournir le socle des expérimentations sociologiques. C'est ainsi qu'il critique dès 1898 *Le Suicide* de Durkheim précisément à cause de certaines limites qu'il a relevées dans l'adéquation entre les hypothèses et la qualité des données (Simiand, 1898). Comme Durkheim, Simiand refuse de voir dans un coefficient de corrélation élevé entre deux variables une preuve de leur liaison causale effective dans la réalité sociale. La recherche du lien causal implique elle aussi un travail de construction qui ne se réduit pas à l'exhibition d'un coefficient de corrélation élevé. En fait, Simiand pense que l'antécédent le plus général et le plus proche d'un phénomène, qui en constitue au sens strict la « cause », doit émerger de la multiplication des expériences successives menées dans l'objectif d'établir ce lien à partir des données les plus sûres et les mieux établies conformément aux préceptes de la « phénoménoscopie effective ».

Dans ses travaux sur les budgets ouvriers (Halbwachs, 1912a), Halbwachs fait preuve d'une combinaison de rigueur et d'inventivité dans l'interprétation de données qui font apparaître divers principes de variations entremêlés dans les dépenses des ouvriers. Il procède en plusieurs temps, en établissant d'abord qu'à revenu égal la répartition des dépenses diffère entre ouvriers et employés puis en étudiant les variations internes au groupe ouvrier, liées notamment aux revenus et à la taille de la famille. Ayant ainsi construit des profils de dépenses ouvriers spécifiques, il identifie à la fois une tendance générale à la surconsommation alimentaire et à la culture de rue, mais également des variations autour de ce style de vie dominant (Baudelot, Establet, 1994, chap. 5). Dans des réflexions sur la statistique fortement inspirées de Simiand (Halbwachs, 1912b), Halbwachs remet en cause l'usage de la moyenne et la « loi des grands nombres » comme instruments d'étude de la réalité sociale. Celle-ci est le produit d'un équilibre instable entre forces qui se composent : ce sont les rapports de force sociaux qui fondent les régularités observées, les ouvriers, éloignés du foyer central des valeurs sociales, s'opposant aux catégories plus intégrées. Si l'on peut parler avec Christian Baudelot et Roger Establet, d'une « statistique de l'hétérogène », c'est qu'Halbwachs, comme Simiand, refuse de réduire les faits sociaux à des lois mathématiques simples posées *a priori* et considère que les conditions sociales du recueil des données interdisent d'appliquer de façon brutale le calcul des probabilités aux faits sociaux.

Durant sa « période algérienne » (Bourdieu, 1977), puis dans les travaux de sociologie de l'éducation et de la culture menés au Centre de sociologie de l'éducation et de la culture/Centre de sociologie européenne (Bourdieu, 1979, Bourdieu, 1989), Pierre Bourdieu utilise, en plus des données qu'il recueille avec son équipe, par le biais de questionnaires, une multitude de données produites par l'appareil statistique officiel. Il dialogue d'ailleurs avec les statisticiens d'Etat, à l'ENSAE, où il enseigne, et à l'INSEE. Il introduit un questionnement radical sur les conditions de recueil, qui porte en particulier, dans les travaux sur l'Algérie, sur la notion de « chômage » (Merllié, 1989). Pour comprendre certaines différences dans les taux de chômage observés dans l'Algérie coloniale, il faut en effet avoir à l'esprit le fait que la reconnaissance de la notion de « chômage » par un groupe ou un individu dépend du degré d'insertion de cet individu ou de ce groupe dans l'économie capitaliste. Pour autant, il serait absurde d'en conclure à l'inutilité de l'opération statistique : mais elle suppose, pour être efficace et pertinente, une analyse préalable des conditions sociales de sa réalisation et de la signification engagée dans les données produites (voir par exemple Gollac, 1994). Le travail statistique est lui-même inscrit dans la réalité sociale. Les catégories utilisées

sont plus ou moins cristallisées dans la réalité, plus ou moins mises en forme, et exercent aussi en retour un effet de légitimation (comme par exemple les catégories socio-professionnelles qui contribuent à l'existence des groupes, Boltanski, 1982, Desrosières et Thévenot, 1988) ou, au contraire, de contestation économique et sociale (par exemple dans le cas des données sur les « inégalités » souvent produites à des fins militantes ou politiques, voir Darras, 1966). Les statisticiens, les sociologues, les économistes sont des agents sociaux dotés d'intérêts propres, de pulsions, de catégories préconstruites : c'est en faisant l'analyse de ces obstacles à la connaissance qu'il sera possible de parvenir à une connaissance plus objective, car consciente des limites du savoir qu'elle produit. Ainsi, la construction statistique est une construction sociale et une sociologie réflexive doit prendre aussi pour objet le travail statistique, particulièrement dans les secteurs où il est constitué comme un enjeu : l'économie, mais aussi la justice, ou encore l'éducation.

Refusant la posture positiviste et instrumentale qui fait des méthodes économétriques les seules sources de validation empirique, Bourdieu participe au contraire au succès des méthodes d'analyse de données multidimensionnelles dans l'étude du système d'enseignement (Bourdieu, 1989), mais aussi des marchés (Bourdieu, 1990), qui ne sacrifient pas la description des propriétés de structure à la recherche des « facteurs explicatifs », et refuse de réduire la recherche des liaisons statistiques à l'utilisation routinisée des tests d'indépendance. Il développe, à travers la construction de la notion d'espace social et de celle de champ, une conception géométrique et structurale de la réalité sociale très éloignée de la vision des ingénieurs du social, qui cherchent avant tout les moyens d'agir de l'extérieur sur une réalité et préforment leurs variables à des fins d'intervention politique ou économique.

La sociologie réflexive apparaît alors comme une pratique particulière de l'enquête, qui dépasse d'un même mouvement le positivisme (représenté dans les années 1960 en sociologie par les travaux de Lazarsfeld) et le théoricisme d'origine philosophique (tel qu'il s'exprime aujourd'hui chez des sociologues comme Giddens ou Luhmann). Il s'agit bien de construire un modèle de la réalité, mais sans sacrifier la logique pratique au profit de la logique logique, en s'appuyant sur des expérimentations limitées et menées de façon critique, dans la perspective d'une explication et d'une prévision mais sans préjugé instrumentaliste. Face au couple « théorie économique mathématique/statistique officielle » qui structure aujourd'hui le champ de l'économie, il indique que la théorie économique peut aussi se construire dans et par l'enquête, à condition de faire de celle-ci une épreuve constante de la théorie du chercheur. Et, loin de s'être arrêté à une épistémologie et une méthodologie,

l'économie sociologique ainsi conçue a d'ailleurs accumulé des hypothèses et des résultats qui contribuent à remettre en cause les postulats de la théorie néoclassique.

On retrouve donc chez Pierre Bourdieu un écho du projet « fondamentaliste » de Simiand et Halbwachs en matière de théorie économique sociologique, mais ce projet est entièrement repensé à la lumière de la sociologie de la connaissance et d'une socio-analyse de l'opération théorique et de l'opération statistique. Il s'agit de reconstruire les fondements d'une théorie économique sans tenir pour négligeable tout ce qui a été produit sous ce nom, bien au contraire, mais en donnant à la recherche théorique une autre orientation pratique, qui l'associe en particulier à la construction statistique et, plus encore, à la conscience réflexive des opérations indissociablement scientifiques et sociales de toute nature que le chercheur est conduit à faire.

1.2. Le « point de vue » de Simiand : une perspective radicale¹⁸

Dans le groupe durkheimien, la position de Simiand, auquel Mauss consacre une nécrologie particulièrement émouvante (Mauss, 1997 [1935], p.754-757), était dès le début relativement singulière. Bien qu'il détienne les propriétés sociales, scolaires et politiques caractéristiques des membres de ce groupe, et plus particulièrement du pôle des chercheurs décrit par Johan Heilbron (consacré par l'Ecole de la république, normalien, philosophe, dreyfusard, socialiste, marginal par rapport à l'Université, Heilbron, 1985), Simiand est aussi un chercheur solitaire, qui s'est construit une véritable « tour d'ivoire » : d'abord avec la section « sociologie économique » de *L'Année sociologique*, empire dans l'empire où il recense et critique avec une grande vigueur polémique une masse impressionnante de textes économiques, historiques et statistiques de toutes origines (ainsi que l'ont montré notamment Philippe Besnard et Philippe Steiner, Besnard, 1996, Steiner, 1996); ensuite avec ses travaux qualifiés « de travail de bénédictin » (Lucien Febvre) sur les salaires, les prix, la monnaie présentés à un public restreint sans véritable volonté de les diffuser largement (comme le montre récemment Jean-Christophe Marcel, Marcel, 2001) ; enfin avec sa « méthodologie » si souvent décrite comme pesante, laborieuse, qui ferait de son œuvre majeure *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* un « édifice grandiose dont on aurait oublié de retirer l'échafaudage », selon l'heureuse expression de Gaëtan Pirou (cité par Frobert, 2000). Alors que Mauss, et même Halbwachs, semblent déployer à propos d'objets relativement divers des

¹⁸ Les pages qui suivent reprennent une intervention au colloque « Marcel Mauss et son réseau », Maison des sciences de l'homme, 23 et 24 mars 2001.

trésors d'inventivité théorique et empirique, Simiand a choisi les pentes les plus abruptes et les plus austères. Ce sont celles de la méthode statistique et de la théorie économique confrontées, pendant plus de trente ans, à un objet auquel il ne cesse de se consacrer : la dynamique cyclique des économies d'échange complexes, et en particulier des salaires, étudiée principalement à partir du cas français dans une période qui va de la fin du dix-huitième jusqu'au début des années 1930.

Si Simiand échoue sans aucun doute à renouveler autant qu'il l'aurait souhaité les pratiques et les conceptions des économistes, des sociologues et même (dans une moindre mesure) des historiens, on peut aujourd'hui discuter de la nature de cet échec relatif, et en rechercher les causes, en particulier sociales. Mais il faut alors rendre justice à ce que l'on peut appeler le « point de vue » de Simiand. Il s'exprime de la façon la plus pure et la plus directe dans la méthodologie, de nature essentiellement statistique, telle qu'elle est exposée et déployée en premier lieu dans *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* publié en 1932 en 3 volumes de 1357 pages (non compris les plisages). Cela implique d'évaluer –au moins provisoirement- son *travail* (selon l'expression de Ludovic Frobert, Frobert, 2000) à l'aune de ses propres critères et non d'une méthodologie abstraite et extérieure. Le point de vue de Simiand est à la fois original et radical. Sa conception méthodologique de la « sociologie économique », qui n'est ni « déductive » ni totalement et purement « inductive », le rend largement inaudible de la grande majorité des économistes de son temps - pas seulement anglo-saxons- et, encore plus peut-être, de la grande masse des économistes du présent. Mais elle l'éloigne également, dans une certaine mesure, des sociologues qui se détourneront après la deuxième guerre mondiale de la « sociologie économique » au profit, notamment, de la « sociologie du travail » (Heilbron, 2001), voire des historiens économiques même les plus acquis à ses positions (comme Marc Bloch et Lucien Febvre, Frobert, 2000, p. 25). Sa « théorie expérimentale », ses démarches, ses résultats, sont un peu des objets épistémologiques non-identifiés, surtout dans un champ (la science économique internationale) qui se referme alors autour d'une *doxa* que Simiand avait toujours combattue. La science économique qui se construit dans les années 1930, est plus que jamais normative, conceptuelle et idéologique, mais désormais elle est *aussi* quantitative et statistique. La réception de Simiand parmi les économistes et plus largement les chercheurs en sciences sociales peut ainsi être analysée comme le résultat d'une communication impossible.

De l'observation à l'explication

L'originalité la plus apparente de Simiand tient sans doute dans le mode d'exposition de son travail. Il faut entendre par là à la fois son style écrit, dont on a beaucoup parlé —« raboteux » selon Charles Rist, avec ses phrases longues, son vocabulaire plein de « scories philosophiques » (Lucien Febvre), exigeant et ascétique, ses inventions linguistiques, on n'ose dire littéraire, autant que méthodologiques - la « phénoménoscopie », qui doit être « effective », « suivie », « complète », les « constatations en succession » ou « en coexistence », les « préceptes de l'intégralité indépendante, de la ségrégation homogène, de l'identité de base, de la revue sélective, de l'imperfection équivalente », etc. Il faut également entendre par là l'*ordo exponandi* : si l'on met de côté l'avant-propos du *Salaire* où il résume ses résultats de façon assez plaisante (évoquant même le rôle de l'alcoolisme dans les progrès de la classe ouvrière), Simiand commence par exposer ce qu'il faut faire pour être scientifique dans le cadre expérimental, en infère ce que l'on peut faire en général en sciences sociales faute d'expérience de laboratoire, en vient à ce qu'il *voudrait* faire puis à ce qu'il a *pu* faire à propos des salaires, avant d'en arriver très progressivement à présenter ce qu'il *a fait*, en établissant d'abord le mouvement général des salaires, en le confrontant aux diverses circonstances de l'observation (c'est-à-dire à l'ensemble des variables qui peuvent se révéler la cause de son évolution). Cela repousse la première interprétation sociologique d'ensemble aux environs de la page 1050. Même lorsqu'il traite de chaque « dépendance » potentielle, il suit toujours très scrupuleusement l'*ordo inveniendi* (au moins reconstruit) de sa recherche : « détermination de la recherche », « constatations » tirés de l'analyse des données, « confrontation avec le mouvement des salaires » puis « interprétation ». Si le lecteur formé à l'économie spéculative *attend* un « modèle » simplifié de la réalité économique, celui-ci ne viendra donc qu'à la fin de la présentation sous la forme très particulière d'une « théorie expérimentale » induite des données et constamment référée à celles-ci, ce « monétarisme social à fluctuations incitatrices » qui accorde à la monnaie le rôle de *primum mobile* et aux actions et réactions des agents économiques, c'est-à-dire à une psychologie sociale dynamique, un rôle central dans l'évolution cyclique de l'économie. De plus toute la méthodologie de Simiand est présente dans chaque analyse locale, ne serait-ce qu'à travers les principes classificatoires qui organisent la présentation (l'opposition constatation / interprétation, l'usage systématique de lettres et de chiffres pour renvoyer à des éléments de la construction).

Simiand écrit, il faut le dire, comme pour décourager le lecteur pressé et inattentif aux données. Il assume d'ailleurs explicitement cette conception élitiste, lorsqu'il écrit en note de l'avant-propos : « *aux lecteurs qui voudront bien lire ainsi mon travail tout entier, je ne puis*

qu'exprimer d'avance mon remerciement ; et assurément je souhaite qu'ils soient le plus nombreux possibles. Mais n'ignorant pas combien les loisirs de lecture sont limités, je crois utile (...) d'indiquer ici moi-même quelle est, selon le temps qu'on voudra consacrer au présent ouvrage, la meilleure façon à mon avis d'en prendre une connaissance correspondante ». Il distingue alors « *le lecteur qui ne voudra ou ne pourra y consacrer que quelques heures* », celui qui voudra « *y consacrer une heure à deux* » et enfin celui qui « *disposerait de moins encore* » (p.X). Une enquête de réception s'imposerait ici : ce livre a-t-il été vraiment lu ? Il n'a pas été réédité autrement que par petits morceaux, n'a pas ou peu été traduit¹⁹, et il est peu cité autrement que sur le mode de la révérence, assez peu discuté pour ce qui est parfois présenté comme un « classique » (la principale exception provenant de l'histoire économique), rarement matière à enseignement.

La deuxième originalité de Simiand est plus proprement méthodologique : c'est une vision très particulière de l'*ordo inveniendi*, de ce qu'il faut faire pour s'approcher de la scientificité en science économique. On peut la résumer en trois points :

- (1) le primat absolu de l'*observation* la plus fidèle possible des phénomènes économiques dans tout leur déroulement temporel (qui se traduit par la notion de « phénoménoscopie effective, suivie et complète »), sur un objet convenablement isolé (« précepte de l'intégralité indépendante (ou de dépendance reconnue) »), ce qui implique de le décomposer de façon rigoureuse (« ségrégation homogène ») et de multiplier les « opérations intellectuelles » analogues (« pluralité des expériences » respectant le « précepte de l'identité de base »). Il s'agit de rapprocher par une attention extrême les opérations intellectuelles de l'économiste des opérations matérielles de l'expérimentateur et de tenter, dans des limites reconnues, de compenser les infériorités manifestes mais non irréductibles de l'économiste. Simiand réinsère en particulier dans l'observation économique les acquis de la méthode historique (la critique d'exactitude des documents) et leur ajoute une « critique d'aptitude »²⁰, où il tient compte du fait que les données sont souvent observées par des non-économistes, à de toutes autres fins que l'analyse positive. Il commence à observer les données sans hypothèse sur des dépendances éventuelles.

¹⁹ Les rares exceptions (évoquées par P.Steiner dans une discussion de ce travail) sont des traductions « sauvages » utilisées dans des cours mais jamais publiées par des éditeurs académiques ou commerciaux. L'une des difficultés ici consiste à reconstituer le *lectorat réel* d'un auteur comme Simiand, dont le livre a pu être acheté, cité, sans être vraiment lu...

²⁰ « Le fondement et la valeur de toutes les opérations et déterminations qu'il pourra comprendre [le traitement de cette réalité de fait] ne seront jamais dans l'esprit de l'opérateur, mais dans la conformité à l'objet. (...) Cela veut dire, non pas assurément que l'esprit ne puisse avoir à simplifier le donné pour l'étudier, c'est-à-dire à *abstraire* ; mais que cette abstraction devra suivre « les articulations mêmes de la réalité ».

- (2) le caractère construit et même théoriquement construit du dispositif d'observation (qui interdit de le qualifier d'empiriste) : c'est le rôle des bonnes classifications, comme celle de la section *Sociologie Economique* de *L'année sociologique*, en particulier parce qu'elles permettent de faire la « revue systématique des circonstances de l'observations » (à côté de la « revue empirique »), c'est-à-dire la liste des variables explicatives potentielles, dégagée de la connaissance des différentes théories et idées préexistantes, en allant des faits non-économiques aux faits économiques les plus constitutifs) ; la construction d'une définition qui soit la plus nette, la plus générale et la moins contestable, ce qui suppose au passage de partir du « sens commun », de l'usage et de les corriger. Le salaire renvoie par définition (sociale) à l'époque de Simiand au travail « ouvrier » ; après discussion sociologique, le salaire véritable est le salaire dit « nominal », parce que seule la valeur monétaire affichée existe socialement) ; Simiand construit des notions « désirables » (par exemple le coût de l'opération ouvrière, le rapport du salaire à l'effet utile, le problème étant de les mesurer) ; puis il s'agit de confronter celles-ci avec l'« accessible » (critère d'aptitude)²¹ ; ensuite, c'est la réalisation d'opérations statistiques simples sur les données accessibles (calculs de moyennes arithmétiques en tenant compte du « précepte de l'imperfection équivalente » -Simiand n'excluant d'ailleurs pas de calculer des coefficients de corrélation dans un travail ultérieur-, courbes semi-logarithmiques) ; enfin, les constatations sont opérées à partir de l'analyse des courbes répétées sur des ensembles différents.
- (3) le statut de l'*explication causale* comme objectif ultime de l'interprétation sociologique des faits économiques et la subordination de cette explication au verdict répété des liaisons observées à partir d'ensembles bien identifiés. La « cause » d'un phénomène n'est pas une réalité métaphysique mais l'*antécédent* le plus universel, le moins substituable et le plus immédiat – et aussi, celui dont les variations sont de plus grande ampleur, comme dans la relation entre prix et salaires, puis entre disponibilités monétaires, prix et salaires. Parce que le phénomène se produisant se caractérise par des variations, Simiand cherche les antécédents à partir des « correspondances en succession » et non « en coexistence ». Seules de nombreuses séries chronologiques de bonne qualité (homogènes, continues, complètes) permettent de faire apparaître « à vue » des antécédences dans les variations, d'éliminer les simples « conditions » (tout varie mais certaines variations sont plus immédiatement déterminantes, c'est le

²¹ Simiand est conduit à mener une passionnante analyse historique de ce qu'est un document de salaire, une feuille de paye, un document comptable, etc.

« précepte de la liaison la plus étroite et de la sériation des dépendances »). Au contraire, la méthode comparative ne permet pas de sérier suffisamment les dépendances enchevêtrées dans la réalité.

Pour rendre justice au point de vue de Simiand, il ne faut pas séparer cette méthodologie de sa mise en œuvre et de ses résultats, car la lecture du *Salair* est un « tout » : le précepte le plus obscur s'illumine lorsque Simiand s'y réfère face à un problème concret posé par ses données. On ne peut donc lire vraiment *Le salair* qu'en refaisant avec Simiand chaque étape de la mise en œuvre, de la constatation, de la conclusion -le temps de la lecture ainsi conçue est sans doute très nettement sous-estimé par Simiand. Pour comprendre le cœur de ce processus d'observation, la place de la *visualisation des données* est décisive : c'est en observant et en comparant attentivement des courbes, dont les plus importantes sont reproduites en grand dans les plis du tome 3, que Simiand tire des conclusions, d'ailleurs en général très nuancées, prudentes, révisables.

Considérons les quatre courbes A, B (salaires), C (prix), D (monnaie) (cf. *Annexe I*). Face à leur diversité, leur aspect un peu « chaotique », Simiand recherche les conclusions les plus « générales » (cherchant à en extraire un ordre intelligible) : cela suppose de réduire le divers, d'écarter les exceptions ; d'inférer (au sens strict). Il observe dans tous les cas l'alternance de phases (hausse/baisse, hausse/stabilité, hausse forte/faible). Il recherche les antécédents pour chacune de ces phases et tente de généraliser ses observations : or, la datation est difficile et floue, en particulier du fait de la diversité des séries. Les fluctuations intra-décennales (prix) posent un problème spécifique que Simiand écarte ici du fait de données trop discontinues en matière de salaires.

Les raisons d'un échec. Quelques hypothèses

Une première hypothèse découle de l'analyse qui précède : l'ouvrage de Simiand est resté largement opaque et peu lisible par la communauté savante, le champ (les champs) qui l'a (l'ont) reçu et cela malgré le fait que Simiand expose de façon détaillée toutes ses opérations. De nombreuses citations vont dans ce sens, en particulier en ce qui concerne les économistes, principaux destinataires de l'ouvrage. Même les citations ou évocations très favorables sont souvent des témoignages d'admiration - celui de Mauss, évoqué plus haut, n'est pas le moindre. Mais, pour comprendre à quel point ce travail résiste en fait à une lecture charitable, il faut en évoquer d'autres caractéristiques. Simiand est un chercheur solitaire

confronté à des masses de données informes qu'il rassemble, organise, discute, dissèque, compare, commente, etc. Il en oublie, au fond, de régler certaines de ses dettes à la communauté savante, en particulier durkheimienne, à laquelle il doit une partie importante de ses orientations théoriques et méthodologiques. Grand lecteur, infatigable auteur de notes critiques, combattant de choc face à l'histoire traditionnelle durant la première partie de sa carrière, il puise son inspiration à de nombreuses sources. Or, on ne peut cependant qu'être frappé par le faible nombre de références bibliographiques et de noms cités dans ses travaux « positifs » (en particulier si on les rapporte au nombre de pages écrites²²). Dans le seul premier tome du *Salaire*, si on laisse de côté les citations de sources de données (qui occupent les pages 310 et *sq.* du *Salaire* et d'organismes statistiques (l'office du travail et le Bureau International du Travail), Simiand cite, en général en note une trentaine d'« auteurs » : il s'agit pour la moitié des citations de ses propres travaux antérieurs, de Levasseur (4 fois, surtout en tant que producteur de données), du statisticien Julin (3 fois), d'évocations critiques de Le Play (3 mentions) et essentiellement de citations de philosophes et de mathématiciens qui viennent fonder l'analyse des propriétés de la méthode expérimentale. Durkheim et les durkheimiens ne sont pas cités avant le tome 2, où ils sont remerciés de façon un peu rapide. Simiand réalise à l'extrême le modèle du savant isolé –qui n'enseigne que pour un auditoire de *happy fews*–, coupé du reste du monde, seul face à des données recueillies par d'autres. Au fond, il propose un travail positif qui se défend lui-même, qu'il faut « prendre ou laisser ». Une partie des commentateurs se contenteront d'en résumer les conclusions ou d'en préciser la démarche, mais sans appliquer semblable démarche à un objet comparable ou chercher à la confronter à d'autres données nationales ou historiques. En ce sens, l'isolement de Simiand, son « drame » (Marcel, 2001) sont patents.

La deuxième hypothèse, complémentaire, renvoie à la structuration internationale du champ de la science économique dans les années 1930, moment où l'œuvre de Simiand connaît son maximum d'audience et de consécration, une sorte d'apogée. Simiand, esprit universaliste et internationaliste –comme les autres durkheimiens mais peut-être un moins que certains d'entre eux (comme le montre son adhésion très active à l'Union sacrée)–, écrit pour la communauté savante internationale. Mais il écrit en français, un français classique et scolaire, difficile à lire, exigeant en temps, en concentration. Simiand est reçu et consacré dans le monde francophone mais nettement moins ailleurs. Son œuvre suscite chez certains économistes anglo-saxons une critique presque de principe : l'article de Hicks de 1932 dans

²² La même observation vaut *a fortiori* pour le cours au Conservatoire national des arts et métiers.

l'Economic Journal réduit *Le salaire* à une validation empirique laborieuse de la théorie quantitative de la monnaie. Schumpeter, qui avait critiqué très violemment les prétentions de Simiand en 1914, sera toutefois admiratif dans les années 1950 pour sa méthodologie et l'information statistique qu'il produit. Mais les opérations statistiques menées par Simiand sont sans aucun doute perçues comme relativement triviales par nombre d'économistes des années 1930-40, de plus en plus souvent formés aux mathématiques ou à la physique (ce qui est de plus en plus vrai aussi des « nouveaux » historiens économiques). Au moment où se construit l'économétrie (qui fait le lien entre théorie économique, théorie des probabilités et statistique, comme le montre notamment Alain Desrosières, 1993), l'échec relatif de Simiand provient aussi du fait qu'il apparaît alors comme un empiriste sans théorie formalisée. Il ne formalise pas la relation centrale qu'il pense avoir établi et critique le mécanisme et le simplisme de la théorie quantitative de la monnaie sur la base des faits : une forte variation de la quantité de monnaie entraîne une plus faible variation des prix ²³. Il apparaît aussi comme un statisticien « excluant » tout autre matériau que quantitatif (Mauss) mais dépourvu de modèle probabiliste, et plus largement refusant les outils les plus « sophistiqués » (donc « modernes ») de l'économie (ne serait-ce que les techniques de régression) : il calcule des moyennes arithmétiques, compare de façon qualitative des courbes semi-logarithmiques -, et il préfère l'analyse « à vue » des données à la construction d'un modèle théorique formalisé²⁴.

Simiand est pris entre deux « piliers » de l'économie « moderne » : la macroéconomie (dans un langage néoclassique, avec Hicks) et l'économétrie, qui permet de « tester » les modèles. Le troisième pilier, la comptabilité nationale, fragilisera un peu plus la position du chercheur empirique isolé, auteur de ses propres définitions « désirables », face aux appareils nationaux et internationaux de collecte et de production de données. Ceux-ci monopolisent les données « accessibles » et utilisent des outils technologiques de plus en plus sophistiqués pour les traiter. L'économie devient en même temps une *big science* de plus en plus caractérisée par le travail collectif, les investissements lourds²⁵. La démarche de Simiand est en porte-à-faux avec la méthodologie à la même époque dominante dans le champ de la science économique, qui se développe au contraire dans une dynamique inverse : (1) primat des hypothèses spéculatives formalisées sur la production de données ; (2) recueil de données standardisées dévolu aux appareils statistiques de grande taille à des fins de prévision et de diffusion de données agrégées et simples vers le public ; (3) subordination de l'administration

²³ Ce qui justifie le parallèle souvent fait avec Mitchell et Kuznets.

²⁴ On peut ici opposer Simiand à Hicks. Hicks, qui fait en 1932 une critique vive de Simiand, formalise la théorie (conceptuelle et idéologique) de Keynes dans le cadre de l'économie mathématique.

²⁵ La seule véritable postérité de Simiand *sur ce plan* réside probablement dans le travail collectif mené par des historiens des *Annales* sur un mode très positiviste, autour de Labrousse.

de la preuve à la modélisation mathématique préalable des relations théoriques et de la forme des distributions statistiques (hypothèses de normalité, etc.).

La troisième hypothèse se réfère aussi à ce que devient le champ de la science économique dans les années 1930, cette fois dans sa relation avec un autre univers social, le champ politique. Car alors, c'est aussi, simultanément, le projet d'une économie sociologique qui est en partie disqualifié : empiriste, positive, historique cette économie apparaît de faible utilité dans le contexte de la « grande crise », qui va s'accompagner d'un changement de regard collectif sur l'action étatique face aux fluctuations de l'économie : le champ politique devient demandeur de solutions économiques fondées en raison. Chercheur autonome solitaire, Simiand est éloigné d'une science économique d'Etat avant tout tournée vers l'action et la politique économique (illustrée par X-Crise). Sa modestie relative en matière d'action politique sur l'économie (il croit plus en l'action rationnelle des mouvements sociaux qu'en une politique centrale autoritaire) l'éloigne du volontarisme planificateur et interventionniste qui accompagne alors le rapprochement de la discipline économique du pouvoir politique (création d'organismes de conjoncture, montée en puissance des économistes d'Etat). Son passage par le champ politique l'a vraisemblablement rendu plutôt méfiant et éloigné de la *doxa* des praticiens et des techniciens, sans qu'il abandonne jamais un socialisme rationaliste et ses solidarités de classe. Mais il est désormais sur ce terrain aussi un peu isolé et peut-être désabusé, loin de toute forme de prophétisme, cela dans une période où triomphent les prophètes (rationnels ou moins rationnels). En France, comme le montre Ludovic Frobert, Simiand devient surtout un enjeu dans les luttes entre libéraux (qui rejettent son déterminisme rationaliste, sa philosophie de l'histoire hostile à la contingence, etc.), les interventionnistes qui condamnent son fatalisme ou au contraire se l'approprient, les socialistes inspirés par Keynes, etc. Dans sa « tour d'ivoire », un peu hautain, Simiand reste sans aucun doute socialiste mais refuse de suivre un mouvement d'optimisme volontariste qui ne reconnaît pas le fait selon lui majeur de la période : l'entrée dans une phase B de l'économie mondiale.

Simiand fascine à juste titre les durkheimiens qui considèrent son projet méthodologique comme particulièrement décisif pour la cause de la sociologie rationaliste et empirique et pour ses éventuels usages sociaux. Son échec est, au moins pour une part, le produit d'une transformation de la structure du champ des sciences sociales, qui voit l'économie radicaliser son statut de discipline normative et conceptuelle, en devenant à la fois plus statistique et plus politique.

1.3. Des croyances collectives aux enjeux symboliques²⁶

Parmi les éléments originaux caractéristiques de la sociologie économique « radicale » issue de l'œuvre de Durkheim, il faut souligner la relation qui s'établit entre psychologie, sociologie et économie. Il ne s'agit pas de reconstruire la genèse de la référence psychologique chez les durkheimiens – cf. le travail de Bruno Karsenti consacré à Marcel Mauss, qui décrit une « inflexion » progressive et contrôlée vers la psychologie, Karsenti, 1997. Il s'agit plutôt de discuter l'actualité de cette référence, et surtout de ces usages, qui ne sont ni un emprunt mécanique de concepts ni le recours à une analogie un peu vague. Il s'agit plutôt de réactiver une conception de l'ordre économique qui en fait un ordre de part en part « psychologique », la principale propriété de cette psychologie étant son caractère collectif. Comme l'écrit en effet Maurice Halbwachs en 1938 en introduction à une étude intitulée *Analyse des mobiles dominants qui orientent les individus dans la vie sociale* (à nouveau publiée après la guerre sous le titre *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*) : « quels autres motifs d'agir dans la vie sociale pourraient avoir les individus que ceux qui leur sont présentés, suggérés, et bien souvent imposés par la vie sociale ? » (Halbwachs, 1955 [1938], p.34).

L'économie n'échappe pas à la psychologie collective. Cette idée, qui peut aujourd'hui sembler banale, n'est pas sans faire scandale lorsque Durkheim la reformule en 1908 devant un public d'économistes universitaires, en premier lieu Paul Leroy-Beaulieu qui le rappelle vivement à l'ordre des « lois immuables de l'économie ». C'est sans doute la première fois que Durkheim la formule de façon aussi directe, même si elle est présente dans *La division du travail social* et dans les *Règles* sous des formes moins explicites. « [Les faits économiques] 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 leurs propriétés objectives, mais aussi de l'opinion qu'on s'en fait. Et sans doute cette opinion est, en partie, prédéterminée par ces propriétés objectives ; mais elle est aussi soumise à bien d'autres influences. Que l'opinion religieuse proscrive telle boisson, le vin, par exemple, telle viande (le porc), et voilà le vin et le porc qui perdent, pour totalité ou partie, leur valeur d'échange. De même, ce sont des mouvements de l'opinion, du goût, qui donnent de la valeur à telle

²⁶ Les pages qui suivent reprennent la communication « Psychologie, sociologie et économie chez François Simiand. Quelques remarques sur la pensée durkheimienne en économie » au colloque « Economie et psychologie », Université de Paris 8, Institut d'études européennes, 21 juin 2002.

étouffe, à telle pierre précieuse plutôt qu'à tel autre, à tel mobilier, à tel style, etc. Sous un autre rapport, l'influence se fait sentir. Le taux des salaires dépend d'un étalon fondamental qui correspond au minimum de ressources nécessaires pour permettre à un homme de vivre. Mais cet étalon est, à chaque époque, fixé par l'opinion. (...) Il y a même des formes de production qui tendent à se généraliser, non pas seulement à cause de leur productivité objective, mais en raison de certaines vertus morales que leur attribue l'opinion : telle, la coopération. » (Durkheim, 1975 [1908], p.220).

Aucun objet économique n'échappe à ce que Maurice Halbwachs appellera une « estimation sociale » qui est l'œuvre incessante des agents économiques. Cette « opinion » est évidemment collective (par opposition à la philosophie individualiste de l'opinion). La notion d'« opinion » évoque une évaluation « subjective » qui est l'œuvre de tout agent économique et n'est pas indépendante de son action. L'action n'est jamais ni mécanique (comme dans la prétendue loi de l'offre et de la demande) ni dictée par une Raison universelle incarnée en chaque individu (*homo oeconomicus*). La part psychologique de l'action, et plus largement de la vie sociale, est déterminante dans l'univers des échanges, mais aussi de la production, des conflits, etc. On pourrait dire que tout objet économique a toujours deux composantes, objective et subjective, la formation de cette dernière obéissant à des « lois » sociales.

Les héritiers intellectuels de Durkheim qui s'intéressent à l'économie, en premier lieu Simiand et Halbwachs, ne vont cesser de développer cette hypothèse. A la différence de Durkheim, ils s'engagent dès leurs premiers travaux dans l'étude d'un secteur économique (les mines de charbon pour Simiand, le logement à Paris pour Halbwachs). L'hypothèse psychologique va s'exprimer chez eux dans l'idée qu'il existe une relation entre l'état des « opinions » (ou plus exactement des « mobiles », « motifs », « tendances » et « dispositions ») propres à un groupe et les caractéristiques économiques « objectives » de ce groupe. La psychologie collective devient une psychologie des classes sociales, qui accompagne *pas à pas* l'analyse des rapports objectifs qui s'établissent entre les groupes. « [Les] motifs généraux, esprit de famille, ambition, épargne, recherche des biens matériels, des distinctions, désir d'améliorer sa condition, (...) ne se présentent nulle part, chez aucun individu, à titre de tendance ou disposition isolée, abstraite. Ils sont en chacun parce qu'ils sont dans le groupe dont il est membre, et leur forme, leur intensité, résulte des conditions propres au groupe, de sa structure, de ses rapports avec les autres » (Halbwachs, 1955 [1938], p.57).

Simiand s'intéresse surtout à la psychologie collective de la répartition des revenus et de la production (donc des cycles économiques), alors qu'Halbwachs se concentre plus sur la celle du « niveau de vie », des budgets familiaux et des tendances générales propres aux différentes classes (par exemple l'individualisme paysan, le libéralisme bourgeois, etc.). En termes plus « modernes », l'un est plus préoccupé des conditions de la production, l'autre de la consommation. Dans les deux cas, le groupe « ouvrier » occupe une place de choix : pour Simiand, le « salaire » est par définition le « salaire ouvrier » (cf. la discussion de l'acception de la notion de « salaire » au début des années 1930 dans *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Simiand, 1932a, voir *supra*). Pour Halbwachs, c'est la position singulière de la classe ouvrière tenue à l'écart du foyer central des valeurs sociales, qui mérite le plus d'attention. Mais, à côté du monde ouvrier, c'est en fait l'ensemble du « champ économique » qui est l'objet d'une part plus ou moins importante de leurs investigations.

Pour conclure sur ce point, on pourrait dire que s'opère, à la suite de Durkheim, une tentative d'application de l'hypothèse psychologique à l'analyse économique des rapports entre les classes (et secondairement toutes les formes de groupement et d'association). Chez Simiand, cette psychologie des classes n'a pas un statut annexe dans l'interprétation des phénomènes liés au « salaire » et des fluctuations : elle est au cœur de l'interprétation sociologique « explicative » de la dynamique de l'économie.

Croyance collective, monnaie et temps

Pour illustrer le statut donné par Simiand à la psychologie, je me référerai surtout à son livre le *Salaire*, qui est une sorte d'œuvre « totale » où il cumule l'ensemble de ses travaux théoriques et empiriques. Le premier point d'appui est l'évocation des « traits psychologiques dans la vie et l'action économiques » dans la liste systématique des causes possibles de la variation des salaires. Simiand l'écarte dans un premier temps sous une forme générale, pour des raisons liées à la difficulté de mesurer objectivement les variations de la psychologie générale ou même économique (Simiand, 1932a, tome premier, p. 221-243). Mais il y revient dans un second temps, une fois établie (de façon « méthodique ») une relation de dépendance entre les fluctuations de longue durée des grandeurs monétaires, celles des prix et celles des salaires : « *N'apercevons-nous pas maintenant comment cette psychologie économique pourrait être agent d'une variation alternative, séculaire ou semi-séculaire, telles que la présentent les divers mouvements observés des éléments économiques de production et de répartition et notamment notre salaire ? Ne serait-ce pas que, dans la*

réalité économique que notre étude s'efforce de comprendre, cette psychologie qui intervient essentielle (sic) est une psychologie conditionnée, et conditionnée par des ordres de faits qui ont varié dans ce même cadre ? ». C'est pourquoi Simiand intitule sa partie « explicative » ou « interprétative » : « Mouvement général de salaire et antécédents psychologiques explicatifs ». La psychologie collective fournit un rouage explicatif essentiel qui permet aux relations statistiques de prendre sens, mais que l'on ne peut pas non plus traiter indépendamment des variations objectives des grandeurs monétaires.

Simiand rejette une psychologie *apriorique* et conceptuelle, déduite d'une « nature humaine » asociale. Il va chercher ce qu'il appelle des « tendances » dans la vie collective de groupes humains situés dans des rapports économiques particuliers, et dans des conditions économiques historiquement déterminées (Steiner, 1996). Si les ouvriers tendent bien toujours à maximiser le rapport entre leur gain monétaire et leur effort (et plus précisément à vouloir le plus souvent 1/ augmenter leur gain 2/ réduire leur effort), la forme et le contenu de ces tendances varient en effet selon deux éléments « contextuels » : le degré d'abondance monétaire qui détermine en partie le rythme d'augmentation des prix (avec la notion de « condition incitatrice et permissive ») et la résistance opposée à ces tendances par le groupe patronal, dont les propres tendances « réagissent » avec celles du groupe ouvrier. Sans entrer plus loin dans cette analyse de « tendances » (psychologiques) et de « contre-tendances », on peut noter que la psychologie collective des classes économiques est toujours à la fois socialement stable (« tendances lourdes », inertie) et en même temps historiquement très réactive et contextuelle (comme si les tendances inertielles devaient sans cesse réagir à un environnement changeant) : la dynamique économique peut être définie comme la relation variable entre des dispositions/croyances stables et des contextes objectifs successifs.

Les principales notions psychologiques utilisées par Simiand dans ses différents ouvrages sont la notion de « tendance » déjà évoquée, mais aussi les notions d'« attente », « anticipation », « confiance ». Ces dernières renvoient toutes au cœur de l'analyse de Simiand, qui est le rapport des agents économiques au temps. Dans une « économie d'échange complexe », tout acte économique (achat, vente, investissement, épargne, etc.) suppose un acte de foi en l'avenir. La monnaie a pour fonction essentielle (en dehors des fonctions usuelles qu'on lui prête) d'être le *support des anticipations*. C'est pourquoi les grandeurs nominales sont selon Simiand les seules grandeurs psychologiquement réelles : le salarié ne rapporte pas automatiquement son salaire au prix des biens qu'il lui permettra d'acheter, mais accorde à la valeur affichée une signification sociale parce qu'elle fait le lien entre présent et futur, dépense et recette. Fondamentalement, la dynamique d'expansion

économique repose pour Simiand sur les effets psychosociologiques de l'abondance monétaire : dans un contexte de croissance de la masse des signes monétaires, et de hausse des prix (non mécaniquement liée), les agents économiques sont disposés à tenter de participer à l'enrichissement collectif, en particulier à travers la revendication salariale dans le cas des salariés. Les fluctuations de longue durée (cycles longs) ont ainsi un ressort moins monétaire que psychologique : elles correspondent à des périodes d'accélération ou de ralentissement des espérances futures des agents économiques (patrons et salariés). Il en est de même pour les fluctuations de courte durée.

La conception du temps développée par Simiand est à l'opposé d'une conception mécaniste où des « ajustements » économiques s'effectueraient sans être soumis à des forces de dilatation, à des fluctuations, liées à la dynamique particulière de la psychologie collective. L'inspiration « bergsonienne », évoquée par Ludovic Frobert (Frobert, 2000), innervé sans doute une vision dynamique. La psychologie économique est soumise sans cesse à des mouvements de perturbation, à des logiques contradictoires, à de incertitudes « créatrices ». C'est dans cette propriété de la psychologie que Simiand voit l'origine rationnelle des fluctuations économiques qui apparaissent si absurdes et inutiles à nombre d'économistes. Au contraire, elles sont une propriété consubstantielle d'une économie « progressive ». De même pour Halbwachs, le fait que certains agents soient au centre du jeu social les porte à vivre plus intensément les mouvements d'opinion qui restent indifférents à la grande masse : ce sont ces agents particuliers, dont la psychologie individuelle est marquée par leur trajectoire sociale, qui fabriquent ce qu'Halbwachs appelle les croyances ou représentations collectives dominantes.

L'extension des analyses de Simiand

Il ne s'agit pas de discuter ici en détail de la validité empirique de la « thèse principale de Simiand », qui est le cœur de son travail du *Salair* : l'existence de fluctuations de longue durée liée à l'alternance de phases d'abondance monétaire (A ou A') qui induit un mouvement à la hausse des prix et des revenus, et de phases de « restriction » monétaire (B ou

B'), qui induit au contraire un mouvement de baisse des prix et des revenus globaux²⁷. L'ensemble du mouvement est facteur de progrès économique et l'explication de chaque mouvement est à chercher du côté du jeu, relativement simple à modéliser mais en réalité toujours largement imprévisible, des tendances psychologiques des groupes sociaux (avec comme seul point aveugle celui du déclenchement des phases A, qui restent en partie contingents dans certains textes de Simiand). Pour la période d'après 1932, alors que Simiand pense que l'économie mondiale est entrée dans une phase B (ou plus exactement B', puisque la monnaie est, dès lors, de plus en plus clairement « non-convertible ») depuis la moitié des années 1920, on voit bien s'opérer un mouvement qui ressemble nettement à une phase B', suivi (surtout après la deuxième guerre mondiale) d'une reprise vive de la croissance monétaire - désormais de plus en plus de la monnaie non-convertible, il s'agit donc d'une phase A' -, d'un mouvement d'inflation relativement fort, jusqu'à la fin des années 1970 (la deuxième moitié des années 1970 correspondant assez bien à ce que Simiand appelle une phase A''). Depuis les années 1980, un nouveau mouvement est impulsé par la hausse des taux d'intérêt, la décélération de l'inflation (« désinflation »), l'intensification de la concurrence, la position plus défensive des salariés : si les prix n'avaient pas continué d'augmenter, fût-ce à un rythme ralenti, on pourrait parler de phase B'. Dans ce mouvement, la psychologie collective des classes a certainement eu un rôle moteur, si l'on pense à la montée en force des représentations collectives associées à un « mouvement ouvrier » conscient et organisé dans la phase A' d'après 1945, combiné à celles portées par la montée en puissance des « technocrates » interventionnistes, puis aux effets « psychosociaux » de l'effondrement du mouvement ouvrier à partir de la fin des années 1970, combiné au changement de « mentalité économique » porté par la révolution néolibérale et la délégitimation du socialisme.

Il reste que le rôle des « tendances » des classes économiques a nécessairement connu de nombreuses transformations structurelles, un peu analogues à ces processus institutionnels qui ont permis au capitalisme selon Duménil et Lévy, de renouveler sa capacité à générer un taux de profit élevé (Duménil, Lévy, 1996). La diffusion de l'information et de la connaissance économiques est, en premier lieu, le fait de plusieurs facteurs conjugués : la montée en puissance du socialisme (à laquelle Simiand a contribué) porteur d'une vision centrée sur le conflit d'intérêt entre les classes ; la diffusion de l'information économique d'Etat, issue de la comptabilité nationale (et notamment la diffusion de la notion d'

²⁷ On envisage de traiter prochainement de cette question de façon plus systématique à partir des données de Simiand et des données recueillies depuis sur la dynamique de longue durée des économies

« inflation », de « croissance », puis de « chômage ») ; la diffusion des représentations sociales liées au marché (en particulier dans la dernière période avec la construction/légitimation de la catégorie de consommateur, d'épargnant, etc.). Le rôle des économistes comme producteurs de représentations « savantes » de l'ordre économique est particulièrement important et n'avait pas été anticipé par Simiand.

Il avait également tendu à minorer le rôle du champ politique dans la dynamique de la psychologie collective relative à l'économie. Or la période de l'après-guerre est caractérisée par la force d'une vision active et volontariste du politique, qui se défait dans la période suivante marquée au contraire par le déclin de la confiance dans l'action collective, l'impuissance de l'action publique face aux « acteurs de marché », etc. Enfin, la place de la finance et sa spécificité par rapport à la dynamique monétaire restent un point relativement secondaire dans la dynamique économique telle que Simiand la décrit. Or, les croyances produites sur les marchés financiers contribuent à la représentation collective de l'impuissance du politique, et ont aussi des déterminants et des effets psychosociologiques plus généraux. L'euphorie financière est un phénomène analogue à l'euphorie monétaire, car il s'accompagne d'un sentiment de confiance face à l'avenir, du côté des entrepreneurs (annonce de bénéfices) comme de celui des épargnants (annonce de gains financiers). A la différence de l'euphorie monétaire, on peut toutefois penser que l'euphorie financière est « désincitatrice » en ce qui concerne l'effort industriel ou salarial (au contraire des phases B habituelles). En tout cas, on retrouve dans l'étude des cycles financiers des mécanismes généraux de formation et de destruction de la confiance collective en l'avenir des groupes dominants (entrepreneurs, rentiers, cadres supérieurs, voire moyens). Ces phénomènes sont au cœur de la psychologie collective du capitalisme contemporain. Une économie empirique inspirée par la sociologie durkheimienne peut donc se fixer pour objectif de remettre la *psychologie* au centre de la vie économique, à condition de ne jamais séparer la formation des croyances des conditions objectives (en particulier de la logique de l'espace des classes sociales) qui la rendent possible.

*1.4. Les dimensions symboliques de l'économie au cœur de la sociologie de Bourdieu*²⁸

²⁸ Les pages qui suivent reprennent mon intervention « Pierre Bourdieu et l'économie », Colloque franco-norvégien « Autour de Pierre Bourdieu », Maison des sciences de l'homme, 3 juin 2002. Les idées présentées ici ont également été développées lors d'un séminaire organisé par l'Institut de sociologie de l'Académie des Sciences de Moscou et au colloque « Bourdieu in the 21st century » à l'Université d'East London (octobre 2000).

Le premier objectif d'une analyse des rapports de Pierre Bourdieu à l'économie pourrait être d'essayer de contester l'idée, parfois entendue, selon laquelle l'économie occuperait une place relativement secondaire dans cette œuvre au profit, en particulier, de l'éducation, de la culture, de la littérature, etc. Au contraire, l'anthropologie économique est le premier domaine au sein duquel s'est déployée la pensée de Pierre Bourdieu, comme l'indique la présence, dès son premier ouvrage, d'une analyse consacrée à l'attitude des Algériens face au temps (Bourdieu, 1958), qui sera quelques années plus tard un thème central de son analyse de l'*habitus* traditionnel (Bourdieu, 1963, 1977a). On peut même dire que, tout au long de son œuvre, Bourdieu ne cesse de dialoguer avec la théorie économique, en premier lieu la théorie issue des travaux de Walras et Pareto, ce que l'on appelle théorie néoclassique ou « théorie de l'équilibre général » (en particulier, en plus des articles et ouvrages cités : Bourdieu, 1971, 1972, 1974, 1977b, 1984, 1990, 1994, 1997, 1998, 2000, Bourdieu, Darbel, Rivet, Seibel, 1963, Bourdieu et Boltanski, 1976, Bourdieu, Boltanski et Chamborédon, 1963, Bourdieu et de Saint-Martin, 1978). Sa construction théorique peut d'ailleurs s'interpréter à la fois comme une réfutation théorique et empirique et une ré-appropriation partielle de cette théorie, ce qui explique la persistance d'une double critique : pour les uns, elle est une forme particulière de la théorie néoclassique (par son prétendu « utilitarisme », son « orthodoxie », cf. Caillé, 1981, Favereau, 2000), alors que pour les autres, elle est assimilable à une critique « hétérodoxe » (à la fois - ou alternativement - durkheimienne et marxiste) diamétralement opposée à l'individualisme méthodologique et à la théorie de l'acteur rationnel (elle est alors décrite comme « déterministe », « holiste », etc.).

Un deuxième objectif pourrait être de mettre en évidence l'unité et la cohérence de cette œuvre par delà les évolutions, les inflexions, les variations liées aux changements d'objets et à la trajectoire même de Bourdieu dans le champ sociologique. Au fur et à mesure que cette œuvre s'impose comme une contribution majeure aux sciences sociales, l'univers des objets économiques auxquels elle se consacre s'étend. On passe ainsi de recherches centrées sur le monde paysan et sous-prolétarien d'un pays colonisé en situation de guerre d'indépendance (l'Algérie) à des travaux qui portent sur les stratégies patronales et managériales dans l'univers capitaliste hautement développé de la fin du vingtième siècle et placé sous la domination des Etats-Unis ; du travail et des travailleurs vers le capital et les capitalistes ; de la périphérie vers le centre ; de l'économie paysanne à l'économie des biens culturels (la haute couture, les éditeurs), des consommateurs aux décideurs, etc. Pourtant, à la relecture des premiers travaux, on est frappé par la persistance des mêmes thèmes/objets

jusqu'aux *Structures sociales de l'économie* : la relation entre ordre économique et ordre symbolique ; les fondements sociaux des actions économiques « rationnelles » (du côté de l'offre comme de celui de la demande) ; la place des institutions politiques dans l'ordre économique ; les effets sociaux inégalitaires et anoniques du changement économique (célibat...)... Dès 1966, on peut dire que Bourdieu a éprouvé ces différents thèmes sur plusieurs terrains très différents, l'Algérie et la Kabylie bien sûr, le Béarn, mais aussi une banque, la Compagnie Bancaire, étudiée en 1962-63 avec Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon, et les transformations globales de l'économie française de l'après-guerre analysées aux côtés d'économistes et de sociologues dans *Le partage des bénéfices* (colloque d'Arras). La suite de son œuvre va lui permettre de systématiser et de généraliser ces analyses : c'est évident si l'on évoque l'Algérie et le Béarn (objets d'un travail théorique continu), mais le travail « de jeunesse » sur la Compagnie Bancaire annonce les recherches sur la maison individuelle et les éditeurs, les travaux sur l'héritage (culturel ou économique) sont la matrice des recherches sur les « classes » économiquement dominantes (patronat, hauts fonctionnaires financiers, *managers*, etc.), même si elles suscitent le développement de la notion de « capital social ».

Trois aspects de l'œuvre de Bourdieu donnent à sa vision de l'économie (sa « sociologie économique ») une dimension spécifique. C'est d'abord l'accent mis sur la dimension symbolique des processus économiques, qui les constitue comme « affaires d'opinion » autant que comme « rapports matériels », au sens de Marx. En second lieu, Bourdieu accorde à la théorie néoclassique un statut très particulier, y compris d'un point de vue méthodologique, statut qui lui permet de comprendre sa force sociale, le type d'usage et d'interprétation que la sociologie peut en faire. Enfin, contre l'économie conçue le plus souvent comme une « science d'Etat », qui exclut le politique de son objet pour mieux exercer des effets politiques, la troisième dimension est la réévaluation du rôle des facteurs politiques et étatiques dans la construction sociale de l'ordre économique.

La dimension symbolique des processus économiques

Héritier, sur ce point, de la sociologie économique de Durkheim et des durkheimiens, autant que de celle de Weber, Bourdieu généralise et systématise l'idée qu'aucun phénomène économique n'échappe à une dimension symbolique. Il n'y a pas d'hétérogénéité radicale entre croyances et intérêts, entre symbolique et matériel, entre structures mentales et structures économiques. Dans *Les structures sociales de l'économie* (Bourdieu, 2000, p.11),

il se réfère d'ailleurs à la notion de « fait social total » due à Marcel Mauss pour récuser l'idée que l'autonomisation du champ économique devrait conduire à penser l'ordre économique comme radicalement hétérogène au reste du monde social. Il est nécessaire de « *penser toute pratique, à commencer par celle qui se donne, de la manière la plus évidente et la plus stricte, pour « économique », comme un « fait social total » au sens de Marcel Mauss* » (p.11).

La définition du principe (*nomos*) fondamental de l'ordre (*cosmos*) économique lui permet de préciser ce point. L'existence du champ économique est le résultat d'un processus d'autonomisation, qui a conduit la logique économique à se définir sous une forme tautologique : « les affaires sont les affaires », comme d'ailleurs tous les autres champs (Bourdieu, 1994). Ce processus, proche du « désencastrement » analysé par Polanyi (Polanyi, 1983 [1944]), a vu s'affirmer l'autonomie un ordre de la réalité sociale, l'ordre économique, parce qu'il a autonomisé une *illusio*, une croyance particulière dans la valeur du jeu, une forme de *libido* ou d'énergie spécifique), qui pousse les agents économiques, quels qu'ils soient, à maximiser leur gain, celui-ci étant conçu de façon dominante comme un gain monétaire individuel²⁹). L'expansion historique de cette *illusio* est le produit d'un long processus, conflictuel et discontinu, dans lequel l'Etat a eu un rôle décisif, à travers l'unification monétaire et la monétarisation de la vie sociale, l'édification d'un monopole fiscal, la colonisation, l'impérialisme et la guerre, en somme grâce à la constitution d'espaces relativement stabilisés et de taille croissante d'échanges et de circulation monétaire (Bourdieu, 2000, p. 24-26) : on est passé d'un monde clos (celui de l'auto-consommation, du travail purement reproductif, de l'endogamie, du sur-développement du symbolique tel qu'il s'exprime dans la logique de l'honneur, etc.) à un univers infini, selon les mots de Koyré repris par Pierre Bourdieu à la fin des années 1980.

L'unité plus profonde du champ économique est liée au fait que les agents économiques jouent le même jeu, rivalisent dans le même but, etc. L'*ethos* économique rationnel (capacité d'anticipation et de prévision, dispositions au calcul, à l'accumulation, à l'épargne, etc.) tend à se diffuser et à se généraliser (dans la violence militaire, politique), mais cette diffusion suppose certaines conditions économiques et sociales particulières (avec le contre-exemple des sous-prolétaires), comme il le montre à partir de l'exemple de la Kabylie (Bourdieu, 1977, chapitre IV « Les conditions économiques de la transformation des dispositions économiques », p.83-116). Durant ce même processus historique se mettent en

²⁹ Cette vision de l'*homo oeconomicus* comme produit de l'histoire sociale et de l'autonomisation d'un espace économique spécifique, lieu de croyances elles-mêmes autonomisées, converge au passage avec celle de François Simiand. Cf. en particulier Gislain, Steiner, 1995.

place les institutions et les pratiques associées à l'ordre capitaliste « moderne »: le prêt à intérêt, la banque et les techniques bancaires, la comptabilité, l'opposition travail/loisir sous sa forme « moderne », le salariat, etc. L'existence d'univers anti-économiques, c'est-à-dire d'espaces où la recherche de capital symbolique repose sur un refoulement de l'économie monétaire (champ artistique, champ scientifique, champ bureaucratique...) montre à quel point l'*illusio* économique n'est qu'un cas particulier d'investissement dans un jeu social (Bourdieu, 1992), mais que l'expansion de cette dernière peut menacer l'autonomie de ces univers (idée qu'il développe dans la toute dernière période).

Un deuxième aspect de l'introduction de la dimension symbolique renvoie à la conception de la domination économique développée par Bourdieu. Il récuse en effet une vision strictement « économiste » de l'exploitation ou de la domination telle qu'elle est développée, cette fois, dans la tradition marxiste et, plus largement, dans les courants « hétérodoxes » de l'économie contemporaine. Dans la relation de domination, le dominant ne se contente pas d'obtenir une plus grande part de la richesse produite (par exemple la « plus-value » marxiste), mais il impose la légitimité même de la domination. Il impose au dominé de le voir et de voir la réalité avec son propre regard (ses catégories de perception et d'action) et cette relation est centrale dans la reproduction de la domination. Pour comprendre, par exemple, la force de reproduction du capitalisme, de ses institutions, de ses pratiques, il faut analyser le degré d'intériorisation de la légitimité du capitalisme et des catégories dominantes de perception par les dominés.

Les exemples les plus typiques de rapports où la dimension symbolique de la domination apparaît déterminante si l'on veut comprendre ses conditions de reproduction, sont l'exploitation domestique de la femme par l'homme (Bourdieu, 1998), ou encore la relation de domesticité, le « paternalisme », la précarité (Pialoux, 1979), etc. Dans les économies complexes contemporaines, les relations de domination les plus brutales existent toujours mais elles sont toujours redoublées par des formes de plus en plus sophistiquées de légitimation et d'imposition (par exemple le discours et les pratiques managériaux, le discours sur l'intéressement des salariés aux bénéfices de l'entreprise, l'épargne salariale, etc.). La relation de domination économique ne se réduit pas au rapport salarial, mais inclut aussi la domination des petits producteurs par les grands producteurs, comme dans le cas des petits paysans béarnais confrontés dans les années 1960 à la nécessité de s'insérer sur un marché devenu national. Alors même qu'ils disposent d'un patrimoine à transmettre, ils se trouvent dans l'incapacité de se reproduire socialement (Bourdieu, 1989a, 2002b).

Un troisième aspect de la réintroduction de la dimension symbolique renvoie aux luttes. Les luttes de classe sont elles-mêmes des luttes symboliques et pas seulement des conflits de répartition de la richesse. Ce que la tradition marxiste appelle les classes de façon réaliste et objectiviste est ainsi le résultat d'un travail *politique* de construction, d'unification, qui s'opère sur la base de proximités objectives dans l'espace social (Bourdieu, 1979, 1984). Cela permet de comprendre les particularités nationales de formation des groupes et des relations qui s'établissent entre ces groupes. Avec la mise en place de systèmes institutionnalisés de « relations professionnelles » (conventions collectives, gestion paritaire de la sécurité sociale, etc.), les catégories sociales, professionnelles, etc., acquièrent même une dimension officielle, renforcée par les nomenclatures d'Etat (voir en particulier Boltanski, 1982). Les travaux sur le langage permettent ici d'enrichir et de complexifier l'analyse objective des structures de classe qui n'est pas abandonnée pour autant.

A l'intérieur même du champ des entreprises, les luttes de concurrence ont aussi une dimension symbolique : le dominant impose sa définition du jeu, ses choix, sa conception du produit, etc. Toutes les stratégies du dominant visent à renforcer sa position en s'appuyant sur toutes les ressources possibles, y compris toutes les ressources proprement symboliques (construction de marques, etc., cf. Bourdieu, 1999, avec l'exemple des éditeurs). La relation entre l'offre et la demande engage un « ajustement » social et pratique autant qu'un pur « mécanisme économique » : dès 1963, les auteurs du rapport sur la banque analysaient d'ailleurs de façon détaillée des interactions linguistiques entre demandeurs et offreurs de crédit (Bourdieu, Boltanski, Chamborédon, 1963, Bourdieu, 1990). Le champ patronal est traversé par des luttes entre détenteurs de formes différentes de capitaux, en particulier de capitaux scolaires (Bourdieu, de Saint-Martin, 1979, Bourdieu, 1989b), associés à des trajectoires différenciées et des dispositions différentes qui s'y rattachent.

La science économique comme mise en forme de l'illusio du champ économique

La théorie néoclassique apparaît d'abord, à beaucoup d'égards, comme un produit typique de ce que Bourdieu appelle dans les *Méditations pascaliennes* la pensée scolastique (Bourdieu, 1997a) : elle prête aux agents ordinaires les raisonnements sophistiqués et abstraits de l'analyste, confond le modèle de la réalité et la réalité du modèle. La « rationalité réelle » (celle des comportements « raisonnables ») est en fait bien éloignée de la cohérence et de la simplicité, de la transparence et conscience des raisonnements que la théorie prête aux agents (comme, par exemple, l'idée que, sur le marché du travail, l'offreur de travail arbitre à tous

moments entre salaire et loisir en fonction du niveau de revenu obtenu par le travail et du niveau d'utilité retiré du loisir³⁰). La théorie économique repose sur une anthropologie imaginaire, qui est la projection dans l'univers théorique des présupposés pratiques des théoriciens, universalisation de leurs propres dispositions au calcul, etc. La vision du « marché » promue par la théorie néoclassique est, elle aussi, une stylisation utopique des marchés réels qui tient pour données les conditions économiques et sociales de possibilité de l'émergence d'un marché : la construction de goûts pour un produit, la construction d'institutions et d'agents susceptibles d'offrir ce produit, l'établissement d'un système de règles d'échange et de concurrence (fixées, en particulier par des autorités publiques), la mise en place d'un mécanisme social de formation des prix, etc. (Bourdieu, 1990).

Mais si la théorie néoclassique se réduisait à une erreur scolastique - ou même un « idéal-type » constamment inadapté pour interpréter la réalité -, elle aurait été éliminée depuis longtemps par des théories plus réalistes (comme par exemple la notion de « rationalité limitée » d'Herbert Simon, la vision institutionnaliste du marché telle qu'a pu la développer Veblen, etc.). Ce n'est pas le cas, au contraire, comme le montre Bourdieu dans « Avenir de classe et causalité du probable » (Bourdieu, 1974). Une raison de ce « succès » apparent tient peut-être au fait que cette théorie néoclassique est une mise en forme, une rationalisation savante de l'*illusio* du champ économique, d'autant plus forte dans une société que cette *illusio* s'y impose elle aussi. L'*illusio* économique peut être définie comme la croyance plus ou moins bien définie en la nécessité de maximiser son gain monétaire. La théorie néoclassique est fausse lorsqu'elle prête aux agents économiques des comportements qu'ils ne peuvent avoir : leur « rationalité » est plus proche du « raisonnable » que du strict calcul rationnel et leur pratique fondée sur un sens pratique, sens de l'orientation flou, transposable et ajustable. Néanmoins, sa part de « vérité » tient dans le fait qu'elle retraduit assez fidèlement sous une forme scolastique l'*illusio* particulière du champ économique. Elle la « durcit », la « formalise », en particulier en « séparant » la rationalité « économique » de toute autre logique avec laquelle elle est, toujours, intimement liée dans la pratique. Ainsi, là où la théorie néoclassique formule l'hypothèse d'un acteur conscient, transparent à lui-même sur ses objectifs, ses préférences, ses choix, elle radicalise une vision implicite qui sous-tend l'action des agents économiques, et qui tend dans les univers les plus « rationalisés » à se rapprocher de cet idéal-type *sans jamais toutefois pouvoir l'atteindre*. La fonction proprement normative de la science économique, qu'avait soulignée Simiand, apparaît ici plus

³⁰ Voir à ce propos Cordonnier, 2000.

clairement : elle participe du travail général de soumission de l'ordre social aux logiques dominantes de l'univers économique en tant qu'ordre de croyances.

C'est ainsi que, dans l'orientation au sein du système éducatif, les « choix » sont le produit des dispositions à s'orienter et, donc, des diverses formes de capital possédées beaucoup plus que d'une rationalité, qu'elle soit formelle ou instrumentale, même s'ils apparaissent toujours comme plus ou moins « raisonnables ». Si l'on se donne pour point de départ la différenciation des « objectifs » selon les groupes sociaux, l'application du calcul rationnel semble bien permettre de prédire le phénomène d'élimination différentielle selon l'origine sociale : il reste que c'est, précisément, cette différenciation des dispositions, liées aux avènements de classe probables, qu'il est nécessaire d'expliquer (du point de vue sociologique), sauf à naturaliser les différences sociales, à les assimiler voire les réduire à des différences biologiques préexistantes.

La démarche hypothético-déductive de la théorie néoclassique ne semble séduisante que parce qu'elle fonctionne de façon circulaire, en incluant dans les paramètres du modèle (les systèmes de préférence par exemple) les variations mêmes dont il s'agit de rendre compte. Si ses résultats en terme de prédiction ne sont pas toujours absurdes, loin s'en faut³¹, cela ne signifie pour autant pas que la théorie a « expliqué » quoi que ce soit. Pour autant, certains concepts, certains schèmes de raisonnement peuvent légitimement être empruntés à cette tradition s'ils sont immergés dans une conception dispositionnelle de l'action et dépouillés de leur dimension normative.

Bourdieu développe une conception dispositionnelle de l'action, dans laquelle les choix, les pratiques, sont toujours directement dépendants à la fois des conditions sociales passées (formation des goûts, des propensions, des habitudes, etc.) et d'un rapport pratique à l'avenir, d'une anticipation pratique (choses à faire, à dire, positions à prendre, etc.). La place du flou et de l'à-peu-près doivent être réévalués pour rendre compte des pratiques réelles.

Cette opposition à la théorie néoclassique s'accompagne d'une critique méthodologique adressée aux méthodes de modélisation économétrique qui font usage des techniques de régression (Darras, 1966, Bourdieu, Chamboredon, Passeron, 1968). Cette critique s'affirme tôt, en particulièrement lors des contacts approfondis avec les statisticiens de l'INSEE. Dans un article cosigné avec Alain Darbel sur la fécondité, Bourdieu développe un modèle microéconomique du coût marginal de l'enfant (à partir d'une équation de consommation) qui rend compte de la courbe en U de la fécondité selon le revenu (après avoir

³¹ C'est précisément ce que « rationalise » la conception « instrumentaliste » de la science économique développée par Milton Friedman et ses successeurs.

discuté des conditions sociales de rationalisation des comportements de fécondité), mais en relativise la portée en évoquant le problème de la quasi-collinéarité. La conclusion de l'ouvrage est que « les explications des économistes enferment toujours un résidu rebelle aux concepts et aux traitements quantitatifs » et prend pour exemple les limites des fonctions de production dites de Cobb-Douglas pour rendre compte de la croissance observée. L'idée de construire des modèles simples qui sont ensuite « testés » par l'économétrie apparaît comme, au mieux, une simple étape dans une analyse intégrée de la réalité sociale. C'est dans les méthodes d'analyse géométrique des données (qu'il découvre dans la deuxième moitié des années 1960 sous l'influence directe de Benzécri), que Bourdieu va trouver le moyen de dégager à partir d'un grand nombre de variables un ensemble d'interrelations au sein d'un espace social. Elles permettent aussi de faire apparaître des homologues structurales et des relations d'interdépendance entre différents espaces : espace social global (espace des consommateurs, tel qu'analysé dans *La Distinction*), espace des entreprises (maisons individuelles, éditeurs), espace des dirigeants (patronat), espace politico-bureaucratique (politique du logement), plus largement champ du pouvoir et espace des institutions de formation. S'il ne s'agit pas pour lui de rejeter *a priori* les techniques de régression, on peut penser qu'il est possible de les intégrer à la construction et à l'interprétation d'espaces géométriques construits pour rendre compte de la différenciation plus complexe des univers sociaux. Les méthodes dites « qualitatives » (entretiens, observations, analyses de conversation) sont, dans la même logique, des instruments souvent plus adéquats que la modélisation *a priori* pour rendre compte du fonctionnement concret des institutions économiques, des marchés, etc., à condition de les utiliser dans une perspective structurale.

L'intégration de la politique dans l'objet économique

L'un des résultats importants de l'enquête sur la maison individuelle menée dans les années 1980 (Bourdieu, 1990, 2000) met en évidence le rôle décisif de la politique et des luttes politiques dans le processus de construction d'un marché, dans l'élimination des possibles latéraux qui sont finalement écartés. La loi sur l'« aide à la personne » a incité les membres des classes populaires et des classes moyennes à accéder à la propriété individuelle, à travers des mécanismes de crédit préférentiel. L'Etat ne se contente pas de réglementer le marché, mais il le construit, l'organise, le définit dans sa structure et ses fonctions. Ce faisant,

l'Etat modifie de façon plus ou moins irréversible le processus de développement économique (voir les phénomènes dits de « *path dependency* »). Ce sont aujourd'hui des « méta-Etats » (comme l'Organisation mondiale du commerce, le Fonds Monétaire International, la Banque Mondiale, etc.) qui travaillent à la construction et à l'unification du marché mondial des biens et des services et au changement des structures socio-économiques nationales et internationales qui l'accompagnent. L'Etat est le produit d'une immense concentration de capital, en particulier de capital symbolique, et de la genèse d'une forme particulière d'intérêt au désintéressement qui se distingue de l'*illusio* du *cosmos* économique (Bourdieu, 1994) : mais au fur et à mesure de sa différenciation, une partie du champ politico-bureaucratique se définit comme « économique ». L'Etat est un espace de luttes entre des forces souvent contradictoires, certaines plus favorables aux détenteurs de capital économique d'autres aux plus démunis, etc. L'opposition entre « main gauche » et « main droite » de l'Etat permet de comprendre le fondement social des luttes à l'intérieur du champ bureaucratique, et, dans le cas français, la remise en cause dans les années 1980 des conditions de travail et d'existence de la « petite noblesse d'Etat » par la « grande noblesse d'Etat » (Bourdieu, 1998).

En liaison avec ce rôle de l'Etat et du politique, l'économie politique participe elle-même directement à la construction sociale de l'économie. La notion d'« effet de théorie » permet, par exemple, de comprendre que le « marxisme » est d'abord une force sociale agissante, qui a profondément modifié la structure même des rapports sociaux en qualifiant les relations de domination, l'existence des groupes, en contribuant à construire l'idée même de « classe ouvrière » (Bourdieu, 1984), etc. La statistique économique d'Etat est aussi un élément décisif dans la construction politique des Etats modernes : elle remplit à la fois des fonctions de construction de la réalité, de prévision et de légitimation, en particulier de légitimation des politiques économiques (Fourquet, 1980, Desrosières, 1993).

En réévaluant les facteurs politiques, entendus au sens large, dans la construction sociale de l'économie, Bourdieu remet enfin en cause la représentation aujourd'hui dominante selon laquelle le processus de « mondialisation » tel qu'il se développe serait inéluctable et naturel³². La sociologie de l'économie dé-fatalise l'ordre économique tout en mettant en évidence ses pesanteurs, ses forces d'inertie, qui ont leur principe dans les *habitus* économiques et les systèmes de croyances qui leur sont liés. L'économie de Bourdieu n'est pas seulement une invitation à repenser l'ordre économique en tant qu'univers social *relativement* autonome mais inséré dans le monde social. Elle s'appuie sur des instruments,

³² Comme dans l'Algérie coloniale, marquée par le rôle autoritaire de la bureaucratie dans la construction d'un nouvel Etat, il retrouve l'histoire violente de l'imposition de la « modernité économique », violence matérielle toujours redoublée de violence symbolique.

des segments d'analyse puisés dans les théories économiques mais détournés de leurs usages trop souvent normatifs et scolastiques. Conformément au projet durkheimien, elle a pour but de participer à la construction d'une science totale de l'économie, une économie « radicalement » sociologique.

Chapitre 2 Actions économiques et capital symbolique

Un enjeu essentiel auquel est confrontée une économie « radicalement sociologique ». est relatif à la notion d'*agent économique*. Par opposition à la vision abstraite de l'*homo oeconomicus* hédoniste et rationnel de la théorie néoclassique, une économie sociologique radicale cherche à établir et illustrer plusieurs caractéristiques de l'agent économique :

- même lorsqu'on peut le décrire à un certain niveau comme une entreprise ou un établissement, une administration, un syndicat, etc., l'agent économique est en dernière instance un *individu*. Mais c'est un individu « social », qui est le produit de l'immersion, successive ou simultanée, dans plusieurs espaces sociaux (famille, système éducatif, champs) et de l'intériorisation des dispositions sociales qui leur sont associées. En ce sens, on pourrait presque parler d'*individualisme sociologique* par opposition à l'individualisme méthodologique, qui présuppose des comportements individuels rationnels. Les comportements économiques sont le produit de la relation entre des *habitus individuels* et des structures sociales.
- L'agent économique n'agit jamais indépendamment de ses *croyances*, mais celles-ci sont liées à ses *dispositions sociales*. Ainsi, certaines croyances sont incorporées (intériorisées) sous la forme de dispositions et certaines dispositions sont retraduites (extériorisées) sous la forme de croyances, qui se traduisent par des prises de position, des stratégies, des comportements particuliers.
- L'agent économique est en permanence *immergé* dans des structures sociales. L'évolution de ses croyances est liée à celle de ces structures. Dans un contexte de bouleversement radical, les mêmes dispositions peuvent conduire à l'adoption de croyances nouvelles, qui contribuent à la transformation des structures. Les croyances économiques incorporent, à des degrés variables, des croyances religieuses et scientifiques, ces dernières se développant d'autant plus que la discipline économique ne cesse de se diffuser à travers le système d'enseignement, les médias, etc.

L'étude de ces différentes propriétés de l'agent économique fait l'objet de ce deuxième chapitre. Y sont regroupées les analyses de quelques trajectoires sociales d'agents économiques qui illustrent la nécessité de partir des conditions sociales de formation des agents économiques pour comprendre à la fois ce qu'ils sont et ce qu'ils font. On s'est ainsi intéressé aux promoteurs de la réduction du temps de travail en France dans les années 1990, en mettant en avant le rôle de mobilisation intellectuel d'agents particuliers, économistes et sociologues principalement [6]. On a également montré combien un intellectuel « à la française », Michel Foucault, avait construit un rapport savant à l'économie au fur et à mesure de sa trajectoire académique et politique [7], ou encore comment le parcours politique de Paul Boccara au sein du Parti communiste français est inséparable d'une trajectoire intellectuelle d'économiste [8].

On s'appuie ici principalement sur des données biographiques recueillies dans des annuaires, sur Internet, dans des ouvrages biographiques et dans les médias (presse et audiovisuel). Il est, en effet, difficile de mener des entretiens d'agents économiques dominants qui ne soient pas trop fortement surdéterminés par les enjeux liés à la reproduction de leur capital symbolique³³. Alors que les méthodes biographiques sont souvent méconnues en économie, car elles sont associées au journalisme ou à une histoire anecdotique, elles peuvent pourtant permettre de rompre avec les visions scolastiques de l'ordre économique en mettant en évidence le fait que cet ordre repose sur l'action quotidienne d'agents sociaux au moins en partie « ordinaires ». S'il a été nécessaire de rompre avec l'idole « individuelle » dans l'étude de l'histoire, il est désormais nécessaire de réintroduire les *habitus* individuels dans l'étude des structures économiques.

³³ Pour un exemple d'utilisation systématique de ce type de matériel, voir Dezalay, Garth, 2002 [2001].

Publications

- [6] « Economistes, sociologues et politiques économiques dans les années 1990. La réduction du temps de travail comme enjeu intellectuel », *Implication et engagement. Hommage à Philippe Lucas*, Presses Universitaires de Lyon, 2000, p.295-312.
- [7] « Michel Foucault : de la critique de l'économie à l'action syndicale », in Didier Eribon (ed.), *L'infréquentable Michel Foucault*, Paris, EPEL, 2001, p.157-167.
- [8] « Paul Boccara », notice pour le *Dictionnaire historique du mouvement ouvrier français* (« Maitron »), *en cours de soumission*.

L'une des propriétés des agents économiques les plus méconnues de la théorie économique, et pourtant sans doute l'une des plus importantes, est la possession d'un capital particulier, le capital symbolique, que l'on peut définir comme le fait d'exister pour les autres, d'être « perçu », et, plus précisément, comme le signe et l'intensité de cette existence dans tel ou tel univers social. Aucune action économique ne peut être pleinement efficace sans être perçue et, en premier lieu, sans être perçue comme « efficace ». Dans l'univers économique, le travail des agents vise à maintenir et, si possible, à accroître le capital symbolique qu'ils détiennent. En un sens, le capital économique n'existe que pour autant qu'il est reconnu comme tel, donc qu'il est *convertible* en capital symbolique. L'accumulation de capital économique, de capital scolaire ou de capital social, qui sont bien sûr des moteurs de la conquête de la domination économique, sont indissociables de l'accumulation de capital symbolique.

Dans un mode de reproduction où le système éducatif joue un rôle essentiel, le capital symbolique d'origine scolaire ou scientifique est devenu déterminant. Mais le rôle croissant du champ médiatique dans la vie économique modifie également l'économie du capital symbolique en introduisant des formes d'accumulation et de transmission particulières. L'accumulation du capital symbolique est, enfin, l'une des modalités à travers lesquelles le champ économique, aussi indépendant des autres espaces sociaux soit-il devenu à travers la constitution d'une *illusio* spécifique, conserve des liens étroits avec le champ religieux. La sécularisation des dispositions religieuses qui est, depuis Max Weber, une des hypothèses permettant de comprendre la genèse des dispositions économiques « capitalistes », permet d'interpréter certaines des composantes de l'habitus des agents économiques dominants, comme les hauts fonctionnaires de l'administration monétaire et financière, et des formes de « maximisation » tournées vers d'autres objectifs que l'utilité ou le profit.

Pour présenter le lien entre trajectoires, *habitus* et capital symbolique, on commence par analyser très brièvement l'exemple idéal-typique d'Alan Greenspan (2.1.). Puis, on analyse de façon plus approfondie le lien entre trajectoires, *habitus*, capital social et capital symbolique, à partir de l'exemple de Michel Albert et Jean Boissonnat (2.2.).

2.1. *In Greenspan we trust ! Le capital symbolique au cœur des trajectoires économiques*³⁴

La figure d'Alan Greenspan, l'agent économique qui a sans doute fait l'objet du plus grand nombre de biographies au monde dans la période récente, est une illustration paradigmatique de l'importance dans le fonctionnement de l'économie du capital symbolique possédé par des individus singuliers, et plus particulièrement de ces institutions essentielles de l'ordre économique « moderne » que sont les « banques centrales » (voir sur ce point le chapitre 3).

Il suffit d'évoquer les thèmes, mille fois rebattus, du « pragmatisme » ou du « génie » d'une personnalité d'exception à qui les Etats-Unis devraient le « miracle » d'une croissance ininterrompue et non-inflationniste pendant plus de huit ans (1992-2000) et d'une extraordinaire envolée des cours boursiers, tous deux liés aux progrès techniques et aux gains de productivité issus du développement rapide de la « nouvelle économie » que sa politique aurait rendus possibles. Nombre d'économistes européens ont souvent dit envier aux Etats-Unis un homme à la fois charismatique et raisonnable, qui considère même, subversif, que le maintien du plein-emploi nécessite des interventions lorsque la situation l'exige. Quels sont les fondements de cette autorité particulière ?

David Sicilia et Jeffrey Cruikshank donnent quelques premiers éléments de réponse à cette question dans un ouvrage hagiographique intitulé *The Greenspan Effect*. « Il n'a jamais occupé de position élective ou fait la vedette dans une série hollywoodienne. Il n'a jamais créé ou dirigé d'entreprise multinationale géante. Il n'a jamais fait des « burdies » aux Masters de golf ou fait voler en éclat un record national de course. En fait, la profession qu'il a choisi est presque l'antithèse du pouvoir que l'on associe à un Président ou un Dictateur, le charme d'une star de cinéma, la vision courageuse d'un entrepreneur pionnier, ou les exploits sportifs d'une superstar du sport. Il est un économiste. Il joue dans les vignes sèches de ce que à quoi John Maynard Keynes faisait référence comme la « science lugubre » [sic]. Au milieu de ses collègues plus obscurs, il semblerait définir tout ce qui est clinique, non-sexy, raréfié et non-pertinent » (Sicilia, Cruikshank, 2000, p. IX,X). On lit aussi un peu plus loin : « à la différence des politiciens, Greenspan ne s'est jamais permis de distractions politiques ou de faiblesses personnelles pour interrompre le trajet qu'il a choisi » (p.XI). La figure de Greenspan est pour une large part construite contre celle du *leader* politique, de son opportunisme, de sa soumission aux intérêts électoraux, de son populisme. Elle renvoie aux

³⁴ Une partie des analyses qui suivent ont été présentées en 2001 à l'occasion de conférences organisées par ATTAC-Paris 15^{ème} et par la Fondation Copernic.

idées de constance, de vigilance, de sérieux, de grisaille qui accompagnent la représentation collective de la rationalité publique.

La carrière d'Alan Greenspan est l'histoire d'une liaison étroite avec les milieux politiques et - bien sûr - financiers dirigeants. Fils d'un courtier de Washington, formé à l'université de New York puis de Columbia, il devient dans un premier temps économiste d'entreprise, créateur de sa propre société d'études avec un spéculateur du nom de Townsend. Il y mène des travaux quantitatifs pour des agents économiques privés. Il se fait connaître pour sa méthode *bottom-up*, méthode d'analyse de conjoncture empiriste fondée sur l'étude exhaustive et détaillée de séries statistiques. Dès 1968, il est directeur de la recherche sur la politique domestique dans la campagne de Richard Nixon, puis conseiller de l'équipe de transition après sa victoire. En 1974, Nixon lui propose de devenir Chairman du Council of Economic Advisers, mais il refuse dans un premier temps, avant qu'un ancien camarade de Columbia, l'économiste Arthur F. Burns, réussisse à le convaincre. Heureusement pour lui, Gerald Ford le confirme dans ses fonctions après le scandale du Watergate. Il abandonne celles-ci en 1977, mais il est alors déjà devenu une *star* des médias et multiplie les chroniques. Il est présenté comme un « fameux conseiller économique » dans une publicité pour « Apple ». Il conseille Ronald Reagan et fait encore partie de son équipe de transition, mais Donald Regan le devance pour le secrétariat au Trésor (ministère des finances). Dès 1983, son nom est évoqué au moment du renouvellement de Paul Volcker (issu du camp démocrate), artisan de la lutte contre la forte inflation de la fin des années 1970, à la Federal Reserve Bank. Il l'obtient sans problèmes le poste en 1987, jusqu'à aujourd'hui, c'est-à-dire durant la période d'âge d'or des marchés financiers, jusqu'au krach de la « bulle Internet ».

La trajectoire d'Alan Greenspan se caractérise par la conjonction d'un éloignement apparent du politique et d'un immense pouvoir de nature proprement *politique* sur l'économie. *The Greenspan Effect* étudie sur la base de statistiques financières les conséquences des déclarations de Greenspan et conclut à un important effet, non sans hypostasier le pouvoir du nouveau « tsar » économique. Ce pouvoir est, en même temps, constamment dénié comme pouvoir politique. Alan Greenspan est un acteur public qui agit par ses mots et les décisions (collégiales) de hausse ou de baisse des taux prises par le Federal Open Market Committee, ses analyses de conjoncture³⁵. Mais, de façon moins systématique et

³⁵ Quel est le sens de l'effet Greenspan ? Pris dans les polémiques européennes, certains économistes européens veulent y voir un responsable qui se bat d'abord contre le chômage et pour la croissance autant que contre l'inflation. Si l'on se place d'un point de vue historique plus long, on s'aperçoit que la performance de l'économie américaine en matière de croissance et d'emploi n'est pas du tout « miraculeuse », surtout si l'on prend en compte l'augmentation généralisée du temps de travail, l'évolution « modérée » des salaires, surtout les plus bas, la précarisation généralisée et l'accroissement des contraintes sociales qui accompagnent le

explicite que ne l'a fait Hans Tietmeyer, l'ancien président de la Bundesbank, il mobilise une conception explicitement morale de l'économie. La romancière et philosophe émigrée russe Ayn Rand, rencontrée en 1952, lui a fait comprendre « pourquoi le capitalisme n'est pas seulement efficace et pragmatique, mais aussi moral » (Sicilia, Cruiksbank, 2000, p.4). Il ne faut peut-être pas interpréter cette déclaration comme un simple jeu de mot ou une provocation. Dans le discours et la pratique de nombreux agents économiques, les dispositions morales sont une garantie d'efficacité. Au sein d'un univers de croyance sans limites en l'intérêt individuel, elles assurent la constance des comportements, la cohérence des aspirations, la capacité d'anticipations.

2.2. Trajectoires, capital symbolique et capital social dans l'administration économique et financière française³⁶

En janvier 1994, six personnalités sont choisies par Edouard Balladur pour composer, aux côtés du gouverneur et les deux sous-gouverneurs déjà préalablement nommés, le conseil de la politique monétaire de la nouvelle Banque de France « indépendante »³⁷. Les neuf membres de ce collège, chargés de la tâche stratégique qu'est la « garde du franc », ont pour objectif officiel de préserver la stabilité de la monnaie française jusqu'à l'avènement de l'euro, sans céder à quelque pression externe que ce soit. Leur action porte en premier lieu sur la fixation des taux d'intérêt à très court terme (dits « directeurs ») du marché monétaire³⁸. Les décisions qu'ils prennent concernant le niveau de ces taux, répercutées par les banques, déterminent les conditions de financement de l'économie française et sont immédiatement interprétées sur les marchés financiers comme des indications au sujet des orientations de l'institut d'émission. Selon leur opportunité et leur nature, elles peuvent contribuer au ralentissement de la production ou au contraire favoriser une relance conjoncturelle. En fonction des données de l'environnement international, elles peuvent susciter des

développement du *workfare*. En revanche, en matière d'inflation, le résultat est à la hauteur du discours, mais il faut le mettre en relation avec le rythme d'augmentation très modéré des salaires et l'accroissement des inégalités. L'effet Greenspan tel que le mesurent Sicilia et Cruiksbank est d'abord un effet direct (de court et moyen terme) sur le niveau des cours boursiers. De ce point de vue, la performance est impressionnante jusqu'en 2001. Quelques déclarations très médiatiques entraînent les marchés à la baisse, mais l'ensemble de la politique monétaire et financière américaine apparaît plutôt sur l'ensemble de la période comme une politique d'entretien et de développement de l'euphorie financière. Même Alan Blinder, économiste keynésien nommé par William Clinton, remarque à la fin d'un ouvrage sur les banques centrales que les menaces sur l'indépendance viennent maintenant des marchés financiers (Blinder).

³⁶ Ce texte doit beaucoup à des discussions avec Julien Duval et aux travaux de celui-ci. Cf., par exemple, Duval, 2002.

³⁷ Voir Lebaron, 1997, 2000.

³⁸ Pour une analyse récente des conditions de la politique monétaire et un plaidoyer *pro domo* par des économistes de la Banque de France, voir Cailleteau et Grunspan, 1998.

comportements de fuite ou au contraire provoquer l'entrée massive sur les marchés financiers français d'institutions orientées vers des profits à court terme (comme les fonds de pension). Elles peuvent également avoir pour effet une baisse du cours de la monnaie nationale sur le marché des changes et susciter des désordres internationaux plus ou moins prononcés. Enfin, elles ont des conséquences sociales et politiques très directes et sont soumises au regard constant des journalistes. Dans le nouveau contexte créé par l'« indépendance », ce dernier enjeu est même devenu une composante décisive de l'action des banquiers centraux, qui est toujours, au point pour une part, une action « symbolique ».

Les décisions apparemment « techniques » des banquiers centraux nécessitent une forme de compétence particulière, qui consiste à la fois à interpréter le contexte conjoncturel national et international et ses tendances les plus récentes, à anticiper les réactions des opérateurs privés et publics, à percevoir les effets sociaux et politiques des mesures annoncées et être capable de les défendre (oralement et par écrit) devant les médias, les parlementaires ou les responsables politiques. Cette compétence n'est pas réductible à la maîtrise purement « technique » de données exogènes dont découleraient naturellement les choix monétaires : c'est une compétence sociale qui suppose une certaine connaissance pratique du jeu médiatique, l'aptitude à manipuler et à interpréter de façon appropriée le discours public, la capacité à tirer partie d'une gamme large et variée d'informations plus ou moins techniques sur le contexte économique. Elle suppose l'immersion dans des réseaux de relations interpersonnelles, dans différents secteurs (économiques, politiques, administratifs) et dans différents espaces (national, européen, mondial). Comme l'ont établi, contre la théorie économique dominante, de nombreux travaux de sociologie économique³⁹, les réseaux sont en effet une composante essentielle du fonctionnement ordinaire de l'économie, qu'il s'agisse de l'organisation des marchés ou encore de la gestion des entreprises et des administrations. Granovetter a pu ainsi opposer aux « liens forts » (tels que l'amitié) des « liens faibles » (comme les connaissances de collègue), ces derniers apparaissant plus efficaces pour obtenir un emploi sur le marché du travail. Etudiant les réseaux de pouvoir, divers auteurs ont ainsi pu mettre en évidence leur rôle dans la domination d'une petite élite sociale qui reproduit grâce à eux son emprise sur différents secteurs interconnectés⁴⁰.

Mais si l'on admet que le « lien » entre les personnes est une donnée décisive du fonctionnement d'une organisation économique, encore faut-il préciser ce qu'on doit entendre par là : car pour certains utilisateurs des méthodes de *network analysis*, la tentation est grande

³⁹ Pour une synthèse, voir Powell and Smith-Doerr, 1994.

⁴⁰ Par exemple, Useem, 1984.

de réduire les individus à des monades insérées dans des structures définies à partir d'une notion de lien très réductrice. Ainsi que le note White, ces méthodes fournissent souvent des « misleading overtones of nodes being monads and of ties as lines in physical space with Cartesian dimensionality »⁴¹. Le lien entre deux agents sociaux ne renvoie pas à une simple ligne entre deux monades, mais à un système de relations dynamiques entre deux trajectoires dans des espaces sociaux multidimensionnels⁴² qui déterminent elles-mêmes des relations d'affinités entre *habitus*. Ces relations fondent des systèmes d'échanges de ressources très diverses (informations, opportunités, biens et services), conditionnés en premier lieu par les contextes dans lesquels évoluent les agents liés, les pentes de leur trajectoire, leurs anticipations économiques et sociales communes. Les échanges qui font des « relations » un capital social renvoient aux différentes autres espèces de capital détenues par les participants à l'échange, accumulées durant leurs trajectoires au sein de différents espaces sociaux, et donc aux proximités de goûts, de visions du monde, et de stratégies qui leur sont associées. Le détour par l'analyse de la trajectoire des agents économiques ne vise donc pas seulement à faire apparaître les formes concrètes à travers lesquelles se produit et se reproduit une forme particulière de compétence qu'a tendance à laisser de côté la théorie économique orthodoxe. Il permet aussi de dépasser la conception dominante du rôle des réseaux dans la vie économique en réintroduisant dans l'analyse les dispositions sociales incorporées⁴³, qui sont au principe de la production et de la reproduction simultanée du capital social et du capital symbolique qui lui est associé.

Un « lien fort »

Il serait tentant de ne voir dans les liens existant, avant même leur nomination, entre certains membres du conseil de la politique monétaire qu'une illustration de la force des réseaux dans un pays qui affiche toujours une idéologie méritocratique sans cesse démentie par la logique réelle des carrières. Fondée sur la critique du « piston » à tous les niveaux de la société française (de la recherche d'emploi jusqu'à l'accès à des ressources très rares telles que le pouvoir financier), la dénonciation des classes dirigeantes se nourrit en effet de l'image d'une *collusion* entre des intérêts publiquement distincts⁴⁴, ou de celle de carrières « démocratiques » qui doivent en réalité toujours plus à la *cooptation* (par une petite minorité

⁴¹ White, 1992, p.65 et *sq.*

⁴² En s'appuyant sur les méthodes d'analyse géométrique des données, on vise précisément à faire surgir le « niveau » pertinent d'appréhension de la réalité sociale qui est à chercher dans la structure des relations entre les propriétés des agents.

⁴³ Bourdieu, 1997b, 48-66.

d'*insiders*) qu'à l'*élection* (par le plus grand nombre des citoyens) ou au *concours* (anonyme et impartial)⁴⁵. Le succès d'une rubrique comme « La mare aux canards » du *Canard Enchaîné* témoigne sans doute lui aussi de cette forme de jubilation relativement courante consistant à décoder les faux semblants de l'avant-scène (l'image publique médiatique) grâce à la connaissance d'une coulisse faite d'interactions prosaïques et de liens affectifs (amitié, amour, haine, jalousie, etc.). Dans cette arrière-scène, la métaphore familiale⁴⁶ fournit le paradigme du « lien fort ». Pour surmonter les limites de cette vision critique spontanée, il faut à la fois prendre acte de la place du capital social, donc des réseaux, dans l'accès aux positions dominantes, et ne pas la dissocier des formes de compétences sociales très spécifiques qui caractérisent les agents économiques dominants. L'exemple du conseil de la politique monétaire, secteur hautement valorisé de l'administration financière qui semble à l'abri du jeu des réseaux, offre un cas exemplaire pour faire apparaître la relation existant entre le capital social et un certain type de capital symbolique.

Michel Albert, président des Assurances Générales de France, et Jean Boissonnat, directeur des rédactions du groupe *Expansion*, sont parmi les six nouveaux membres du conseil de la politique monétaire de la Banque de France désignés en janvier 1994. Souvent associées par les commentateurs à cause de leurs parcours « similaires », connues comme deux « proches », ces deux personnalités méritent une toute autre attention que les clins d'œil anecdotiques des biographes de circonstance qui ont accueilli leur nomination simultanée. Cette similitude et cette proximité apparentes justifient pourtant que l'on s'intéresse plus particulièrement à eux pour tenter de rendre compte des mécanismes à la fois impersonnels et intrinsèquement dépendants des personnes qui sous-tendent le type de capital symbolique, associé à la « compétence économique », leur ayant permis d'accéder à cette forme instituée de compétence qu'est l'appartenance au CPM. A travers l'analyse d'une relation singulière entre deux trajectoires, il s'agit de montrer que la « force des liens » et ses effets sont toujours moins fondées dans les liens eux-mêmes que dans la relation structurale entre les propriétés sociales des agents liés, qui détermine dans chaque cas la nature et les caractéristiques de leurs liens et, en particulier, leur « force ». C'est en donnant à la notion de « proximité » (et donc à celle de « distance »⁴⁷) toute sa signification sociologique que l'on peut comprendre

⁴⁴ C'est par exemple le cas dans le film *Pas vu pas pris* de Pierre Carles, où le tutoiement entre un journaliste célèbre et un dirigeant politique révèle un lien caché, mettant en péril toute la rhétorique de l'indépendance journalistique et, finalement, l'ensemble de l'institution qu'elle vise à légitimer.

⁴⁵ Voir par exemple, Boltanski, 1973.

⁴⁶ Lenoir, 1998.

⁴⁷ Ce travail participe à une réflexion, plus large, sur la notion de « distance » au sein d'un espace social, à laquelle invite l'usage des méthodes d'analyse géométrique des données, qui suppose la définition d'une distance entre les « individus » (Rouanet, Le Roux, 1993).

dans quelle mesure les liens entre deux agents sont d'abord inscrits dans la relation dynamique entre les univers sociaux au sein desquels ils agissent et entre leurs trajectoires au sein de ces univers.

Avec les autres membres du conseil de la politique monétaire, Michel Albert et Jean Boissonnat ont -à partir de janvier 1994 et jusqu'au 31 décembre 1998⁴⁸- pour charge de fixer régulièrement les taux directeurs de l'institut d'émission et de veiller à la stabilité, interne et externe, de la monnaie nationale, luttant à la fois contre l'inflation et contre une spéculation éventuelle contre le franc (ce qui se produira, notamment, lors de la campagne présidentielle de 1995). Mais Michel Albert et Jean Boissonnat ont d'autres points communs que la seule appartenance à ce conseil chargé de conduire l'économie française vers la monnaie unique européenne. Ils ont écrit ensemble, en 1988, un ouvrage intitulé *Crise, krach, boom*, publié au Seuil dans la collection « L'histoire immédiate », dirigée par Jean-Claude Guillebaud (cf. encadré) et, cosigné en 2002 un ouvrage avec Michel Camdessus, ancien directeur du Fonds Monétaire International, intitulé *Notre foi dans ce siècle*. Ils sont tous deux d'origine populaire : Michel Albert est le fils d'un métayer vendéen alors que Jean Boissonnat est le fils d'un ouvrier tourneur parisien, membre de l'Action française. Nés respectivement en 1929 et en 1930, ils ont été élèves à l'Institut d'études politiques de Paris, où ils se sont, semble-t-il, rencontrés pour la première fois au début des années 1950. A la fin des années 1960, ils se sont tous deux trouvés impliqués dans l'entreprise « Servan-Schreiber ». Jean Boissonnat, présenté à Jean-Louis Servan-Schreiber sur les conseils de Roger Priouret, célèbre journaliste économique lui-même lié à l'entreprise Servan-Schreiber, devient rédacteur en chef de la nouvelle revue économique *L'Expansion* dès 1967⁴⁹. Michel Albert, membre du club Jean Moulin, déjà depuis quelques temps « conseiller » économique de Jean-Jacques Servan-Schreiber avec lequel il préparait un ouvrage sur l'Europe et les Etats-Unis (qui s'intitulerait *Le défi américain*)⁵⁰, participait activement à *L'Express* (il en sera vice-président à partir de 1969). Entre 1968 et 1971, ils sont tous les deux étroitement impliqués dans les stratégies individuelles et familiales des Servan-Schreiber, l'un du côté de Jean-Louis (Jean Boissonnat) l'autre de Jean-Jacques (Michel Albert)⁵¹. Quelques années auparavant, ils avaient tous deux participé aux activités de la mouvance « modernisatrice », d'origine catholique, regroupée autour du Club Jean-Moulin, après un passage commun par les organisations de jeunesse catholique (JEC) et des liens étroits avec les responsables de la CFDT. Enfin, des années plus

⁴⁸ Elle sera, tirage au sort oblige, de seulement trois ans pour Jean Boissonnat.

⁴⁹ Rustenholz, Treiner, 1993, p.392.

⁵⁰ Rustenholz, Treiner, 1993, p.395.

⁵¹ *Ibid.*, p.407.

tard, en 1987, on retrouve leurs deux noms dans un dictionnaire publié par Jean-Louis Remilleux, journaliste au *Figaro Magazine*, sur les « barristes »⁵² : mais, à lire leurs notices, on apprend que ni l'un ni l'autre n'a dépassé le stade de « barriste potentiel » (p.60) et celui des « sympathies » affichées et des « visites » fréquentes (p.86) au candidat à la présidence de la République de 1988. En somme, ils font partie d'un même « réseau » : de la participation commune à une entreprise familiale à la rédaction commune d'ouvrages, il semble que l'on puisse parler à leur sujet de « lien fort » au sens où nous l'avons défini, c'est-à-dire un lien d'affinité d'*habitus* fondé sur des propriétés sociales communes.

Une foi commune

Il faut attendre le tournant des années 2000 pour que soit rendu très explicite l'un des fondements de cette proximité (Boissonnat, 1999 ; de Berranger, Boissonnat, 2001 ; Albert, Boissonnat, Camdessus, 2002). Par delà la différence objective des trajectoires, Michel Albert et Jean Boissonnat sont restés très fortement marqués par la foi catholique et, plus précisément, par leur engagement militant de jeunesse dans le « catholicisme social ». Cette foi et cet engagement (les deux termes étant très liés sous leur plume) sont conçus comme des caractéristiques communes à une « génération », qui définissent certains traits fondamentaux d'un rapport au monde économique et social autant qu'un ensemble de croyances en des dogmes particuliers⁵³. Par opposition à l'investissement dans l'Eglise comme institution, cette foi et cet engagement sont définis comme intrinsèquement *séculiers* : c'est dans le monde historique et dans les hommes singuliers qui le peuplent que doit s'accomplir la foi chrétienne. Ils n'hésitent pas, ainsi, à prendre quelques distances à l'égard du fonctionnement de l'institution qui la porte, proposant d'ailleurs de réformer de façon assez radicale (en généralisant l'œcuménisme, en instaurant un conseil permanent des représentants synodaux, en développant la « diaconie », etc.).

Opposant la période de la « chrétienté » et les rêves chimériques de sa reconstruction à l'horizon indépassable d'un monde laïcisé et largement « désacralisé », Jean Boissonnat (faisant sans doute en partie de nécessité vertu) note face à l'évêque de Saint-Denis, Olivier de Berranger, que le catholicisme peut désormais se déployer dans toute sa pureté originelle à travers l'engagement dans le monde économique et social. Il est alors inévitablement confronté à la question de la cohérence entre la foi et les actes à travers lesquels elle doit

⁵² Remilleux, 1987.

⁵³ La référence à Weber est explicite dans de Berranger, Boissonnat, 2001.

s'incarner. A la différence du protestantisme, qui entérinerait une séparation totale entre les deux, à la différence aussi d'autres religions pour lesquelles ce problème revêt un caractère moins « dramatique », le catholicisme serait moins porté à séparer la foi individuelle d'un côté et les comportements intéressés de l'autre⁵⁴. L'engagement quotidien ne se réduit pas non plus à la mise en œuvre d'une morale prédéterminée, qui échappe à la vérité profonde et initiale du dogme : face à un univers sans cesse changeant et source de nouveaux enjeux, cette morale chrétienne doit trouver des formules inédites et nouvelles pour s'exercer pleinement, le risque étant, comme dans le cas de l'avenir de la CFDT évoqué par Jean Boissonnat, que le moteur religieux initial de la « modernisation » finisse par disparaître.

L'originalité de la conception de la foi développée par Michel Albert, Jean Boissonnat et Michel Camdessus ne se situe certainement pas dans la réaffirmation, bien souvent rhétorique, de certains des présupposés les plus connus du catholicisme social : l'attention aux « pauvres », la valorisation de l'engagement collectif en contrepoint aux seuls comportements intéressés, la nécessité de donner du sens à l'activité économique en recréant du « lien social », etc. C'est plutôt dans une certaine *transposition* ou *transfiguration* de la morale catholique au champ économique que cette conception apparaît spécifique, et rappelle les traits, tels que la dénégarion du profit, que Pascale Moulévrier analyse à propos d'une institution bancaire catholique comme le Crédit Mutuel (Moulévrier, 2002). Elle pose tout d'abord l'indépendance fondamentale de la vie économique et son développement autonome comme une réalité incontournable et positive. L'argent, le capitalisme, la mondialisation existent et sont perçus comme sources de progrès et de changements bénéfiques : la morale économique laïque, celle des comportements égoïstes, est facteur de dynamisme et de vie collective. L'économie, comme ensemble de savoirs et de pratiques, est définie dans la continuité de la vision du monde chrétien, conçu comme un ordre moral et social qui exprime une réalité humaine naturelle, en quelque sorte spontanée. Cet ordre s'oppose aux Etats ou aux politiques dirigistes qui tentent de l'enserrer dans des limites extérieures arbitraires, sans pour autant se constituer autour du refus de l'Etat, auquel sont confiées de nombreuses fonctions « régulatrices ». L'ordre économique repose sur une généralisation du principe chrétien de la « subsidiarité », une entité géographiquement définie n'existant que pour autant que les entités de tailles plus réduites ne remplissent pas correctement certaines fonctions. La morale catholique, et plus largement chrétienne, tend à poser des « limites internes » au déploiement de l'égoïsme capitaliste, sans pour autant le contester en lui-même. La notion de « régulation » est abondamment utilisée, notamment à propos de la mondialisation financière :

⁵⁴ L'œcuménisme est toutefois jugé en termes très favorables.

on perçoit ici le lien entre cette morale et les fonctions exercées par les instances dites « de régulation » publiques, comme le FMI, la Banque Mondiale, l'OMC ou encore les banques centrales. Ces instances publiques sont à la fois des piliers du capitalisme mondial et des instruments de contrôle interne de celui-ci qui surplombent les Etats nationaux. Ce travail symbolique de limitation et de démarcation internes culmine dans l'adhésion à un capitalisme plus « social », défini comme l'« économie sociale de marché », par opposition à l'économie « anti-sociale de marché » qui s'affirme aujourd'hui. La croyance en l'Europe fédérale est ainsi une composante essentielle de l'incarnation d'une morale catholique dans le monde contemporain. Elle s'accompagne de la valorisation affichée du « dialogue social », du compromis comme moyen de transformation interne du capitalisme vers plus d'efficacité et de justice sociale. Plus largement, elle fonde l'adhésion à un universalisme intra-mondain, qui se définit autour de notions comme le « bien commun ».

Michel Albert et Jean Boissonnat partagent un *ethos* politique et économique, dont le fondement religieux est explicite, que l'on pourrait qualifier de catholicisme séculier, « économico-social » ou, si l'on préfère, « social-libéral »⁵⁵, dont nous verrons qu'il a pu recouvrir des orientations politico-économiques relativement variables au fur et à mesure des avancées de la « révolution néolibérale ».

« Amitiés de jeunesse » et formation d'un capital

Les relations personnelles associées à la trajectoire scolaire sont l'un des principaux ressorts des liens qui unissent des agents situés dans des espaces différents mais y occupant des positions homologues : parce que l'institution scolaire apparaît comme le lieu d'orientation entre les différents secteurs de l'espace social (en premier lieu dans le champ du pouvoir), elle est sans doute vouée, avec la famille, à fonctionner comme l'une des matrices cachées de toute accumulation ultérieure de capital social et de capital symbolique. De plus, si les grandes écoles entretiennent avec les principaux secteurs économiques une relation de correspondance structurale (Bourdieu, 1989), la même école peut conduire à des destinées relativement diversifiées : l'Institut d'études politiques de Paris, formation généraliste, est par exemple associé à des parcours différenciés selon les formes de pouvoir temporel (politique, administration, économie, journalisme...), et cette diversification est au fondement de formes de solidarité intersectorielles liées aux réseaux d'inter-connaissance et d'affinités qui s'y sont formés.

⁵⁵ Nous reviendrons sur cette notion de « social-libéralisme » au chapitre 4.

Bien que le passage par l'Institut d'études politiques de Paris comme boursier, à la même époque, soit un « point commun » évident entre Jean Boissonnat et Michel Albert, il illustre aussi la diversité des significations associées à cette caractéristique lorsqu'elle est isolée de l'origine sociale et de la trajectoire antérieure: en effet, alors que Michel Albert, dont le père était « domestique agricole » en Vendée et dut émigrer en 1934 à cause de la crise (ses grands parents étaient métayers⁵⁶), réussit à sa sortie de Sciences-Po le concours de l'ENA, Jean Boissonnat, fils d'un ouvrier ajusteur parisien, très marqué à droite mais confronté à l'attraction exercée par le communisme, échoue à l'ENA, et, profondément marqué par cet échec, devient journaliste, puis « responsable du service économique et social » au sein du quotidien *La Croix*. L'un sort par la « grande porte » et l'autre par la « petite porte », le quotidien *La Croix* occupant une position relativement dominée dans le champ journalistique, même si les questions « économiques et sociales » commencent alors à s'imposer, progressivement, comme une rubrique majeure dans la grande presse. Et alors que Michel Albert persiste dans une « brillante » trajectoire scolaire, puisqu'il obtient à 26 ans, après un doctorat en droit⁵⁷, l'inspection des finances - l'un des grands corps les plus prestigieux, particulièrement au pôle économique -, le second fera fréquemment référence à l'IEP comme le lieu d'une sorte de « naissance sociale » qui le projette au milieu des (futurs) grands de ce monde, qu'il continuera d'ailleurs à côtoyer, notamment en les interviewant.

Dans le cas de Michel Albert, l'appartenance à un grand corps se prolonge dans un début de carrière relativement classique, puisque, après avoir été secrétaire général du comité Rueff-Armand en 1959 (qui aboutira au *Rapport sur les obstacles à l'expansion* remis à Michel Debré le 21 juillet 1960⁵⁸), il sera successivement inspecteur général des finances du Maroc en 1960, directeur général adjoint de la Banque nationale pour le développement économique à Rabat (entre 1961 et 1963), directeur adjoint puis administrateur de la Banque européenne d'investissement à Bruxelles (de 1963 à 1970) et, surtout, directeur de la structure et du développement économique à la Commission de la communauté européenne à Bruxelles, entre 1966 et 1969. C'est d'ailleurs à cette occasion qu'il rencontre Raymond Barre, alors lui-même commissaire européen : « vendéen de naissance, diplômé de l'Institut d'études politiques et énarque de formation, cet inspecteur des finances *se lie* à Raymond

⁵⁶ Albert, 1982, p.9.

⁵⁷ Dans l'un des rares témoignages autobiographiques qu'il ait livré, Michel Albert n'évoque pas Sciences-Po mais la faculté de droit de Paris et les cours marqués par le keynésianisme de Jean Marchal : il se passionne pour l'économie comme moyen d'action sociale permettant de lutter de manière active contre la pauvreté provoquée par les crises. *Ibid*, p.9.

⁵⁸ Ce rapport conclut à la nécessité d'une intervention de l'Etat dans l'appareil productif afin de surmonter les résistances corporatistes, de favoriser l'insertion de la France dans un marché commun transparent et dynamisé par une « saine concurrence ». Voir Fourquet, 1980, p.221.

Barre dès 1966 »⁵⁹. Cette première partie de sa carrière se caractérise d'ailleurs par l'occupation de positions plutôt périphériques par rapport au foyer central des valeurs politico-bureaucratiques, même s'il tend progressivement à s'en rapprocher. Ces positions font en effet partie de la « chasse gardée » internationale des inspecteurs des finances et, à cette époque, l'accès à la Commission européenne n'est pas encore investi du prestige plus important acquis par la suite.

Pour Jean Boissonnat, le passage par Sciences Po fonctionne plus comme un titre de noblesse ou plus exactement à la fois une marque d'anoblissement et une ressource d'identification. Il y fait quelquefois mention dans ses chroniques de *L'Expansion*, notamment à propos de certains de ses interviewés. Ainsi, par exemple, en octobre 1979 : « j'ai croisé Michel Rocard aux cours de Sciences Po au début des années 50. C'était déjà un militant socialiste »⁶⁰. Mentionnant à plusieurs reprises ses « amis » ou ses « amitiés », il évoque d'anciens condisciples, comme Claude Quin (« mon ami communiste », *ibid.*, p.166-167). La proximité des (futurs) grands –telle en tout cas qu'elle se livre *a posteriori*– se manifeste par une relation d'identification à l'institution, à travers laquelle il retraduit sans doute une forme d'exclusion relative en position de « spectateur chez les acteurs ». Il assoiera ainsi toute sa trajectoire professionnelle sur la production « indépendante » d'analyses économiques et politiques de l'actualité, directement appuyées sur les interviews que lui donnent les responsables, développant une forme de compétence alors relativement rare et encore peu reconnue en France, celle du grand journaliste économique qui est « dans la confiance » et peut faire état de discussions au sommet et « sur les sommets »⁶¹. Indissociable de l'ensemble des contacts qu'il peut nouer dans l'exercice quotidien de sa profession, ce capital spécifique peut aussi être décrit comme une sorte de sens de l'analyse concrète, au jour le jour, des situations économiques et politiques. « Observateur » proche, il tire d'ailleurs le cas échéant des bénéfices symboliques dérivés de la proximité des cercles de décision, comme lorsque Valéry Giscard d'Estaing lui propose, à la fin des années 1960 de participer à son « brain-trust », tout en gardant ses distances au nom de l'« indépendance » du journaliste (« un journaliste ne peut pas être dehors et dedans »⁶²). Durant les années 1954-67,

⁵⁹ Remilleux, 1987, p.59.

⁶⁰ Boissonnat, 1984, p.135.

⁶¹ Ce type d'activité journalistique est sans doute lié à l'importance croissante des « sommets » dans la vie économique internationale depuis les années 1920 et, plus particulièrement, à l'issue de la deuxième guerre mondiale avec la naissance des institutions de Bretton Woods, de l'OCDE, du G7, et surtout, en France, avec la construction européenne. On pourrait même dire que les trajectoires « à la Boissonnat » sont indissociables de l'ouverture croissante des économies nationales à partir des années 1950.

⁶² *Ibid.*, p.17.

Jean Boissonnat, « bourreau de travail »⁶³, s'impose à *La Croix* comme l'un des principaux journalistes économiques français, au point qu'on lui propose, à la fin de 1967, de diriger le supplément économique du journal *Le Monde*. Mais il opte alors pour un autre projet, celui de *L'Expansion*.

La fréquentation commune de Sciences Po et l'orientation vers l'économie masquent non seulement la différence des deux trajectoires (l'une dans la sphère de l'action économique l'autre dans celle de l'observation journalistique de l'économie), mais aussi un lien plus caché et sans doute encore plus déterminant de l'affinité entre les deux hommes, le passage antérieur par l'enseignement catholique et, en découlant dans une certaine mesure, l'appartenance à une même « mouvance intellectuelle », proche de ce que Jean Boissonnat appelle, à propos de Jacques Delors, qu'il définit lui-même comme « un ami de vingt-cinq ans »⁶⁴, « les orphelins de la politique ». Issus du catholicisme social, ces entrepreneurs en morale collective et en modernisation économique sont alors disséminés dans différents secteurs, comme le Plan au sujet duquel Jean Boissonnat cite d'ailleurs nommément Michel Albert. Experts, économistes, intellectuels, journalistes souvent catholiques militants, ils ont entrepris de « moderniser » la politique dans les années 60, notamment dans le cadre du club Jean-Moulin, et n'ont pas réussi à s'imposer dans le champ politique sans avoir pour autant abandonné leur projet, poursuivi par d'autres voies. Sophie Coignard et Marie-Thérèse Guichard, auteurs d'un essai journalistique sur les réseaux, décrivent d'ailleurs Jean Boissonnat comme « un « pur produit » de la Jeunesse étudiante chrétienne (JEC) des années 50. Il a assumé des responsabilités nationales, et a eu l'occasion de se lier avec le futur politologue René Rémond et quelques hommes politiques de gauche en devenir (...) »⁶⁵. Comme Michel Albert, il appartient à ces cercles de « catholiques de gauche » qui ne se satisfont pas de la polarisation « gaullistes/communistes ». « Ce petit milieu [du club Jean Moulin] vit un peu en boucle sur lui-même autour des journalistes économiques Jean Boissonnat et Gilbert Mathieu »⁶⁶. Cette communauté d'origine rapproche donc deux parcours attachés non seulement à l'IEP mais à l'institution religieuse et à l'expertise « économique », comme s'ils participaient tous deux d'un même mouvement historique où l'économie se substitue à la référence et à la compétence juridiques dans l'action publique⁶⁷.

⁶³ Remilleux, 1987, p.85.

⁶⁴ Boissonnat, 1987, « Le social-delorisme », juin 1981. Il l'a côtoyé notamment, dans le cadre des « Semaines Sociales » : en 1966, il avait animé avec lui une Semaine Sociale sur le thème : « Entre modernisation et nations : quelle Europe ? ». (Coignard, Guichard, 1997, p.334).

⁶⁵ Coignard, Guichard, 1997, p.334.

⁶⁶ Ibid., p.336.

⁶⁷ Sur les transformations du champ politique durant cette période liées à la montée en puissance de la science économique, cf. Dulong, 1997.

Plus que des points communs ou des liens, les proximités entre deux trajectoires apparaissent comme des relations objectives entre des systèmes de dispositions rendant plus probable l'existence de « liens concrets » entre les personnes fondés sur les affinités d'*habitus*. Ainsi, la rencontre entre Michel Albert et Jean Boissonnat était *structuralement* probable⁶⁸ depuis les années 1950, en premier lieu du fait de ces trajectoires « parentes » dans l'institution scolaire et le militantisme catholique. Mais les espèces de capitaux détenus par l'un et par l'autre divergeant fortement dans leur composition, ces trajectoires vont à la fois se rapprocher et rester distantes, hiérarchisées selon le même principe, l'un étant plus tourné vers l'action politique l'autre vers le commentaire journalistique.

Une entreprise commune

L'appartenance à une même organisation, qu'elle soit économique, politique, syndicale ou religieuse, garantit l'insertion dans un réseau de relations spécifiques, fondées sur l'occupation d'une position vis-à-vis de l'« extérieur » commune à tous les membres de cette organisation. Déterminée par la trajectoire antérieure, rendue plus solide par la possession de dispositions homologues associées à cette trajectoire, une commune appartenance organisationnelle est génératrice d'un système de repères partagés, qui structurent la vision du monde des agents économiques autour des intérêts et des expériences propres à l'organisation. Elle fonctionne aussi comme une propriété commune et, à ce titre, ne cesse pas d'exercer des effets, même lorsqu'elle n'est plus directement effective. L'ensemble des ressources collectives associées à une organisation (en premier lieu le capital symbolique dont elle est dotée) peuvent rapprocher objectivement des trajectoires par ailleurs distinctes et renforcer des formes de « solidarité organique » entre différents univers relativement indépendants - comme ici l'économie technocratique, la politique et le journalisme - qui conditionnent l'action économique des « décideurs », toujours encadrée dans un système de contraintes structurales⁶⁹. Les dispositions sociales garantissent l'intégration harmonieuse à l'institution et ne cessent de fonctionner comme un principe de renforcement des liens au sein de l'organisation : tout se passe comme si une affinité initiale favorisait la constitution ultérieure de liens professionnels étroits, « forts » au sens où ils s'enracinent dans une communauté de goûts, de sentiments, de principes d'orientation dans le monde.

⁶⁸ La relation existant entre la « proximité » structurale et la probabilité d'accéder à un « lien » concret direct (interconnaissance, échange de propos et de service, amitié, etc.) est un des enjeux d'une sociologie économique structurale ainsi conçue.

⁶⁹ Voir, là encore, Boltanski, 1973.

Les liens entre Michel Albert et Jean Boissonnat ne deviennent la réalité d'une collaboration professionnelle, d'ailleurs pour une part indirecte, que durant une brève mais intense période, qui va précisément de 1968 à 1971 : l'un et l'autre participent alors à ce qu'on peut appeler l'entreprise Servan-Schreiber (qui les rémunère), à des positions distinctes. Ils doivent tous deux à cette participation une inflexion de leurs carrières. Cette entreprise est à la fois éditoriale et journalistique, mais également politique : les Servan-Schreiber se définissent comme des « modernisateurs » de la vie publique française, dont l'intervention est indissociable de la référence aux Etats-Unis (comme modèle d'efficacité et également comme contre-modèle social) et à l'Europe de l'Ouest (comme modèle social menacé par l'inefficacité économique). Leur stratégie familiale a pour particularité, depuis les années 1960 surtout, de s'être constituée autour d'une relation entre les journaux à prétention intellectuelle engagés dans la compétition économique et certains secteurs du champ politique, avec la figure tutélaire de Pierre Mendès-France, incarnation d'une conception de l'action politique fondée sur la science économique. Ce projet est à la fois « idéologique » -il se donne comme une entreprise de rénovation de la « gauche » radicale à partir de la référence à l'économie et à l'Europe-, économique –il s'agit d'une entreprise commerciale qui use des médias comme d'une arme dans la concurrence entre firmes- et enfin technocratique-politique –il s'agit de donner aux « modernisateurs » issus du mendésisme et du Plan un débouché politique y compris sur le terrain électoral. Dans cette stratégie, les liens familiaux fonctionnent comme une ressource objective fondée dans l'histoire mais qui ne prend toute sa force que lorsqu'elle s'élargit en une série de liens personnels étroits qui rendent possible les succès (relatifs) de l'entreprise.

La collaboration entre Michel Albert et Jean-Jacques Servan-Schreiber est régie par une forte division du travail, où l'apparition éditoriale, médiatique et politique est toujours le but ultime de l'action collective : issu de la Commission européenne, Michel Albert occupe la fonction de conseiller économique et de pourvoyeur d'idées, alors que Jean-Jacques Servan-Schreiber les développe dans l'espace public sous une forme moins ésotérique, plus imagée et accessible. Il est à l'origine des principaux thèmes du *Défi américain*, qui connaît un extraordinaire succès de librairie et une importante audience médiatique. « *Le 30 juin, Jean-Jacques emmène son frère à Bruxelles pour lui présenter un haut fonctionnaire français du Marché commun, inspecteur des Finances et ancien énarque, avec lequel il travaille depuis quelque temps et dont les connaissances et les réflexions pourraient servir L'Expansion. L'homme s'appelle Michel Albert. C'est un inspirateur, riche en idées, dont il irrigue les discussions du Club Jean Moulin. Il est devenu proche de Jean-Jacques Servan-Schreiber en*

1965, lorsque Georges Suffert a transmis à ce dernier un texte de l'économiste sur le Socialisme et l'Europe. Dans cet essai, Michel Albert développait l'idée que la gauche devait cesser de pourfendre en priorité les « moulins à vent de la propriété privée et accepter, dans son ensemble, l'économie de marché », pour s'attaquer en revanche au problème essentiel, le déséquilibre entre la part accordée aux besoins collectifs et celle consacrée aux besoins individuels (...) Depuis, les deux hommes collaborent et chacun y trouve son compte. L'Express est une bonne tribune pour les idées de Michel Albert, et le directeur de l'hebdomadaire a trouvé, chez ce haut fonctionnaire, du grain à moudre. Il tire des rapports de celui-ci la matière de ses éditoriaux (...). A Bruxelles, Jean-Louis apprend que son frère s'inspire des démonstrations de Michel Albert pour écrire un livre sur la supériorité américaine et la nécessité d'une riposte européenne »⁷⁰. Michel Albert se prête à une relation de dépendance très directe où il sert de rédacteur de notes et d'« inspirateur » : « Jean-Jacques (...) dicte son ouvrage au magnétophone, en s'appuyant sur les notes, chiffres et études fournis par Michel Albert. (...) Toutefois, quand on s'appelle Servan-Schreiber, on ne pense pas que des idées suffisent à faire un livre ni, a fortiori, à le vendre. Pour cela, Jean-Jacques possède un savoir-faire : l'usage immodéré de formules, un style simple et percutant, de quoi transformer un livre potentiellement fastidieux en un thriller passionnant. La forme assurera l'intérêt du grand public, le fond celui des hommes politiques » (p.396). Engagé aux côtés de « JJSS » dans l'entreprise de relance du parti radical, il rédige à ses côtés le manifeste de ce parti : *Entre ciel et terre*. Comme *Le Défi américain*, *Entre Ciel et terre* fera l'objet d'une très forte médiatisation et sera même présenté comme « plus à gauche que le programme commun » par certains commentateurs. Michel Albert, devenu vice-président conseil de surveillance du groupe *Express*, accompagne alors le mouvement de Jean-Jacques Servan-Schreiber vers le champ politique, lorsque celui-ci tente de conquérir la mairie de Bordeaux après s'être fait élire député de la première circonscription de Meurthe et Moselle : « Michel Albert parade peu dans les rues. La parade n'est pas sa forme d'expression favorite. Enfermé avec sa jeune équipe (Guy Sorman, 26 ans, énarque ; Serge Siritsky, 25 ans, énarque ; Jean-Pierre Tuil, 25 ans, Sciences Po ; Michelle Gaillard, 24 ans, Sciences Po), il travaille. On ne mène pas à la légère une campagne d'envergure contre le Premier ministre »⁷¹. Après un échec cuisant, il abandonnera ce rôle, relativement ingrat et occulte, de « second » dès 1971 : il retourne alors dans les « affaires » en tant qu'inspecteur des finances, comme directeur général de l'Union d'études et d'investissements et de l'Union de crédit pour

⁷⁰ Rustenholz A., Treiner S., *op. cit.*, p.395-396.

⁷¹ *Ibid.*, p.442.

le développement régional (Unicredit), administrateur d'Unicredit, puis comme PDG de deux autres entreprises financières. En janvier 1976, il est nommé commissaire adjoint du Plan d'équipement et de productivité, puis, deux ans, plus tard, commissaire général au Plan jusqu'en 1981. L'arrivée de Raymond Barre au gouvernement, et son accès au poste de premier ministre en 1978 ne sont peut-être pas sans liens avec ce retour dans le noyau central de l'administration économique, alors qu'il avait occupé -après sa séparation avec les Servan-Schreiber- des positions relativement plus marginales, du moins pour un inspecteur des finances.

Durant cette même période, Jean Boissonnat participe avec constance au succès de *L'Expansion*. S'il apparaît, lui aussi, comme un « second » - l'entreprise est gérée par Jean-Louis Servan-Schreiber -, il reste durant toute cette période l'infatigable chroniqueur des évolutions chaotiques de l'économie nationale et mondiale et l'incarnation personnelle de l'entreprise. Il convertit en capital symbolique cette forme particulière de capital social qui consiste, pour un journaliste, à être reçu chez des interlocuteurs prestigieux, en particulier le président de la République élu en 1974 (qu'il connaît depuis longtemps puisque celui-ci le recevait déjà régulièrement en tant que ministre des finances au début des années 1970) et les représentants du patronat. Auteur en 1966 d'un livre sur la « politique des revenus » - thème cher aux modernisateurs qui y voyaient un moyen de limiter l'ampleur des écarts de rémunérations nés de la croissance⁷² -, Jean Boissonnat publiera au milieu des années 1980, une fois sa notoriété médiatique mieux établie, une sélection de ces chroniques où, au hasard de l'actualité et des rencontres, il dresse l'état des lieux des affaires du monde. Mais le succès de *L'Expansion* est aussi celui d'une entreprise qui, au-delà de son public d'élection (les cadres), a réussi à s'imposer dans le champ politico-médiatique, notamment grâce aux « Forums de *L'Expansion* » qui accueillent devant une salle de patrons un invité de premier rang - en particulier François Mitterrand en 1976 - et font l'événement économique⁷³. L'arrivée de Raymond Barre a sans doute moins d'incidence directe sur la carrière de Jean Boissonnat que son entrée à la radio Europe 1, où il devient chroniqueur dès 1975⁷⁴, ce qui renforce l'élargissement de son espace positionnel. En 1974, avec l'élection de Valéry Giscard d'Estaing à la présidence de la République et en 1976, avec l'arrivée au gouvernement de Raymond Barre, une nouvelle inflexion se produit, pour l'un comme pour l'autre. Ces évolutions apparaissent comme le résultat d'un processus d'accumulation dans lequel un capital social de type « politico-médiatique » joue un rôle déterminant : il leur

⁷² Cf. Fourquet, 1980, p.277-279.

⁷³ Voir Bourdieu, Boltanski, 1976.

⁷⁴ Sur les chroniqueurs d'Europe 1, voir Riutor, 1997.

permet de produire un discours socialement certifié, puisque nourri de savoirs technocratiques et journalistiques mais aussi d'informations, de catégories de perception qui sont celles des « décideurs » économiques.

Lorsqu'en 1978, Michel Albert est devenu commissaire général au Plan, Jean Boissonnat lui consacre une chronique de *L'Expansion*⁷⁵, où il expose ce qu'il appelle le « théorème d'Albert » énoncé dans le rapport de révision du VII^{ème} Plan, qui illustre le type de raisonnement économique associé à ce type de trajectoire, mélange de goût de la formule, de sens politique et de technique économique : « *l'emploi est lié à la croissance, la croissance à l'équilibre extérieur, et l'équilibre extérieur à l'adaptation de notre industrie* ». En 1980, le même Jean Boissonnat entre à la Commission des comptes de la nation, rattachée au ministère des finances mais étroitement liée au Plan. Puis c'est François Mitterrand qui lui « propose, avec Michèle Cotta, Jean-François Kahn et Guy Thomas, comme arbitre possible de son duel télévisé, entre les deux tours, des présidentielles de 1981. Grand seigneur, Giscard n'oppose pas ses candidats à ceux du socialiste ; sur cette liste, il retient les deux premiers par ordre alphabétique, donc Cotta et moi. Je dois à cette émission - qui n'était d'ailleurs ni meilleur ni pire qu'une autre émission politique - une bonne part de ma notoriété présente. Le message c'est le média, dit McLuhan. Le prestige aussi, c'est le média. Cela devrait rendre modeste. Ecrivez un article fulgurant, quelques initiés l'apprécient. Paraissez au bon moment, à l'écran, et toute la France vous salue. Vanité des vanités... »⁷⁶. L'accumulation de capital (social et symbolique) politico-médiatique durant la période qui va de 1967 à 1981 se réalise pleinement dans le passage à la télévision et les chroniques à la radio : journaliste issu de la presse écrite la plus « traditionnelle » (*La Croix*), il a réussi, à la faveur des liens noués dans le monde politique et économique, à devenir l'un de ses personnages « incontournables » de l'*establishment* audiovisuel. A l'opposé, la carrière de Michel Albert apparaît moins dépendante du rapport au médias audiovisuels. S'il jouit d'une reconnaissance supérieure comme « expert économique », elle ne s'incarne pas encore véritablement dans cette forme particulière de capital qu'est le capital médiatique⁷⁷, même si ses liens avec *L'Express* lui ont assuré une certaine présence dans le monde médiatique.

Dans le tournant néolibéral

⁷⁵ Boissonnat, 1987, p. 107-108.

⁷⁶ *Ibid*, p.17-18.

⁷⁷ Sur la notion de « capital médiatique », voir Duval et al., 1998 et Marchetti, 1998.

L'occupation d'une position dominante est dépendante de l'insertion dans un système de relations sociales qui ne se réduit pas à la fréquentation des autres agents dominants dans le même univers, mais à des représentants des différentes positions dominantes dans l'espace social considéré (Boltanski, 1973). Ainsi, les champs, structurellement interdépendants, sont « à leurs sommets » en contact plus direct, à travers les liens étroits entre les différentes fractions dominantes, réunis non seulement par des propriétés de trajectoires mais aussi par des propriétés de position. L'existence de clubs, de lieux « neutres » où les différentes fractions des classes dominantes s'interpénètrent, apparaît dès lors non comme une réalité en elle-même explicative, mais comme le produit d'une structure générale des sociétés différenciées. Le fait que des agents nommés à un même poste politico-administratif appartiennent objectivement au même réseau est d'abord conditionné par la structure de l'espace social dans lequel ils agissent.

Au cours des années 1980, les trajectoires de Michel Albert et Jean Boissonnat se rapprochent, se croisent voire se « confondent » sur des segments très courts. Ils écrivent ainsi ensemble *Crise, krach, boom* en 1988 (cf. encadré), plaidoyer pour la science économique et la coopération politico-économique internationale. Ils s'imposent tous deux durant cette décennie comme des économistes grand public proches à la fois sur le fond (la nécessité de la construction européenne, une certaine vision de la « troisième voie » entre libéralisme et social-démocratie) et sur la forme (un style simple, clair, imagé, apte à représenter les « mécanismes économiques » auprès du grand public, sur le modèle de la tradition de l'économie catholique sociale incarnée par Jean-Marie Albertini⁷⁸). Ils ne sont pas directement dans le groupe de personnes, souvent des intellectuels reconvertis issus de la gauche, à l'origine de la naissance de la Fondation Saint-Simon créée par François Furet, Pierre Rosanvallon, Alain Minc, Emmanuel Leroy-Ladurie, Pierre Nora, Simon Nora et Roger Fauroux, mais ils en font partie et contribuent au succès de certaines de ses interventions. Ainsi, Michel Albert est au centre de l'importante audience, en février 1984, de l'émission « Vive la crise ! » présentée par Yves Montand, où sont développés les thèmes de son ouvrage *Le pari français*. Secondé par Jean-Claude Guillebaud, Alain Minc, Pierre Rosanvallon et quelques autres, il impose alors une nouvelle ligne, « social-libérale », qui est aussi la réalisation médiatique de cette forme de néolibéralisme à la française – ou à l'européenne – que n'a cessé de promouvoir la Fondation Saint-Simon (voir Lebaron, 2000).

Devenu président des Assurances Générales de France nationalisées après l'arrivée de François Mitterrand, Michel Albert avait publié *Le pari français* aux éditions du Seuil, dans la

⁷⁸ Cf. Lebaron, 2000.

collection « L'histoire immédiate » dirigée par Jean-Claude Guillebaud. Cet ouvrage est marqué par le style de publication qui fit la notoriété de Jean-Jacques Servan-Schreiber, combiné à une technicité (renvoyée en « annexes »), qui serait plutôt celle des rapports du Plan qu'il a animé pendant cinq ans. Evoquant son précédent ouvrage, *Les vaches maigres*, écrit en 1975, Michel Albert en rationalise l'échec : il a eu raison trop tôt en annonçant le fléchissement durable de la croissance et la nécessité d'une autre voie pour revenir au plein-emploi. En 1982, il annonce l'échec des politiques keynésiennes illustré par celui de la relance Mauroy, tout en rejetant les politiques ultra-libérales en cours aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, selon le balancement désormais bien connu : le « social-libéralisme » qu'il propose conjugue le rejet de tout volontarisme dans un contexte de fin de la haute croissance, la soumission aux objectifs de la convergence économique avec l'Allemagne et la construction européenne, le repli sur l'initiative individuelle, la responsabilité nécessaire des « acteurs sociaux » et des mesures ou des thèmes habituellement perçues comme « de gauche » (comme la réduction du temps de travail, le plein-emploi) mais redéfinies dans un cadre néolibéral (voir chapitre 4) : la « réduction du temps de travail » passe par l'assouplissement des règles du marché du travail et le développement du « TTP » (travail à temps partiel), l'auteur opposant toutefois, à la suite du club deloriste « Echange et Projets », le « temps choisi » au « temps partiel contraint » et développant l'exemple-modèle de BSN-Emballage où un accord de réduction a réuni l'ensemble des partenaires sociaux jusqu'à la CGT. Plus d'une décennie plus tard, Jean Boissonnat coordonnera pour le Commissariat du Plan et à la demande du premier ministre Edouard Balladur, un rapport sur le temps de travail où l'on retrouvera cette thématique chère à certains économistes dits de la « deuxième gauche »⁷⁹ : les mutations économiques sont telles que la réduction du temps de travail est inévitable, permettant de remettre en cause le salariat classique, avec ses contrats à durée indéterminée et son temps de travail rigidement défini. Elle apparaît ainsi comme un des aiguillons de la modernisation libérale.

Alors que Michel Albert préside les AGF dans les années 1980, Jean Boissonnat devient successivement membre du conseil d'administration d'*Ouest-France* en 1981 (il y est également chroniqueur ou éditorialiste), du conseil de surveillance de Bayard-Presse en 1985, directeur général des rédactions du groupe *Expansion* en 1986. Il est simultanément ou successivement éditorialiste à Europe 1, *La Croix*, *Ouest-France*, *L'Est-Républicain*, *Le Midi-Libre* : plus que jamais « faiseur d'opinion », le spectateur est devenu un agent

⁷⁹ Boissonnat (dir.), 1994.

économique à la surface sociale étendue. Tous deux sont présentés en 1988 par divers observateurs comme des soutiens possibles au candidat Raymond Barre, économiste qui incarne dans l'idéologie dominante le même réalisme compétent et rigoureux. Pourtant, ils ne franchissent pas le pas d'un engagement public et se tiennent à égale distance de la droite moderne et de la gauche libérale, de Barre et Delors, puis Balladur et Rocard, jusqu'au milieu des années 1990.

A travers ces deux trajectoires, l'ensemble des solidarités cachées qui unissent les univers sociaux en apparence les plus hétérogènes apparaissent comme l'un des fondements de la compétence et de l'action économiques, indissociables de l'accumulation de capital symbolique : amitiés de jeunesse liées à l'institution scolaire, appartenances communes à des organisations militantes ou économiques, insertion dans les cercles d'influence des fractions dirigeantes de la classe dominante sont autant de modalités successives de ces « liens » socialement structurés qui ne se réduisent pas à une droite reliant deux points.

Lorsque, en janvier 1994, Edouard Balladur nomme Michel Albert et Jean Boissonnat au Conseil de la politique monétaire de la Banque de France, faisant d'eux des agents de premier plan de la stratégie volontariste qu'est l'Union économique et monétaire, il désigne deux *dirigeants d'entreprises* d'un genre particulier. D'origine populaire, liés à la technocratie centrale, ils ont bâti leur capital symbolique sur la compétence économique et celle-ci est indissociable d'un capital social étendu, qui les lie non seulement l'un à l'autre (ce qui ne peut que faciliter la cohésion de ce premier conseil), et à un réseau étendu d'agents occupant des positions dominantes dans différents espaces sociaux interdépendants - le monde politique, la haute administration, les médias audiovisuels, la presse écrite, l'édition et divers cercles mondains ou associatifs où ces champs s'interpénètrent. Ils sont, en ce sens, aptes à faire face à l'exposition médiatique que devra affronter la première Banque de France et à participer « en toute indépendance » à l'élaboration de la nouvelle politique monétaire dans un contexte d'ouverture internationale et de construction européenne. Economistes « grand public », ils auront un rôle pédagogique alors que les Français semblent si souvent « réticents à la mondialisation ». Mais la brève analyse comparée de leurs deux parcours, à la fois similaires et distincts, à laquelle nous avons procédé, illustre plus largement à quel point la compétence économique dominante est, avant tout, une compétence sociale, et confirme tout le poids occupé désormais par le capital symbolique, notamment d'origine politico-médiatique, dans la reproduction de cette compétence.

Contextes historiques, trajectoires sociales et philosophies de l'économie

« Les pays développés, qui ont tout pour le *boom*, font tant pour la *crise* qu'ils vont vers le *krach* ». Tel est, selon ses auteurs, le fil rouge d'un essai publié en 1988⁸⁰. Ce texte est conforme à une philosophie de l'économie héritée de la période des « trente glorieuses », mais infléchie par l'entrée, au milieu des années 1970, dans une période de ralentissement mondial puis de révolution néolibérale issue des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne. On y retrouve d'abord une représentation de l'économie mondiale fondée sur la compétition entre l'Europe, lancée dans la perspective « exaltante » (p.15) du marché unique et de l'unification politique, et les Etats-Unis : c'est ce thème cher à Michel Albert qui avait fait le succès du *Défi américain*, du *Pari français* puis de *Un pari pour l'Europe*, avant de faire, quelques années plus tard, celui de *Capitalisme contre capitalisme*. Dans chacun de ces ouvrages, la concurrence planétaire entre nations et grandes ères géographiques est donnée comme le principal enjeu d'une économie mondiale au sein de laquelle la France doit trouver sa voie, contre tous les modèles existants, en liant son destin à celui des autres nations européennes face à l'hégémonie américaine. Leur vision relativement enthousiaste du marché unique est complétée et nuancée par l'idée que la nécessaire « purge darwinienne » à laquelle il conduit doit inévitablement être complétée par l'unification politique de l'Europe et les progrès des institutions internationales, supposées fournir un cadre cohérent et stable à l'activité économique.

Publié peu de temps après le krach boursier d'octobre 1987, cet essai de circonstance apparaît aussi comme une tentative explicite de réhabilitation des économistes et de la science économique (voir en particulier p.75-86), à laquelle Michel Albert et Jean Boissonnat doivent une part importante de leur capital symbolique, mais que le krach a conjoncturellement exposés à la critique. Les auteurs font par exemple longuement état des propositions émises par les économistes réunis à Washington en décembre 1987 par l'Institut pour l'économie internationale afin de rétablir le minimum de stabilité nécessaire au fonctionnement normal de l'économie internationale. Partisans de la coopération entre les autorités monétaires internationales (et à terme d'une monnaie mondiale), ils en font le nécessaire complément à la libéralisation inévitable des marchés, notamment des marchés financiers. Cette position consiste à accepter la libéralisation de l'économie mondiale tout en plaidant pour une plus grande intégration des instances politiques et administratives internationales, sur le principe du processus de construction européenne, constituée en paradigme et en source d'inspiration.

⁸⁰ Albert, Boissonnat, 1988.

En 1997, Jean Boissonnat publiera⁸¹ de la même façon un plaidoyer pour la poursuite de l'élan européen par l'accomplissement d'un Etat fédéral (« un nouveau fédéralisme », p.119), qui permettrait à la naissance de l'Euro de trouver son couronnement dans la création de nouvelles institutions politiques supranationales.

Crise, krach, boom apparaît ainsi surtout comme une contribution intellectuelle, émanant de deux experts reconnus, à la légitimation de la politique de construction européenne telle qu'elle s'opère depuis le milieu des années 1980, à travers la mise en place d'un grand marché et la perspective de la monnaie unique. L'ouvrage témoigne de l'évolution politico-intellectuelle qui a caractérisé nombre des responsables des partis de gauche dans les années 1980 et, plus largement une fraction des élites politico-administratives et économiques « modernisatrices », qui évoluent d'un planisme de teinte social-démocrate et égalitariste à un libéralisme mâtiné de considérations d'« équité » et tourné vers la construction européenne. En 1970⁸², Michel Albert et Jean-Jacques Servan-Schreiber voyaient dans la Suède « la synthèse la plus accomplie qui soit entre l'économie de concurrence et les objectifs du socialisme » (p.155). Ils n'hésitaient pas à proposer au Parti Radical « de s'engager dans un délai de cinq ans, à satisfaire une revendication de base des syndicats qui demandent que le SMIG augmente proportionnellement aux salaires horaires moyens », avant de passer « à la phase de réduction de l'échelle des salaires en accélérant, dans le cadre d'un plan à long terme, les augmentations du SMIG par rapport à celle des salaires moyens » (p.192). C'est au nom du socialisme qu'ils proposaient des réformes volontaristes pour rompre avec le poids du patrimoine économique, les inégalités... En 1988, Michel Albert et Jean Boissonnat voient dans l'instauration d'une Europe fédérale le seul moyen de contrebalancer les effets de la concurrence fiscale, qui favorise une taxation accrue des revenus du travail et une détaxation progressive des revenus du capital. Mais, « on ne peut pas fonder l'ordre sur le désordre sans accepter de grands dégâts » (p.199-200). Et, reconnaissant tout ce que la révolution néolibérale a contribué à rappeler, ils notent accessoirement que « (...) l'homme bien informé, autonome, responsable de lui-même, est en général plus efficace et souvent plus épanoui que l'homme soumis et assisté. En politique, ce sera le mérite de Mme Thatcher et du Président Reagan que de nous avoir rappelé cela » (p.209).

⁸¹ Boissonnat, 1997.

⁸² Albert, Servan-Schreiber, 1970.

Chapitre 3

Structures sociales et institutions économiques

Le deuxième enjeu auquel est nécessairement confrontée une économie radicalement sociologique est celui de la compréhension des « mécanismes » structurels, en partie extérieurs aux individus, qui permettent à une économie de fonctionner. La sociologie économique fait des « institutions » un élément essentiel, par opposition à la conception dominante selon laquelle le « marché » serait le seul « mécanisme » permettant d'assurer la coordination de leurs actions, de leurs souhaits, etc. Mais les « institutions » de l'ordre économique ne se réduisent pas même à ces « réseaux relationnels » chers à la nouvelle sociologie économique, dans lesquels l'action économique est toujours « encadrée ». Elles sont des structures contraignantes et polarisées, qui mettent aux prises des forces sociales différenciées, à la fois stables et soumises en permanence à des processus de déformation. Quelles sont les propriétés de ces « institutions économiques » ?

- ces espaces sont des ordres sociaux relativement stables déterminés par les relations entre les propriétés objectives (espace des positions) et les croyances des agents (espace des prises de position) qui s'y confrontent, les dispositions faisant le lien entre positions, trajectoires et croyances.
- ils sont eux-mêmes hiérarchisés et structurés au sein du champ économique global. C'est ce champ économique global que l'on peut définir comme un état du « capitalisme », dans la mesure où le champ économique est actuellement dominé par les institutions « capitalistes » (cf. *infra*).
- ce sont aussi des univers de luttes de concurrence incessantes entre les agents. Ces luttes sont toujours *simultanément* organisationnelles, monétaires et symboliques.
- la structure de ces espaces ne cesse de se *déformer*, notamment sous l'effet des luttes qui y ont cours. Chaque composante du champ économique n'est stabilisée que sous l'effet de l'équilibre temporaire des forces en présence. La dé-légitimation ou la re-légitimation

d'une institution (resp. d'un agent, d'une pratique) sont des éléments moteurs de la dynamique de ces champs (cf. chapitre 4).

L'étude des champs mobilise un instrument méthodologique privilégié : l'analyse des correspondances. Cet instrument a été utilisé par Jean-Paul Benzécri et son équipe pour traiter de tableaux croisés binaires ou ternaires, comme par exemple des bilans (Benzécri, 1986, voir *supra*). L'analyse des correspondances simple permet de dégager la structure des tableaux ordinairement utilisés par la statistique économique, comme les tableaux d'échanges interindustriels, etc. Pierre Bourdieu et son équipe ont mis en œuvre cette technique de manière plus spécifique, essentiellement à partir de tableaux Individus X Propriétés. Cela s'est traduit, à partir de l'article sur le patronat, par un usage de l'analyse des correspondances multiple. Les ensembles d'individus étudiés sont alors des consommateurs, des patrons d'entreprises, des entreprises ou encore des dirigeants, hauts fonctionnaires, responsables politiques en lutte dans le champ politico-bureaucratique. De même, plusieurs socio-économistes de l'INSEE, du CREDOC, etc., ont fait usage de l'ACM à partir de données économiques « individuelles » (par exemple Salais, Baverez, Reynaud, etc.).

A partir des années 1980, le développement des modèles logistiques a pris le pas sur les méthodes géométriques dans l'administration économique française. Pourtant, l'opposition courante entre méthodes de régression « explicatives » et méthodes géométriques « descriptives » n'est pas fondée. Les méthodes de régression peuvent être intégrées aux méthodes géométriques.

Le chapitre 3 regroupe ainsi des analyses consacrées à certaines de ces « institutions » de l'économie. On se concentre en particulier sur le champ des économistes, en France [10], et dans le monde [11], et sur celui des banquiers centraux [9]. La structure de ces univers est celle de champs de force relativement stables, mais aussi de champs de luttes qui contribuent à la fabrication d'équilibres locaux. Des travaux méthodologiques, en cours de publication, visent à montrer que l'opposition rhétorique entre méthodes de régression et méthodes géométriques n'a pas de fondement, puisque l'on peut intégrer la régression aux méthodes géométriques [12].

Publications

- [9] « The Space of Economic Neutrality. Trajectories and Types of Legitimacy of Central Bank Managers », *International Journal of Contemporary Sociology*, 37, 2, October 2000, p.208-229.
- [10] « Economists and the Economic Order. The Field of Economists and the Field of Power in France », *European Societies*, vol. 3, 1 2001, p. 91-110.
- [11] « Le « Nobel » d'économie. Une politique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 141-142, mars 2002, p.62-65.
- [12] en Coll. Avec Henry Rouanet, Viviane Le Hay, Werner Ackermann, Brigitte Le Roux, « Régression et analyse géométrique des données. Quelques réflexions et suggestions », soumis à *Mathématiques, Informatique et Sciences Humaines*, 2003 [texte en cours de soumission non encore communiqué].

Après avoir rappelé le contexte de la marche à l'indépendance des banques centrales et montré l'importance de la *construction symbolique* de cette réalité/notion (3.1.), on présente l'espace des formes de neutralité économique à partir de l'analyse des correspondances multiples spécifiques d'un échantillon de gouverneurs de banques centrales (3.2.) : les formes de capital symbolique qui conditionnent l'accès au statut de gouverneur sont traversées de tensions permanentes entre des pôles et des types différenciés, que permettent de mettre au jour les méthodes d'analyse géométrique.

3.1. Les enjeux de la « neutralité économique »

Dans le contexte de mondialisation financière⁸³ (et surtout de mobilité internationale des capitaux et de taux de change flexibles, voir en particulier Chesnais dir., 1996, Eichengreen, 1997), l'idée d'une nécessaire « neutralité économique » des instances chargées de piloter et réguler l'économie mondiale est devenue un thème dominant (voir par exemple, Swedberg, 1986, Teivainen, 2002), notamment à travers la référence à l'« indépendance » qui s'impose désormais au sujet des autorités monétaires (par exemple Blinder, 1998, Carruthers, Babb, Halliday,). Ce thème est en effet particulièrement visible dans le cas des banques centrales, institutions qui ont pour fonction de mettre en œuvre la politique monétaire (en particulier de maintenir la stabilité des prix) et, dans de nombreux pays, d'assurer au moins partiellement la surveillance (dite « prudentielle ») du système bancaire, tout en exerçant la fonction de « prêteur en dernier ressort » (Capie, 1999)⁸⁴. Leur « neutralité », en particulier par rapport aux forces sociales et politiques, est une caractéristique essentielle de ces institutions qui s'appuient sur une forme d'action à fondement scientifique et technique (notamment une compétence macroéconomique et monétaire). Dans le cas des banques centrales, ce que l'économie politique classique a désigné sous le nom de « neutralité monétaire », à savoir l'idée qu'une manipulation de la monnaie qui la dissocierait de l'économie réelle serait préjudiciable au bon fonctionnement de la vie économique où « la monnaie n'est qu'un voile », selon le mot de Jean-Baptiste Say, a retrouvé depuis les années 1970 une nouvelle jeunesse à travers le discours sur les effets néfastes de l'inflation, d'une politique monétaire trop active qui sacrifierait l'objectif de « stabilité des prix » au profit de celui, dans certains

⁸³ Les pages qui suivent sont la version française reprise et complétée de la référence [9].

⁸⁴ Au niveau international, cette fonction est également mise en œuvre par le Fonds Monétaire International, qui peut apparaître à ce titre comme un embryon de banque centrale internationale.

cas contesté par principe⁸⁵, du « plein-emploi ». Il s'agit donc aussi de construire des institutions susceptibles d'incarner la « neutralité » de la monnaie.

Ce phénomène de *neutralisation*, touchant des instances composées de « sages » constitués en « gardiens de la monnaie », se présente désormais sur le mode de l'évidence. A la faveur d'un travail de légitimation diffus, s'est en effet imposée dans la rhétorique économique dominante (sur la notion de rhétorique économique, McCloskey, 1986, Klammer, McCloskey (eds), 1988), et même dans nombre de discours critiques, l'idée que les banques centrales indépendantes seraient le sous-produit inéluctable de la mondialisation (voir notamment Carruthers, Babb, Halliday, 2001), que le maintien de la meilleure allocation des ressources supposerait désormais l'existence de ces « comités » chargés de veiller à contenir les « pressions inflationnistes » (notamment d'origine salariale), à limiter l'éventuelle « exubérance irrationnelle des marchés » selon l'expression d'Alan Greenspan, à veiller au maintien des équilibres budgétaires, etc. Cette « neutralité » des banques centrales est une croyance fondamentale des agents économiques. Elle participe d'abord plus ou moins directement à la formation de leurs comportements, à travers l'autorité diffuse qu'exercent les banques centrales sur les marchés. Leurs décisions et leurs discours déterminent pour une bonne part la vision globale de l'économie qu'ont les agents des marchés, mais elles conditionnent plus directement encore leurs stratégies d'achat ou de vente de devises, de titres, etc. Ces décisions autorisées s'imposent aussi comme des données aux agents politiques, qui sont dans certains cas conduits à réagir pour les contester, les approuver, etc., mais qui ne peuvent s'en abstraire totalement. Elles sont enfin suivies d'effets qui participent aux décisions des agents les plus ordinaires : les choix d'épargne des ménages, les décisions d'investissement des entreprises sont liés par une relation plus ou moins complexe et changeante au niveau des taux d'intérêt à court terme, qui agit lui-même sur l'ensemble de la « courbe des taux ».

La perspective de ce travail s'inscrit donc dans un projet plus large, qui vise à renouveler les perspectives de la théorie économique en mettant en relation la genèse sociale des institutions et des pratiques économiques d'une part, les caractéristiques sociales et les croyances des agents économiques d'autre part : *« contre la vision anhistorique de la science économique, il faut donc reconstruire d'un côté la genèse des dispositions économiques de l'agent économique, et tout spécialement de ses goûts, de ses besoins, de ses propensions ou de ses aptitudes (au calcul, à l'épargne ou au travail lui-même), et, d'un autre côté, la genèse*

⁸⁵ La BCE a, par exemple, pour seul objectif le maintien de la stabilité des prix, contrairement à la FED pour laquelle le « plein-emploi » est un objectif explicite.

du champ économique lui-même » (Bourdieu, 2000, p.16). En introduisant, en particulier, les dispositions sociales et les croyances dans l'analyse des pratiques et des institutions économiques, dans le prolongement de la tradition durkheimienne développée par François Simiand (voir par exemple Simiand, 1932a), il s'agit de prendre en compte la fonction décisive des actions et des réactions des agents économiques individuels dans la production et la reproduction des régularités macroéconomiques. Porteurs de l'ensemble de la structure sociale à travers leurs trajectoires, leurs systèmes de préférence et de référence, leurs goûts et leurs dégoûts, ces « individus sociaux » participent activement à la construction des équilibres et des déséquilibres qui caractérisent le système économique, jusque dans son aspect le plus global. Dans ce processus, une attention particulière doit être accordée aux croyances d'origine scientifique qui sont devenues, au sein des sociétés développées, hautement légitimes. La croyance en la « neutralité économique » se nourrit ainsi aujourd'hui en premier lieu de la croyance en la science (Lebaron, 2000).

On montrera, tout d'abord, que cette neutralité économique repose sur un triple processus social de neutralisation. La production de cette croyance passe en premier lieu par la *disqualification* du politique, mais elle opère aussi à travers une *euphémisation* des intérêts économiques et sociaux. De plus, elle n'aurait pas toute l'efficacité sociale qui la caractérise aujourd'hui sans une *universalisation* par le recours à la science économique. L'espace des banques centrales apparaît, ensuite, comme lieu d'une concurrence entre les différentes formes de « neutralité » impliquées dans ces trois processus. A travers une enquête sur les gouverneurs de banque centrale dans le monde, on fera ainsi apparaître certains des principaux principes qui structurent l'espace de la neutralité économique.

La neutralisation du politique

Paradoxalement, c'est précisément d'abord par la *disqualification du politique* que les banques centrales sont construites comme des instances politiques d'un genre particulier, dont l'action, reconnue comme proprement politique (on parle à leur propos de « politique monétaire »), est d'autant plus forte et légitime qu'elles se définissent précisément comme « apolitiques » (l'adjectif est utilisé en 1994 par Jean-Claude Trichet, gouverneur de la Banque de France, à propos de la « nouvelle Banque de France » indépendante, Lebaron, 2000, p.213). Que recouvre cette idée d'« apolitisme » dans le cas d'une institution chargée de mettre en œuvre une « politique », fût-elle monétaire ? Comment créer une « politique apolitique » ?

La première dimension de la « neutralité économique » la définit comme l'inverse de la politisation des décisions, notamment de la politisation liée à l'existence de la contrainte électorale et, plus largement, de la sensibilité à des intérêts particuliers. Plusieurs arguments sont communément invoqués ici (par les banquiers centraux eux-mêmes ou par les économistes qui prônent l'indépendance des banques centrales) : les banques centrales indépendantes sont plus éloignées des intérêts particuliers - on retrouve l'indépendance comme thématique traditionnelle dans la haute fonction publique, dans la magistrature ou encore dans l'expertise scientifique - ; elles sont moins soumises à la contrainte de la réélection ; elles s'appuient sur la seule « expertise » (et non sur la démagogie), ce qui les rend à la fois plus efficaces (plus souples dans leurs interventions, notamment sur les marchés, car elles ne sont pas prisonnières d'intérêts préconstitués) et plus compétentes (car leurs critères sont d'abord techniques). Elles échappent aux à-coups de la temporalité du champ politique qui pousse à des politiques discrétionnaires (« *discretion* » plutôt que « *rules* », selon Kydland et Prescott, qui ont participé à ce travail de légitimation qui s'accélère dans les années 1970 : Kydland, Prescott, 1977). L'inamovibilité plus ou moins importante des banquiers centraux en fait des décideurs plus constants que les élus sensibles aux pressions venant de leur électorat (c'est encore renforcé s'ils sont choisis pour un « système de préférence » plus conservateur que l'ensemble de la population, comme le veulent certains théoriciens des choix publics). Cette rhétorique de la neutralité se construit donc par opposition à l'idée du vote comme agrégation d'intérêts particuliers ou à celle du *lobbying* comme expression d'intérêts eux-mêmes spécifiques que des groupes cherchent à imposer aux politiques.

Cette rhétorique est d'abord une arme des hauts fonctionnaires et des économistes contre les responsables politiques, dans une concurrence séculaire qui a toujours traversé le champ de la politique économique (voir le travail de Minard, 1998, sur le « colbertisme » et les inspecteurs des manufactures au sein desquels politiques et techniciens se différenciaient déjà). On peut donc y voir une forme des luttes de pouvoir sur l'orientation de l'économie nationale et internationale, mais, dans beaucoup de cas, cette rhétorique a pour fonction de donner force à un consensus entre des fractions politiques concurrentes : le discours de « neutralité » masque dans certains cas une opération de synthèse, et la création d'un consensus entre partis dominants. C'est le cas de manière particulièrement évidente en Europe, où une partie des gouverneurs, sous-gouverneurs et membres des conseils de politique monétaire des banques centrales sont directement issus du champ politique, dans l'une des deux grandes forces qui se partagent l'espace électoral européen : la social-

démocratie et les forces libérales-conservatrices. Wim Duisenberg est un ancien responsable social-démocrate, qui avait même commencé sa carrière sous des auspices plutôt keynésiennes en tant que ministre des finances des Pays-Bas entre 1973 et 1977. Ernst Welteke (Allemagne), Birgir Gunnarson (Islande), Urban Bäckström (Suède) sont également des responsables politiques reconvertis au sein de la banque centrale. En France, le premier conseil de la politique monétaire de la Banque de France indépendante comptait des responsables socialistes (Michel Sapin) et gaullistes (Denize Flouzat). Dans d'autres parties du monde, des responsables politiques se trouvent parfois également aux commandes de la Banque centrale, comme par exemple en Afrique du Sud, où le gouverneur, Tito Mboweni, est un ancien dirigeant de l'African National Congress, qui fut ministre du travail du premier gouvernement Mandela.

A côté de l'adjectif « apolitique », Jean-Claude Trichet avait significativement utilisé le terme « multipartisan » : le caractère « apolitique » du conseil de la banque centrale exprime une forme de dépolitisation très spéciale qui se manifeste par la « composition » de forces politiques en apparence concurrentes. Mais cette « politisation » d'un type très particulier n'est qu'un aspect de la forme particulière de référent politique qui est associé aujourd'hui à l'existence même des banques centrales. Pour comprendre tous les ressorts de cette rhétorique de la neutralité politique, il faut également l'analyser comme le résultat d'une forme de *lobbying* très particulier, mené activement par les agents des banques centrales et par certains *think tanks*⁸⁶. Ce lobbying consiste à travailler à légitimer l'existence de la banque centrale comme autorité spécifique, par opposition au champ politique. L'essentiel de ce travail de légitimation politique réside ainsi dans la diffusion, à travers le discours médiatique et politique ordinaire, de l'opposition entre « banque centrale » et « politique ». Cette opposition a pour fonction politique de réactiver la disqualification du politique qu'implique la construction d'institutions « apolitiques ». Cette entreprise politique de dépolitisation est constitutive de la fiction sociale d'une neutralité économique.

⁸⁶ C'est un tel travail de diffusion qu'accomplit une société commerciale basée à Londres : Central Banking Publications Limited, couplée à la « Central Banking Research Unit », qui promeut le « central banking » dans le monde, diffuse l'information sur les 173 banques centrales existantes par le biais de sa revue *Central Banking*, créée en 1990, de son site Web, et de répertoires financés par des institutions financières privées, et qui réalise diverses études sur les banques centrales pour des investisseurs, etc. On y trouve des journalistes financiers, dont certains sont connus pour leurs positions libérales, comme son directeur Robert Pringle (éditeur de *The Banker*, Senior Research Fellow du David Hume Institute à Edinburgh, etc.), George Bull (ancien Foreign editor du *Financial Times*...).

Une deuxième dimension de la « neutralité économique », plus directement liée à des intérêts de nature proprement économique, consiste à voir dans les banques centrales, en particulier les banques centrales indépendantes, des instances qui pilotent la politique monétaire et contrôlent le système bancaire au plus près de l'« intérêt général ». Depuis Marx, on sait bien que l'intérêt général est souvent le masque d'intérêts très particuliers, mais, dans le cas des banques centrales, une analyse inspirée de Marx n'est peut-être pas aussi simple qu'il y paraît au premier abord. Au dix-neuvième siècle et au moins jusqu'à la crise de 1929, les banques centrales sont décrites par les historiens de l'économie comme des lieux où s'exprimaient les intérêts économiques de deux grandes classes, l'aristocratie en déclin et la bourgeoisie (industrielle, commerçante et, de plus en plus, financière⁸⁷). Selon les circonstances historiques, telle ou telle de ces forces tendait plutôt à l'emporter, imposant une politique monétaire plus ou moins accommodante et favorisant à travers ses diverses interventions le développement de tel ou tel secteur de l'économie.

Après la crise de 1929, les banques centrales vont être de plus en plus souvent investies par certaines fractions de la haute fonction publique (du moins son pôle « financier »). La banque centrale va acquérir dans la plupart des pays un caractère « public » sans lequel son intervention n'est plus jugée légitime et qui contribue au dépérissement de longue durée des fonctions marchandes de ces institutions, qui exercent dès lors la fonction de « prêteur en dernier ressort » universel (Capie, 1999). Au cours du vingtième siècle, la banque centrale est soit « indépendante », comme dans le cas de la FED (depuis 1913) et de la Bundesbank, soit soumise à une administration « modernisée » qui se donne des objectifs de croissance dans l'équilibre, comme dans le cas de la Banque de France, de la Bank of England et de la Bank of Japan. De plus en plus souvent, les dirigeants des banques centrales sont soit des fonctionnaires issus de la Banque elle-même (des « insiders »), soit des hauts fonctionnaires issus de l'administration financière (comme les inspecteurs des finances en France, qui continuent, jusqu'à aujourd'hui, de contrôler les instances dirigeantes de la Banque de France, alors que jusqu'à la nationalisation de 1936, les actionnaires étaient des grands bourgeois ou des aristocrates, comme le montre Alain Plessis, 1998). Désormais, les gouverneurs et sous-gouverneurs, notamment lorsqu'ils sont issus de la Banque, sont, dans les instances de pilotage, les agents les plus liés aux services techniques et à l'information économique, par

⁸⁷ L'équilibre changeant, au dix-neuvième siècle, entre la City, le Treasury, la Bank of England d'une part, et l'industrie anglaise d'autre part, a par exemple été décrit par Geoffrey Ingham (1984).

opposition aux membres plus « extérieurs » des conseils, qui contestent d'ailleurs parfois leur position marginale.

Le discours de la neutralité économique tel qu'il se déploie aujourd'hui, par exemple dans la rhétorique de la « désinflation compétitive » née en France dans les années 1980 en référence aux succès monétaires et économiques de l'Allemagne (Lordon, 1997), apparaît ainsi comme le prolongement de celui de la période keynésienne : il s'agit de promouvoir des politiques de « croissance équilibrée », mais l'insistance est désormais, très nettement, passée du côté de la lutte pour la « stabilité ». Comme dans la période antérieure, les gouverneurs des banques centrales sont très souvent des hauts fonctionnaires ou des économistes issus de l'université, qui ne sont donc pas directement, des représentants d'intérêts particuliers comme ils pouvaient l'être lorsque la banque était la *propriété* de fractions des classes dominantes. Ils ont de plus dans plusieurs cas une origine sociale plutôt modeste qui semble les éloigner de la grande bourgeoisie financière (comme l'illustrent en France les origines sociales des membres du premier conseil de la politique monétaire, Lebaron, 2000). Ce sont d'ailleurs eux qui tiennent un discours typiquement « technocratique » opposant les règles stabilisatrices issus du *central banking* à l'« exubérance irrationnelle des marchés », avec en référence fréquente la période qui a précédé la crise de 1929 et les lacunes de l'intervention de la banque centrale au moment de la crise.

Pourtant, ici aussi, la neutralité économique cache une série d'opérations sociales de *neutralisation*. En fait, les conseils de direction des banques centrales sont souvent composés de représentants plus ou moins directs d'intérêts économiques particuliers. Plusieurs gouverneurs de banques centrales ont mené l'essentiel de leur carrière antérieure dans le secteur privé et conservent des liens étroits avec le monde financier. Rares sont les dirigeants issus du monde du travail et du syndicalisme ouvrier. Dans le conseil de la politique monétaire de la première Banque de France indépendante, on trouvait des dirigeants de médias, de banques, d'entreprises industrielles, mais pas de syndicaliste : il a fallu pour cela attendre l'arrivée de Paul Marchelli, syndicaliste cadre.

Les liens concrets entre les agents des marchés financiers et ceux des banques centrales sont beaucoup plus étroits et plus nombreux aujourd'hui que le discours officiel ne le laisse percevoir (comme le montrent récemment, parmi bien d'autres exemples, le scandale russe ou les réponses à la faillite de la société Long Term Capital Management). En fait, la période récente de mondialisation et d'euphorie financière (au moins dans certains pays) se prête à une instrumentalisation croissante des banques centrales par les agents des marchés, comme le reconnaît par exemple Alan Blinder, très sensible à la difficulté de résister aux pressions

multiples venues des marchés financiers (Blinder, 1998) et en conflit avec Alan Greenspan. Le pilotage monétaire intègre de plus en plus comme contrainte principale les réactions des « marchés » et l'euphorie de ceux-ci dépend très directement des choix de politique monétaire. L'absence de véritable régulation financière internationale ou sa faiblesse est un choix implicite opéré, depuis la fin des années 1970, en faveur de la croissance des marchés.

En fait, les banques centrales fonctionnent comme des « lieux neutres » (Bourdieu, Boltanski, 1976), où différents intérêts sociaux sont conduits à s'agréger, se composer et se recomposer. Selon les périodes, les contextes et les traditions nationales, les équilibres qui se forment entre ces intérêts sont variables et complexes. Durant la période récente, le poids des intérêts liés aux marchés financiers a considérablement gagné en importance.

La neutralisation par la science

Le dernier élément de ce processus de *neutralisation* opère par le recours à la référence à la science économique internationale, selon un modèle décrit, pour l'Amérique Latine, à propos des « technopols » modernisateurs des systèmes financiers dans les années 1930 (Drake (ed.), 1993, Teivainen, 2002). Les liens entre science économique et banques centrales ne sont pas purement contingents et ne se réduisent pas à l'existence de services économiques au sein des banques. Le mouvement qui a vu l'affirmation croissante des banques centrales dans le champ des politiques économiques et la transformation de leurs fonctions sociales n'est pas dissociable d'une transformation profonde du rapport entre banques centrales, politique économique et science économique.

Le « prix de la Banque centrale de Suède en mémoire d'Alfred Nobel », créé en 1968, est né, faut-il le rappeler, pour fêter le trois centième anniversaire de la Riksbank de Suède, au point que Milton Friedman fit remarquer aux membres de l'Académie royale des sciences de Suède qu'il était paradoxal qu'une institution qu'il avait toujours combattue le couronne de la sorte (en 1976). Cette élection eut lieu, précisément, au moment où l'ensemble des banques centrales s'orientait vers des politiques de lutte contre l'inflation, avec le succès des agrégats monétaires, s'appuyant sur le renouveau de théories économiques attachées à la théorie quantitative de la monnaie que Friedman, puis les théoriciens de la « nouvelle macroéconomie classique », avaient contribué à réhabiliter dans certaines universités américaines. Par la suite, à plusieurs reprises, le jury Nobel désignera des économistes dont les travaux font partie des théories en cours auprès d'une partie des banquiers centraux, comme Robert Mundell en 1999. Autre exemple de ces liens entre deux instances à première vue éloignées, en 1998, la

FED intervient pour sauver le *hedge fund* Long Term Capital Management, qui a été lancé par deux prix Nobel, Merton et Scholes.

Les légitimations scientifiques de l'indépendance des banques centrales proviennent le plus souvent de la théorie économique : modèles issus de la théorie du *public choice* sur le « banquier central conservateur », relations économétriques entre indépendance de la banque centrale et performances de l'économie en matière d'inflation, croissance, etc. Mais il faut rappeler ici que la banque centrale est aussi un pourvoyeur d'emplois pour les économistes. Présente sur un segment du marché du travail des diplômés d'économie, la banque centrale est un lieu où l'intériorisation de croyances économiques théoriques est une condition du bon fonctionnement de l'institution. Les gouverneurs de banques centrales sont de plus en plus souvent formés à la discipline économique (cf. *infra*) et jouissent souvent d'une réputation internationale en la matière, qu'ils ont souvent acquise dans les organisations internationales (qui occupent un segment proche sur le marché du travail des économistes comme le montrent les fréquents passages des uns aux autres). C'est par exemple le cas dans les pays où la banque centrale est récente, comme dans les pays de l'Est de l'Europe ou encore en Amérique latine, où la domination nord-américaine est la plus prononcée.

La référence à la science économique ne se réduit pas à l'application de théories, comme le voudrait l'idée naïve selon laquelle, par exemple, la théorie monétariste puis la nouvelle macroéconomie classique, validées dans le champ scientifique à partir des années 1970, auraient ensuite été *appliquées* par les décideurs. Elle n'est pas non plus un simple instrument de légitimation de décisions qui relèveraient de purs intérêts de classe. Le champ relativement autonome de la science économique est placée dans une relation de forte interdépendance avec le champ de la politique monétaire. L'existence de l'un contribue à renforcer l'autre et une lutte interne à l'un des deux univers a des répercussions immédiates sur l'autre.

3.2. *L'espace des formes de capital symbolique des banquiers centraux*

Pour étudier la population des gouverneurs de banques centrales dans le monde, on a construit un échantillon de gouverneurs en poste au début de l'année 2000 (N=94). Cet échantillon raisonné est fondé sur le recueil de données biographiques dans le *Who's who in Central Banking* (édition 1997) et sur les sites Web des banques centrales. Les 94 individus retenus se répartissent de façon relativement équilibrée entre les grandes régions du monde (cf. tableau 4).

Tableau 1
Discipline d'études dominante

	Economie	Gestion	Droit	Autre discipl.	NSP
Eff.	67	12	8	5	2
%	71.3	12.8	8.5	5.3	2.1

Tableau 2
Plus haut diplôme possédé

	Doctorat	Master	BA	Autre titre	NSP
Eff.	37	27	8	18	4
%	39.4	28.7	8.5	19.2	4.3

Tableau 3
Dominante de la carrière

	Banque Centr.	Adm. Fin.	Adm. Aut.	Polit.	Univ.	Finance	Privé autre	FMI- BM	Cherch., expert
Eff.	37	16	5	5	10	11	5	2	3
%	39.4	17	5.3	5.3	10.6	11.7	5.3	2.1	3.2

Tableau 4
Régions des gouverneurs

	Europe Occid.	Europe Du Nord	Europe Orient.	Amér. Nord et Cent.	Amér. Sud	Afrique	Maghreb	Asie	Océanie
Eff.	15	2	13	5	11	17	2	23	6
%	16	2.1	13.8	5.3	11.7	18.1	2.1	24.5	6.4

On a recueilli le maximum d'informations biographiques exploitables, en mettant l'accent sur les trajectoires scolaires et professionnelles : date et lieu de naissance, trajectoire scolaire (discipline, diplôme, formation à l'étranger, aux Etats-Unis), dominante de la carrière (lieu de la carrière, secteur), trajectoire professionnelle (passage antérieur par une banque centrale, le secteur privé, une autre administration, une université, une organisation internationale, le champ politique), autres caractéristiques professionnelles (discipline universitaire, appartenance politique,), caractéristiques géopolitiques et économiques de la banque (région, appartenance du pays au G7, à l'OCDE, à l'Union européenne, à l'Eurolande, etc.).

Tableau 5

Passage par une administration

	Adm. Eco. Fin.	Autre adm.
Eff.	48	12
%	51.1	12.8

Tableau 6

Passage par une banque centrale

	BC
Eff.	58
%	61.7

Tableau 7

Passage par le secteur privé

	Finance	Autre privé
Eff.	33	8
%	35.1	8.5

Tableau 8

Passage par l'université

	Professeur	Autre enseignant	Administrateur
Eff.	20	19	2
%	21.3	20.2	2.1

Tableau 9

Passage par une organisation internationale

	FMI-BM	OCDE	ONU	Org. Rég.
Eff.	23	6	5	9
%	24.5	6.4	5.3	9.6

Tableau 10

Passage par le champ politique

	Ministre	Autre
Eff.	7	5
%	7.5	5.3

Tableau 11

Lieu principal de la carrière

	Nationale	Nationale+Inter	Internationale	NSP
Eff.	50	35	7	2
%	53.2	37.2	7.5	2.1

Tableau 12

Lieu principal des études

	Europe Occid.	Europe Du Nord	Europe Orient.	Amér. Nord et Cent.	Amér. Sud	Afrique	Maghreb	Asie	Océanie
Eff.	26	0	14	33	0	2	4	9	6
%	27.7	0	14.9	35.1	0	2.1	4.3	9.6	6.4

Tableau 13

Année de naissance

	NSP	Avant 1940	1940-1950	Après 1950
Eff.	9	27	31	27
%	9.6	28.7	33	28.7

L'accès à la position de gouverneur de banque centrale nécessite la possession d'un certain type de capital, qui repose sur la combinaison de légitimité scientifique, politique et économique. Le capital symbolique qui rend possible l'accès à la position de dirigeant de banque centrale repose sur des composantes différenciées. On pourrait naïvement croire que les « collèges » regroupent avant tout des spécialistes académiques d'économie monétaire ou encore des « experts de banque centrale » (sans trop discuter de ce que cela peut signifier). C'est ce que laisse parfois penser, à tort, la notion de « money doctors » utilisée à propos des politiques économiques et monétaires en Amérique Latine dans les années 1930 puis 1970 (Drake (ed.), 1993). En réalité, ils sont composés d'agents dotés de formes de capitaux relativement différenciées : capital scientifique certes, mais aussi capital politique, bureaucratique, économique et financier, voire syndical. Dans un collège, chacun apporte des ressources particulières et c'est en réalité la combinaison de ces ressources qui fonde une part importante de l'autorité propre du conseil : sa « légitimité » politique, sa « crédibilité »

économique ou financière (selon les termes habituellement utilisés par les agents eux-mêmes). Ce sont là autant de conditions de l'action efficace de ces instances, spécialement dans un contexte marqué par l'omniprésence du regard des médias, surtout financiers (les banques centrales occupent une place très importante de la surface rédactionnelle de la presse économique et financière). Et même si ces conseils ont une structure interne, des rapports de forces (« faucons » versus « colombes », etc.), les caractéristiques de leurs membres disent beaucoup de ce qu'ils sont et de ce qu'ils font. Sur l'échantillon étudié (N=94), en 2000, près des trois quarts (71.8%) ont effectué des études d'économie, le reste se répartissant entre la gestion (12.8%), le droit (8.5%) et les autres disciplines (5.3%). Mais les diplômes possédés sont eux-mêmes variables. Si le doctorat est le plus fréquent, un nombre important de gouverneurs possèdent un *master* ou d'autres types de diplômes.

Près de 40% des gouverneurs ont fait l'essentiel de leur carrière professionnelle à l'intérieur d'une banque centrale et sont donc, en quelque sorte, des « insiders », issus d'une forme de promotion interne à l'institution. Mais les autres carrières se répartissent, de façon relativement équilibrée, entre l'administration économique et financière (17%), la finance privée (11.7%), l'université (10.6%), voire la politique (5.3%).

L'analyse des correspondances multiples spécifique menée sur un échantillon de gouverneurs des banques centrales dans le monde permet de faire apparaître les principales formes de légitimité qui coexistent -et sont en concurrence- dans l'univers des banquiers centraux. Le fait de devenir gouverneur de banque centrale résulte d'un acte de nomination officielle (souvent signé ou contresigné par le chef de l'Etat) qui constitue cette position en statut « politique » de premier plan, au même titre que les fonctions dirigeantes au sein des grandes organisations internationales. La nomination du gouverneur de la Banque centrale européenne et les conditions de son remplacement ont ainsi par exemple été au cœur d'une crise politique qui a fragilisé l'ensemble du processus de construction européenne (Quatremer, Klau, 1999). Les reconductions successives d'Alan Greenspan au poste de gouverneur de la FED par delà les majorités politiques ont été l'objet de nombreux commentaires financiers et politiques. Mais tous les gouverneurs ne sont pas dotés du même capital symbolique dans l'espace des relations monétaires et financières internationales. Leur parole n'est pas l'objet de la même attention médiatique selon qu'ils dirigent l'une des banques dont les orientations déterminent le niveau des taux d'intérêt à court terme, influencent celui des taux longs et, par là, l'ensemble des cours boursiers.

L'ACM spécifique

L'ACM spécifique consiste à *regarder* un nuage en se bornant aux modalités d'intérêt : il s'agit en somme de mettre les modalités de « non-intérêt » (celles qui correspondent à des effectifs très faibles et aux non-réponses) en éléments supplémentaires, tout en gardant les propriétés de l'ACM. L'analyse a été faite à partir du programme d'ACM spécifique rédigé par Brigitte Le Roux et Jean Chiche et intégré à la bibliothèque ADDAD (Association pour le Développement et l'Analyse des Données) (Le Roux, 1999, Chiche et *al.*, 2000).

On a distingué trois rubriques : trajectoire scolaire, dominante de la carrière et passage par des institutions particulières. Cette dernière regroupe 19 modalités, soit plus de la moitié, ce qui permet de donner un rôle important à l'espace des institutions fréquentées par chaque individu, à côté des traits dominants de sa trajectoire scolaire et de sa carrière, qui regroupent à elles deux 18 modalités, réparties de façon relativement équilibrée (8 et 10).

Trajectoire scolaire (8)

Discipline (4), Diplôme (4)

Dominante de la carrière (10)

Lieu carrière (3), Secteur dominant (7)

Trajectoire professionnelle : passage par... (19)

Banque centrale (2), Secteur privé (3), Autre administration (3), Université (3), Organisation internationale (5), Politique (3)

On a retenu ici les quatre premiers axes de l'analyse des correspondances. Le premier et le deuxième axes représentent respectivement 8.9% et 8.1% de la variance totale du nuage, $\lambda_1=0.241$, $\lambda_2=0.220$, soit un taux corrigé de 30.2% et de 22.1%. L'axe 3 ($\lambda_3=0.199$) représente 7.3% de la variance totale du nuage et un taux corrigé de 15.1%. L'axe 4 ($\lambda_4=0.190$) représente 7% de la variance totale et un taux corrigé de 12.3%. Les quatre premiers axes représentent donc 31.3% de la variance totale du nuage, soit un taux corrigé de 79.7% pour les quatre premiers axes. Les graphiques (Annexe 2) présentent : le nuage des individus dans les plans 1-2 et 3-4 (avec des couleurs selon les modalités de passage par une organisation internationale) ; le nuage des variables actives dans les plans 1-2 et 3-4.

L'espace des formes de capital symbolique

Le capital symbolique du gouverneur repose potentiellement sur deux premières formes de ressources : la réalisation d'une carrière ascendante au sein de la banque centrale elle-même, en particulier de ses instances dirigeantes, qui définit une forme de légitimité interne à l'univers des banques centrales ; la légitimité scientifique, associée à la production d'une œuvre reconnue en science économique, en particulier dans le domaine de la macroéconomie monétaire. Il faut voir là deux modalités particulières, complémentaires, de définition de l'« indépendance » : l'une fait référence à un savoir pratique spécifique à une institution, l'autre à une compétence théorique dans le domaine d'exercice de cette institution (la monnaie, la macroéconomie).

Université et politique contre carrières internes

Le premier axe de l'ACM représente 8.9% de la variance du nuage, soit une valeur propre de 0.241 et un taux corrigé de 30.2%. Il est principalement formé par les questions portant sur la dominante de la carrière (contribution relative de 26.3% à la variance du premier axe), le passage antérieur par une organisation internationale (15.5%), une banque centrale (15.4%), une université (12.2%) et le passage antérieur par l'administration (10.9%). Les trois modalités qui contribuent le plus à la variance du premier axe sont la carrière dominante dans une banque centrale (12.8%), l'absence de passage antérieur par une banque centrale (9.5%), le passage par une organisation internationale (8.1%).

A un pôle du premier axe, on retrouve ceux des banquiers centraux qui doivent le plus à l'institution banque centrale et à l'autre pôle ceux qui ont fait l'essentiel ou une grande partie de leur carrière antérieure au sein de l'université (cf. graphique). Au premier pôle, on trouve par exemple Charles Nyonyintono Kikonyogo, gouverneur de la Banque d'Ouganda depuis 1990. Né en 1935, titulaire d'un BA aux Etats-Unis, il entre à la Banque d'Ouganda à 32 ans, en 1967, où il devient « banking officer ». Il y mène sa carrière jusqu'à devenir gouverneur en 1979. Puis, entre 1982 et 1986, il exerce cette fonction à la banque du Botswana et en tant que représentant du Botswana au FMI. A l'autre pôle, Jacob Mumbi Mwanza, gouverneur de la banque de Zambie, est un exemple d'universitaire orienté vers la pratique économique : après avoir été lecturer, senior lecturer, puis chef du département d'économie de l'université de Zambie, il commence dans les années 1970 à occuper des fonctions à la tête d'entreprises industrielles. Il est ensuite vice-chancelier de l'université de Zambie puis entame une carrière de conseiller politique auprès des gouvernements de Sierra

Leone et de Zambie. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur l'enseignement de l'économie, l'économie du développement, etc.

Champ politique et secteur privé

L'opposition entre le champ politique et l'univers de la banque et de la finance privées sépare deux types de capitaux qui peuvent être reconvertis dans le monde des banques centrales. Le premier est un capital politique, souvent lié aux mondes économiques et financiers, qui suppose d'avoir exercé des fonctions gouvernementales. Le deuxième est un capital plus strictement économique et financier, mélange de compétences spécifiques liées à l'activité financière et de familiarité avec cet univers (réseaux sociaux, affinités d'habitus, etc.).

Le deuxième axe représente 8.1% de la variance globale du nuage, soit une valeur propre de 0.220 et un taux corrigé de 20.1%. Il est formé par les questions dominantes de la carrière (27.9%), passage antérieur par le secteur privé (16.6%), le passage antérieur par le champ politique (13.4%), le diplôme possédé (13.3%). Les modalités qui contribuent le plus sont le passage par la fonction de ministre (12.3%), la carrière dominante dans la finance (11.1%), la possession du Bachelor of arts (10.7%), le passage par le secteur « banque-finance » (9.8%). Si l'on considère la question portant sur la « carrière dominante », on observe que la contribution relative de l'opposition entre banque-finance d'un côté, politique et université de l'autre, est de 82.3%. Si l'on considère la question « passage par le secteur privé », l'opposition entre l'absence de passage et le passage dans le secteur banque-finance représente 100% de la question. Les questions qui contribuent le plus à la variance du deuxième axe correspondent ainsi très nettement à une opposition entre l'univers de la banque et de la finance privées et les autres champs, notamment la politique et l'université.

Le premier pôle est formé par les gouverneurs issus du monde de la banque et de la finance et, plus largement du secteur privé. Alan Greenspan incarne particulièrement bien ce type de trajectoire. Titulaire d'un PhD de science économique (Université de New York), fondateur et dirigeant d'une société de conseil économique à New York (Townsend-Greenspan and Co., Inc.) dans les années 1970, conseiller économique de Ronald Reagan, Greenspan a exercé des fonctions d'administrateur dans de nombreuses compagnies privées : Aluminium Company of America, Automatic Data Processing, Inc., Capital Cities/ABC, Inc., General Foods, Inc., J.P.Morgan and Co., Inc., Morgan Guaranty Trust Company of New York, Mobil Corporation, The Pittston Company. Il a dirigé la National Association of

Business Economists. Le deuxième pôle réunit les gouverneurs issus du champ politique et ceux issus du monde universitaire. On trouve ici, notamment, certains des gouverneurs des banques centrales des pays de tradition « social-démocrate », comme Ernst Welteke. Après des études d'économie à Marburg et Francfort, celui-ci travaille au cabinet du premier ministre social-démocrate de Hesse entre 1972 et 1974. Puis il est élu au parlement de Hesse en 1974, où il reste jusqu'en 1995. Entre 1984 et 1991, il est secrétaire du groupe parlementaire du Parti social-démocrate au parlement de Hesse. Il exerce entre 1991 et 1994 la fonction de ministre de l'économie, des transports et de la technologie de la Hesse, avant de devenir ministre des finances jusqu'en 1995, date à laquelle il est nommé président de la banque centrale du Land de Hesse. Il succède en 1999 à Hans Tietmeyer au poste de président de la Bundesbank.

Des trajectoires atypiques

Le troisième axe de l'ACM spécifique est formé par les questions dominante de la carrière (25.2%), passage par le secteur privé (14.9%), diplôme possédé (13.5%) et passage par une organisation internationale (12.8%). La modalité passage par le privé autre contribue pour 13.3% à la variance de l'axe. La modalité dominante carrière politique contribue pour la moitié de la variance de la question dominante carrière (12.5%). Autre diplôme (8.3%). OCDE (6.9%). Cet axe est spécifique aux gouverneurs dont les carrières sont les plus atypiques dans l'espace des banques centrales. On retrouve parmi eux, dans une position extrême, l'islandais Birgir Gunnarson, qui cumule les différents traits d'*atypicité* : cet avocat de formation et de première profession a fait ensuite une carrière politique au sein de l'Independence Party (maire de Reykjavik entre 1979 et 1991) et a occupé des fonctions diverses dans l'administration industrielle islandaise, avant d'être ministre de l'éducation et de la culture. Il semblait ainsi assez peu prédestiné à occuper la fonction de gouverneur de banque centrale.

L'espace des carrières internationales

Le quatrième axe de l'ACM est formé par les questions passage par une organisation internationale, dominante du lieu de la carrière, diplôme possédé. Les modalités qui contribuent le plus sont le passage par l'ONU, par une organisation internationale « régionale », la combinaison carrière nationale et internationale, la carrière nationale, la

possession d'un MA/MS. Cet axe est spécifique aux agents passés par l'ONU ou une organisation régionale, qui ont combiné une carrière nationale et une carrière internationale entre pays dominants et pays de la périphérie, comme Charles Konan Banny, gouverneur de la banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, diplômé de l'ESSEC, école de gestion française, qui a travaillé dans l'administration française puis, à Paris, au sein de l'organisation inter-africaine du café (OIAC).

Les membres des conseils : l'Europe et les Etats-Unis

La différence entre l'Europe et les Etats-Unis se manifeste, de façon plus fine, dans le poids relatif de certains diplômes et de certains types de carrières au sein des conseils décisionnels en matière de politique monétaire (on a retenu ici le Federal Open Market Committee et le conseil des gouverneurs). Les diplômes de droit, d'administration et de science politique sont relativement plus fréquents en Europe, alors que le doctorat (et plus largement les diplômes) de sciences économiques sont particulièrement caractéristiques des Etats-Unis : le modèle des « money doctors » semble bien se rapprocher de la réalité des profils observables au sommet des banques centrales américaines. Parallèlement, les trajectoires professionnelles dominantes sont plus fréquemment tournées vers l'administration et le champ politique en Europe, alors qu'elles sont nettement plus orientées vers le secteur privé aux Etats-Unis. La construction de la BCE est d'abord un projet politico-administratif : c'est sans doute là qu'il faut aussi chercher le principe de la différence de style politico-intellectuel entre les agents de la politique monétaire en Europe et aux Etats-Unis, que l'on pourrait résumer par la différence entre Wim Duisenberg (ou Jean-Claude Trichet) et Alan Greenspan. La comparaison entre les deux gouverneurs des deux grands pôles monétaires (dollar et euro) oppose un universitaire et homme politique social-démocrate converti à un monétarisme plus ou moins doctrinaire et un économiste d'entreprise lié aux républicains.

Tableau 14
Diplômes des membres des conseils en 2001

	N	Doctorat éco.	Autre dip. Eco., Manag.	Droit, S c. Pol., Adm.	Aut. Dip.
Cons. Gouv. BCE	15*	5	5	4	2
FOMC FED	10	6	4	1	0

* Pour lesquels l'information a pu être obtenue.

Tableau 15
Dominante de la carrière des membres des conseils en 2001

	N	Banque centrale	Adm. Eco. Fin.	Secteur privé	Champ politique	Université, recherche
Cons. Gouv. BCE	15*	4	5	0	2	4
FOMC FED	10	2	0	4	0	3

Le cas particulier du Conseil de la Politique Monétaire de la Banque de France (CPM)

La composition interne du CPM révèle, quant à elle, d'assez fortes spécificités françaises qui en font peut-être le paradigme de la domination maintenue de la filière politico-administrative dans la construction sociale des politiques économiques en Europe. Le poids de la formation à l'IEP et à l'ENA reste nettement dominant. La formation en droit est même, encore aujourd'hui, plus fréquente que celle en sciences économiques. L'évolution des caractéristiques scolaires est presque imperceptible entre 1994 et aujourd'hui : léger effritement de l'IEP et de l'ENA, sans qu'il profite nettement à un autre type de formation, stabilité des formations économiques proprement dites à un niveau particulièrement bas, surtout comparé à ce que nous avons vu pour les gouverneurs dans le monde.

Tableau 16
Diplômes des membres du CPM

	N	ENA	IEP	Doctorat Eco., Manag.	Aut. Dip. Eco., Manag.	Dip. Droit	Dip. Ingén., Militaire	Aut. Dip.
CPM 1994	9	5	7	1	1	3	2	0
CPM 2000	9	4	5	1	1	3	1	1
CPM (94- 00)	15	6	9	2	1	4	3	1

Tableau 17
Carrières des membres du CPM (dominantes)

	N	Banque centrale	Adm. Eco. Fin., GEN	Secteur privé	Champ politique, synd.	Université, recherche
CPM 1994	9	1	4	2	1	1
CPM 2000	9	1	4	1	2	1
CPM (94- 00)	15	2	5	3	3	2

Par delà la diversité objective des propriétés des membres de conseils de politique monétaire, on voit donc apparaître quelques oppositions importantes entre les différents pôles de l'espace mondial. De part et d'autre de l'Atlantique, la « neutralité » des instances particulières que sont les conseils de politique monétaire cache la combinaison de forces sociales spécifiques. Celles-ci sont globalement de même nature, mais elles se distribuent différemment entre les différents pôles. On observe en particulier une opposition entre le modèle des Etats-Unis, très fortement tourné vers l'expertise économique dans le secteur privé (et les *business economists*) et le modèle européen, que l'on peut qualifier de politico-administratif. On notera que, dans la période récente d'établissement de l'euro, cette opposition s'accompagne d'une différence de sensibilité à l'égard de la conjoncture, de l'inflation, de la croissance : la FED est beaucoup plus souple que la BCE, même si celle-ci n'a pas défendu la valeur de l'euro aussi fermement que beaucoup le craignaient. Il reste à montrer de façon plus systématique que les propriétés sociales des membres des conseils (y compris leur position au sein du conseil) s'accompagnent de prises de position différentes au sein des différents conseils (ce qui est plus facile à faire aux Etats-Unis qu'en Europe du fait des différences dans la transparence des débats) en matière de politique monétaire, budgétaire, salariale, etc. Les stratégies des banques centrales, résultantes du sous-espace national des prises de position des membres des conseils, sont peut-être d'abord le produit de la distribution des capitaux et en particulier des formes de capital symbolique diversifiées qui y ont cours.

Chapitre 4

La dynamique politique de l'ordre économique

Le troisième enjeu qui sera au centre de ce travail est relatif à la dynamique de l'économie. Contre la vision mécanique impliquée par de nombreuses analyses en termes de « cycles » (courts et longs), et à l'extrême, par les théories dites des « cycles réels », on peut penser que l'économie est le lieu de fluctuations marquées qui ne sont pas réductibles à la résultante de chocs aléatoires. Quelles sont les propriétés de ces fluctuations ?

- Elles sont sectorielles, particulières à des champs ou des sous-espaces spécifiques et tendent, dans certaines circonstances, à se « synchroniser ».
- Elles sont liées à la dynamique des croyances collectives, celle-ci ayant une logique propre.
- La dynamique de l'économie est, très largement, une dynamique politique. Cette caractéristique est liée aux transformations du capitalisme sous l'effet des multiples résistances qu'il a suscitées depuis son expansion rapide au dix-neuvième siècle. Cette dynamique peut dès lors être décrite comme un processus de légitimation, de dé-légitimation et de re-légitimation de différentes institutions. La dimension politique de ce processus est essentielle et permet de comprendre le rôle croissant de la science économique en tant que force politique particulière.
- La caractéristique principale de ce que l'on appelle le tournant « néolibéral » est la dynamique de dé-légitimation des institutions nées de phases antérieures du capitalisme, et en particulier de la période « keynésienne » ou « fordiste » (fonction publique d'Etat, services publics, protection sociale, etc.) ou encore de « l'économie sociale de marché ».

Dans ce chapitre, on met en évidence la logique de certains des processus qui caractérisent la phase actuelle du capitalisme. Le travail *politique* de construction d'un marché pur est au cœur de la dynamique néolibérale. C'est à travers le contrôle de l'Etat que les promoteurs du néolibéralisme tentent de dé-légitimer radicalement l'ensemble des institutions issues des phases antérieures de résistance au capitalisme. Le recours à la science économique est l'une

des armes majeures utilisées dans ce processus. En Europe, ce processus reste marqué par le modèle de l'« économie sociale de marché », mais la dynamique actuelle tend à le déséquilibrer de plus en plus fortement au profit de ce que Michel Albert, Jean Boissonnat et Michel Camdessus appellent, en connaisseurs, une « économie anti-sociale de marché ».

Les textes présentés ici regroupent des recherches portant sur la montée du néolibéralisme et le rôle spécifique des économistes dans ce phénomène historique [13], [15], sur les fondements sociaux des « choix » de politique économique et, en particulier des catégories de perception qu'elles mobilisent [14]. Ils réévaluent le poids des facteurs politiques dans les éléments explicatifs de la dynamique économique [16]. Enfin, deux recherches ont été consacrées aux facteurs et aux effets sociaux globaux des transformations associées au néolibéralisme : elles portent sur évolution du syndicalisme des jeunes salariés [17] et sur les pathologies sociales dans les pays de l'Union [18]. La dimension comparative prend une importance plus grande lorsque l'on souhaite rendre compte des évolutions historiques spécifiques.

La perspective adoptée ici est en un sens proche de celle du courant de la « new political economy », qui s'est attaché en quelque sorte à « replacer la politique dans l'ordre économique », contre la vision d'un marché pur et tendant spontanément vers un équilibre que ne pourraient déstabiliser que des chocs chaotiques⁸⁸. Elle est aussi en phase avec de nombreux travaux menés dans le cadre de l'approche « néo-institutionnaliste » sociologique et qui aboutissent également à mettre en évidence les déterminants politico-institutionnels des institutions, des mécanismes et des dynamiques de marché, et en particulier avec l'approche « politico-culturelle » du marché développée par Fligstein et Maria-Drita (1996).

A la différence de la plupart ces travaux, on met plus particulièrement l'accent sur les luttes et les processus de domination *symboliques*, sans les détacher des caractéristiques sociales des agents et des structures dans lesquels ceux-ci agissent, en premier lieu de leur *capital symbolique* (cf. chapitres 2 et 3). C'est à partir de ces réalités que l'on peut espérer faire surgir des « mécanismes » explicatifs de la dynamique économique, dans la perspective causale promue par Simiand, mais aussi, de façon assez parente, par Max Weber⁸⁹, sans négliger la diversité des configurations nationales qui trouve l'un de ses principaux fondements dans la spécificité des dynamiques politico-économiques.

⁸⁸ Pour une synthèse, cf. Trigilia, 2002.

⁸⁹ Sur la recherche de facteurs « causaux » et d'« explications » relevant d'une sociologie économique chez Weber, voir Ringer, 1997, Swedberg, 2000.

Publications

- [13] « L'impérialisme de l'économie. Eléments pour une recherche comparative », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 121/122, mars 1998, p. 104-107.
- [14] « Chômage, précarité, pauvreté. Quelques remarques sur la définition sociale des objectifs de politique économique », *Regards sociologiques*, 21, 2001, p.67-78.
- [15] « The State and the Market : the Rise of the Economic Rationale », *Contemporary European History*, 9, 3, 2000, p.463-473.
- [16] « Des votes invisibles ? Ordre économique et pratiques de vote », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 140, décembre 2001, p.68-72.
- [17] « Travail, jeunes et syndicalisme en Europe », *Syndicalisme et société*, 7, 2002 (rapport Wytu, TSER-DG XII coordonné par l'Iseres).
- [18] « Espace socio-économique européen et formes de pathologies sociales », in « Evaluation comparée des politiques de lutte contre la précarité des jeunes dans les pays-membres de l'Union européenne » (TSER-DG XII), coordonné par le Zentrum für Europäische Gesellschaftsforschung, 2002.

On présente d'abord les conditions politiques générales d'une institution économique, le « marché du travail européen », qui n'a pas d'existence indépendamment des cadres sociaux politiquement construits qui la rendent possible (4.1). Puis, on propose d'interpréter la « stratégie européenne pour l'emploi » comme la mise en œuvre concrète d'une « philosophie économique et sociale » sous-jacente et le début d'élaboration d'un « modèle social » particulier, que l'on qualifie de « social-libéral » (4.2.).

4.1. Les origines politiques d'un changement économique

Dès son lancement, à l'occasion du sommet européen d'Amsterdam, ce que l'on appelle aujourd'hui la « stratégie européenne pour l'emploi » a été présentée comme la tentative d'instauration d'une politique sociale européenne tournée vers des catégories cibles particulièrement vulnérables au risque de chômage et victimes de disparités, en premier lieu les « jeunes »⁹⁰. Le haut niveau du taux de chômage des 15-24 ans, l'insuffisance ou l'inadaptation de leur formation, leur trop faible « employabilité » se sont vus constitués comme problèmes sociaux à l'échelle de l'Europe, alors même que les traditions en matière de traitement social de l'emploi des jeunes demeuraient fortement différenciées⁹¹. L'adoption en 1999 du « pacte européen pour l'emploi » puis celle, en décembre 2000, d'un « agenda social européen » ont conforté une évolution graduelle vers la mise en place, au moins rhétorique, d'une politique sociale européenne qui se veut tournée vers certaines populations cibles telles que les jeunes. Plutôt que d'évaluer la « réussite » ou l'« échec » d'une telle politique, il est d'abord nécessaire d'interpréter sa signification et les conditions de sa mise en œuvre, qui ne vont pas de soi dans un contexte de très profondes différences nationales. On propose ici les premiers éléments d'une telle interprétation, en s'appuyant sur le cas français et sur les résultats des différents travaux menés dans le cadre du projet JEUNPREC.

A la lumière des évolutions du marché du travail ainsi que de divers indicateurs de pathologies sociales étudiés plus systématiquement par ailleurs⁹², on établit les traits

⁹⁰ Voir les travaux de Jean-Claude Barbier, sur lesquels nous nous sommes souvent appuyés, en particulier Barbier, 2001.

⁹¹ Une importante littérature sur la politique sociale européenne met l'accent sur les différents niveaux d'intégration qui la caractérisent, dans un contexte où l'impulsion communautaire, de plus en plus cohérente et volontariste, s'accompagne d'une très grande diversité de trajectoires et de pratiques nationales et locales. Cf. par exemple Leibfried, Peirson (eds), 1998. Sur les politiques de l'emploi, cf. DARES, 1997 ; Barbier, 1997 ; Barbier, Gautié, 1998. La diversité des catégories d'analyse et de perception des problèmes sociaux dans cinq pays de l'Union a fait l'objet des travaux comparatifs menés par le groupe *Glossaire*, dans le cadre des projets JEUNPREC et PENSOC.

⁹² Cf. les travaux du groupe *Statistiques* des projets JEUNPREC et PENSOC (DG XII).

caractérisant la mise en place progressive et heurtée d'un nouveau⁹³ modèle d'Etat social, que l'on peut qualifier de « social-libéral » et qui se présente comme l'une des modalités possibles de définition des relations entre la dynamique économique capitaliste et les formes institutionnelles à travers lesquelles elle fonctionne.

Un hybride politique

Le gouvernement français a eu un rôle décisif à l'origine de la « stratégie européenne pour l'emploi » : pour beaucoup d'observateurs et de commentateurs, celle-ci est même très largement d'origine française⁹⁴. Durant la campagne législative de 1997, le Parti socialiste français, notamment par l'intermédiaire de son premier secrétaire, Lionel Jospin, met en avant la nécessité d'un « gouvernement économique », c'est-à-dire d'une coordination des politiques économiques nationales, pour contrebalancer l'indépendance future de la Banque centrale européenne (et sa politique orthodoxe) en agissant de façon volontariste contre le chômage. Quelques mois après l'arrivée au pouvoir de la « gauche plurielle » en France, la mise en place de la « stratégie européenne pour l'emploi », à la suite d'un « conseil européen extraordinaire sur l'emploi » tenu à Luxembourg en novembre 1997, semble marquer un tel tournant dans la construction de l'Europe sociale, laissée jusqu'alors au seul jeu des « acteurs sociaux » les plus légitimes, à quelques textes et directives encore peu appliquées⁹⁵, et aux « compétences nationales » conformément au principe de subsidiarité⁹⁶.

Parallèlement, le gouvernement issu des élections législatives de 1997 décide de mettre en œuvre une politique volontiers décrite par certains de ses partisans comme « volontariste », tout spécialement en matière d'emploi des jeunes. Cette politique repose sur trois principaux axes, qui fourniront le contenu des premiers « plans d'action nationaux pour l'emploi »

⁹³ Les fondements historiques de ce modèle remontent, au moins, à la formation du discours sur l'« économie sociale de marché » en Allemagne après la deuxième guerre mondiale. Plus largement, leur racine chrétienne mériterait une investigation plus systématique.

⁹⁴ Si l'initiative semble assez clairement française, la plupart des commentateurs journalistiques font un rapprochement, à beaucoup d'égards pertinent, entre la SEE et la « troisième voie » de Tony Blair. Celui-ci se félicite des conclusions du sommet de Luxembourg en évoquant une « troisième voie » entre le « laisser-faire » et l'« interventionnisme ». Plusieurs citations de Tony Blair illustrent bien le fait qu'il a conçu le chantier de la SEE comme un laboratoire pour la « troisième voie ».

⁹⁵ Cf., par exemple, Gobin, 1998. La rhétorique officielle du gouvernement français met en scène ce retournement, comme par exemple C.Aubin, fonctionnaire à l'Inspection Générale des Affaires Sociales : « Même si certains y ont vu le triomphe d'une approche anglo-saxonne néolibérale, le projet européen dessiné à Lisbonne revendique son originalité en se démarquant clairement du modèle américain. A une orientation économique résolument libérale s'ajoute en effet la référence forte à un Etat social actif. Cette vision d'une Europe à la fois libérale et sociale se rapprocherait plutôt du modèle nordique » (Aubin, 2001).

⁹⁶ On a pu parler de « régulation néo-volontariste molle » (Streeck, 1998).

français⁹⁷ : les lois Aubry sur la semaine de travail de 35 heures, issues d'une mobilisation hétérodoxe autour de la réduction du temps de travail⁹⁸, qui marquent une rupture, apparente, avec la déréglementation du marché du travail⁹⁹, la création des « emplois-jeunes » (dans la fonction publique et dans le secteur associatif), qui semblent re-légitimer la création d'emplois publics, et la loi sur l'exclusion, dispositif global faisant figure (entre autres) de nouvelle organisation cohérente de la politique dite d' « insertion » telle qu'elle s'est structurée depuis les années 1980, comme ensemble complexe d'institutions (les missions locales, les stages, etc.), de dispositifs (les contrats d'emploi solidarité, etc.), de pratiques et de représentations¹⁰⁰.

Mais les transformations de la politique de l'emploi française sont en fait beaucoup moins marquées que le discours officiel ne le laisse penser. La politique d'insertion trouve dans la loi sur l'exclusion et les différents programmes qui l'accompagnent (notamment avec la notion de « nouveau départ » pour les chômeurs, et le programme du même nom) une mise en forme d'évolutions qui sanctionnent la déstabilisation du marché du travail, effective depuis la fin des années 1970, et l'imposition d'une culture managériale de l'insertion, qui s'accélère dans les années 1980-90 (Mauger, 2001). La loi sur les emplois-jeunes peut être décrite comme le produit d'une tentative d'encadrer la précarisation des emplois des jeunes plus que de la limiter. Enfin, les lois Aubry permettent le développement de la flexibilité du temps de travail et l'éclatement des négociations collectives, dans un contexte de durcissement très marqué de la politique patronale. Malgré les apparences volontaristes, la « stratégie européenne pour l'emploi » s'inscrit ainsi sans ambiguïté dans l'agenda néolibéral européen. Elle marque moins un infléchissement qu'une accélération des pressions à la restriction des dépenses sociales et à la flexibilisation du marché du travail, deux moteurs de l'imposition des politiques néolibérales, en Europe comme dans le reste du monde¹⁰¹. Les sommets européens d'Amsterdam et de Luxembourg n'ont pas conduit à la création d'une ligne budgétaire « fédérale » spécifique¹⁰². Ils se sont en fait concrétisés, comme on sait, par l'élaboration de « piliers » et de « lignes directrices », de « plans d'action nationaux pour

⁹⁷ Le « pacte de développement et de solidarité » du premier ministre accorde une « priorité à l'emploi ». Celle-ci se traduit par des mesures hautement symboliques qui seront « reclassées » pour définir le premier PANE, dans un premier temps sans discussion avec les partenaires sociaux. Voir par exemple ISERES-CGT, 1999.

⁹⁸ Cf. [6].

⁹⁹ On étudie, dans une recherche en cours, les facteurs qui permettent de rendre compte de l'échec relatif de la politique de réduction du temps de travail au regard de ses objectifs initiaux en matière d'emploi, et de sa réussite relative du point de vue des progrès de la flexibilisation du marché du travail.

¹⁰⁰ Pour une analyse de la mise en œuvre de la loi sur l'exclusion dans les missions locales pour l'emploi, cf. le travail de Xavier Zunigo.

¹⁰¹ Campbell, Pedersen (eds), 2001.

¹⁰² Comme le rappelle Jean-Claude Barbier, le Fonds Social Européen lui est simplement rattaché et reste complémentaire aux financements nationaux.

l'emploi » (discutés dans chaque pays par l'Etat et les partenaires sociaux), accompagnés d'un dispositif global d'évaluation institutionnelle communautaire visant à contrôler régulièrement la mise en œuvre des lignes directrices dans les pays de l'Union. Il s'est finalement plutôt agi de dessiner l'architecture d'une conception et d'une pratique européenne de la politique de l'emploi et plus largement de l'Etat social, en tentant de surmonter les différences nationales dans une sorte de synthèse orientée par la mise en évidence des « bonnes pratiques » et la transposition des « modèles de réussite » nationaux¹⁰³. Mais l'importation explicite de techniques d'évaluation d'origine managériale, le *benchmarking* de la politique de l'emploi, n'est évidemment pas le seul élément d'inspiration « néolibérale » dans la stratégie européenne pour l'emploi, même s'il joue un rôle important, qui va dans le sens d'une « économicisation » généralisée de la politique publique¹⁰⁴ à travers la prégnance de critères quantitatifs qui peuvent paraître à un sociologue restrictifs et biaisés. La notion de « flexibilité » n'est pas reprise explicitement, notamment du fait des réticences françaises à employer un vocabulaire trop clairement associé aux politiques néolibérales, mais la philosophie sociale qui l'accompagne est omniprésente au sein du pilier consacré à l'« adaptabilité » et de celui qui concerne l'« insertion professionnelle ». Les notions d'« employabilité », d'« apprentissage tout au long de la vie », de « politique active de l'emploi », l'objectif de la « réduction des charges sociales sur les bas salaires » et le combat contre les « désincitations au travail » sont quelques unes des priorités constamment réaffirmées. L'« esprit d'entreprise » (deuxième axe) contrebalance la référence, plus social-démocrate, à l'« égalité des chances » (quatrième axe). La stratégie européenne pour l'emploi peut ainsi être décrite comme une synthèse négociée de l'état des philosophies de la politique en matière d'emploi dans les pays de l'Union telles qu'elles se sont cristallisées, durant cette période, dans des institutions, des dispositifs, un lexique et des pratiques. Cette philosophie évolue peu entre 1997 et 2001 et conserve un caractère relativement hybride¹⁰⁵ : issue d'une inflexion « volontariste » à l'échelle de l'Union, elle vise finalement surtout à construire un cadre de références communes à l'ensemble des partenaires à partir de situations nationales différenciées.

Le premier travail de la stratégie européenne pour l'emploi a en fait consisté à *retraduire* dans la langue européenne les principes et les pratiques de leurs propres institutions

¹⁰³ Une telle conception est explicitement constituée comme les bases du « modèle social européen » par de nombreux auteurs.

¹⁰⁴ Sur la montée de l'argumentation économique dans tous les secteurs de l'action publique, cf. Jobert, Théret, 1994.

¹⁰⁵ Sur l'idée que l'agenda néolibéral ne réussit qu'en s'hybridant à des spécificités nationales ou régionales, cf. Campbell, Pedersen (eds), 2001.

et politiques en matière d'emploi. Mais, loin de consister en une impulsion centrale très cohérente, les « piliers » et les « lignes directrices » sont plutôt le produit de négociations politico-administratives et de retraductions multiples du niveau national vers le niveau européen (et *vice-versa*). Leur fonction peut être décrite comme unificatrice et mobilisatrice à la fois, et c'est sans doute d'abord en ce sens qu'elles contribuent à la réalisation de l'agenda néolibéral, faute de permettre la mise en œuvre réelle d'une politique commune de l'emploi.

Depuis 1997, les différents pays européens ont ainsi avancé, à des rythmes très divers et selon des modalités elles-mêmes différenciées, dans la construction de ce que l'on peut appeler un *Etat social-libéral européen*. Celui-ci est relativement distinct de l'Etat pénal-libéral américain tel qu'il est décrit par Loïc Wacquant (2000), même s'il lui emprunte plusieurs traits. En ce sens, il correspond assez bien à l'idée de « troisième voie » chère à Tony Blair¹⁰⁶. Cet hybride politico-économique s'organise autour de plusieurs caractéristiques :

- Le niveau relativement élevé des dépenses sociales (en valeur absolue et en comparaison avec le reste du monde), qui s'accompagne du ralentissement de leur progression, voire de leur stabilisation ou même réduction sous la pression des contraintes budgétaires. Les coupes dans les budgets sociaux sont, dans l'ensemble, plus limitées en Europe qu'aux Etats-Unis et *a fortiori* que dans les pays du monde soumis aux politiques impulsées par le FMI.
- La déréglementation du marché du travail et le développement des systèmes d'incitation au travail (par opposition à l'inactivité). Elle est « encadrée » par le rôle plus important des « partenaires sociaux », qui accompagnent le mouvement voire l'accélèrent dans certains cas. Elle est mêlée à quelques éléments qui constituent des « freins au marché », voire des « corrections au marché » (Streeck, 1998).
- L'activation des dépenses sociales accompagnant le développement des incitations au travail et la fabrication d'*habitus* flexibles associés au nouvel état du marché du travail. Ces transformations sont associées à la croissance d'un marché de l'insertion, largement public et para-public, où s'épanouit la rhétorique managériale en dépit de la résistance de nombreux acteurs de « terrain ».

¹⁰⁶ Dixon, 1999.

- La mise en place d'une politique sociale et pénale intégrée, visant au contrôle des populations dans un contexte d'insécurité économique et sociale accrue. Une grande partie des nouveaux emplois publics créés ont pour objectif l'accroissement des procédures de contrôle social.

La stratégie européenne pour l'emploi vise, finalement, à *construire politiquement* un marché du travail¹⁰⁷ conforme à ce que représente, sous une forme idéalisée, la théorie néoclassique¹⁰⁸. Ce travail est le prolongement logique du travail de construction d'un marché unique (voir en particulier Fligstein, Mara-Drita, 1996), et de la mise en place d'une monnaie unique européenne. Les catégories économiques parviennent ainsi très souvent à l'existence à travers l'action d'un ensemble d'agents intéressés à les faire exister :

- Des acteurs *individualisés* : par leur parcours de formation, leur « capacité d'insertion », leur expérience professionnelle.
- Des acteurs *évalués* par des mécanismes à la fois institutionnels et marchands (monétaires).
- Des acteurs qui restent disponibles sur le *marché du travail* et cherchent activement un emploi lorsqu'ils sont touchés par le chômage.
- Des acteurs *flexibilisés* aptes à changer de position dans l'entreprise et sur le marché du travail en fonction de l'état de ceux-ci.

Ces caractéristiques du « salarié » tel que le représentent une part importante des économistes néoclassiques sont en fait le produit d'un travail politique intense, dont la SEE n'est que la forme rationalisée, cristallisée au niveau de l'Union européenne. Cette conception néolibérale du marché du travail est doublement « encadrée » dans les rapports politiques : produit d'une négociation politique transnationale et transpartisane, elle est aussi le résultat d'une hybridation politico-idéologique¹⁰⁹.

¹⁰⁷ Sur l'importance de la dimension politique dans la construction du marché du travail, voir les travaux de Jean-Claude Combessie sur le marché du travail en Andalousie : « dans la mesure où l'échange sur le marché est aussi exploitation, dans la mesure où il est très généralement échange inégal, l'équilibre, les prix, les valeurs et la reconnaissance qu'ils présupposent relèvent de l'ordre des dominations. *La politique* y a sa part propre qui excède ce que nous avons évoqué comme politique économique. » (Combessie, 1982, p.85).

¹⁰⁸ Voir notamment Cordonnier, 2000.

¹⁰⁹ Les travaux de la « nouvelle sociologie économique » des marchés mettent rarement l'accent sur l'encastrement du marché du travail dans le champ politico-bureaucratique, à travers les directives, lois, décrets, institutions (comme les missions locales, etc.), etc., mais aussi par l'intermédiaire de l'ensemble des représentations et croyances économiques qui sont produites et surtout diffusés par le champ politique. Parmi celles-ci, un grand nombre d'entre elles sont issues du champ de la science économique elle-même : le marché du travail est, en ce sens, encadré dans la science économique qui le « représente » sur un mode idéalisé. En revanche, les relations entre sphère politique et marché sont au cœur de l'analyse néo-institutionnelle et de la *new political economy*.

L'usage de technologies issues du management en matière d'évaluation des politiques de l'emploi illustre un aspect important de la légitimation des politiques néolibérales : la construction officielle de catégories d'évaluation des pratiques et des institutions est désormais partie intégrante de la politique publique elle-même¹¹⁰. Il n'est dès lors guère surprenant que bon nombre des enjeux de la politique européenne se cristallisent autour de la définition des indicateurs de « bonne performance » en matière d'emploi.

Les modalités de la mise en place du *benchmarking* européen sont le produit d'une interaction complexe entre le champ politico-bureaucratique transnational (la Commission européenne, le Conseil européen, le comité de l'emploi, etc.) et les différents champs nationaux (gouvernements, ministères du travail, partenaires sociaux, etc.). Et plutôt que de « communauté épistémique », on est plus que jamais fondé ici à prendre en compte la complexité de l'intersection de ces multiples champs, eux-mêmes divisés entre des pôles plus ou moins opposés et traversés par des luttes souterraines intenses, qui n'ont malheureusement pu faire l'objet d'une enquête dans le cadre du projet JEUNPREC. Le cercle des agents qui interviennent en amont dans la définition des « bons indicateurs » inclut un assez grand nombre de responsables politiques, hauts fonctionnaires et économistes. Il reste que le résultat de ce processus transnational s'exprime, de manière objectivée et brutale, dans la liste des indicateurs finalement retenus pour évaluer les performances en matière d'emploi. Sans entrer dans une analyse méthodique de leur mode de définition et des conditions de collecte des informations statistiques qui mériteraient, elles aussi, d'être plus longuement développées, on se contentera ici de quelques éléments d'interprétation.

La stratégie européenne pour l'emploi s'accompagne de façon très évidente d'une dévalorisation relative du *taux de chômage* au profit d'une référence de plus en plus appuyée au *taux d'emploi*, qui devient le principal indicateur d'état global du marché du travail (voir Coutrot, Exertier, 2001), complété par divers taux de chômeurs spécifiques correspondant à des catégories-cibles (chômage des jeunes, chômage de longue durée). C'est une nouvelle définition du « plein-emploi », néolibérale, qui s'impose : le plein-emploi exprime la

¹¹⁰ Sur l'évaluation des politiques de l'emploi en France, voir Benhayoun, Lazzeri, 1998. Les économistes de l'emploi sont particulièrement mobilisés dans un travail d'imposition des critères de jugement légitimes sur les politiques. Ils forment un espace, organisé autour de l'opposition entre un pôle d'experts des sociétés d'audit et un pôle d'économistes académiques qui remettent en cause une vision trop simpliste de la performance économique.

mobilisation maximale de la population « en âge de travailler », cette catégorie étant elle-même définie de manière extensive, au service de l'activité économique. Dans le cas des jeunes, la référence à cet indicateur exprime la dévalorisation relative de la scolarisation générale par opposition à l'apprentissage. Dans le cas des personnes âgées, c'est une autre formulation de l'incitation à reculer l'âge de la retraite, dans la perspective du financement futur des retraites, érigé depuis longtemps en problème principal de l'*agenda* néolibéral. Plusieurs autres indicateurs ont pour but de mesurer de façon plus précise ce que l'on peut appeler l'*effort national en matière d'insertion* de diverses catégories cibles, notamment par la mesure de l'*activation* des dépenses sociales.

L'indicateur d'effort (lignes directrices 1 et 2) mesure la proportion de chômeurs jeunes/adultes devenus chômeurs durant le mois X et ayant entamés un plan d'action individuel avant d'atteindre une période de chômage de 6/12 mois ; le taux de « non-respect » mesure la proportion de chômeurs jeunes/adultes devenus chômeurs durant le mois X, encore au chômage au mois X+6/12 et n'ayant pas entamé de plan individuel ; l'indicateur de résultat ou taux d'entrée en chômage de longue durée mesure la proportion de chômeurs jeunes/adultes encore au chômage à la fin du mois X+6/12 sans interruption. Le *taux d'activation* (ligne directrice 3, indicateur d'*input*) rapporte le nombre de participants à des mesures de formation et autres mesures similaires qui étaient précédemment inscrits comme chômeurs au nombre de chômeurs inscrits. On le complète par le taux de retour au chômage après participation à une mesure (indicateur d'*output*). A côté de ces indicateurs, d'autres ont pour fonction de caractériser l'« esprit d'entreprise » et le poids de la fiscalité, avec dans les deux cas une nette orientation normative néolibérale. Ces indicateurs s'accompagnent néanmoins de la référence, plus « classique » mais aussi nettement secondaire dans les rapports d'évaluation, à des indicateurs « sociaux », tels que la « participation à une formation » (ligne directrice 6), le taux d'« abandons scolaires prématurés » (ligne directrice 7), l'« accès à Internet dans les écoles » (ligne directrice 8), qui ont pour objectif de quantifier la mise en œuvre de la stratégie de formation tout au long de la vie. On retrouve ici le caractère hybride de la stratégie européenne, qui inclut des objectifs « sociaux-démocrates » mais les fonde dans une dominante économique très clairement néolibérale.

Dans ce cadre, la politique de l'emploi française ne fait pas figure de modèle, mais elle n'est pas non plus érigée en contre-modèle. Par exemple, si l'on observe les indicateurs d'*input* d'effort et de non-respect en matière de politique d'insertion (cf. *supra*), la « performance française » est, de loin, parmi les plus faibles pour les chômeurs adultes comme pour les chômeurs jeunes. Elle s'améliore dès lors que l'on considère les indicateurs

d'*output* (flux d'entrée dans le chômage de longue durée), ce qui montre bien que les seuls dispositifs retenus par la Commission ne suffisent pas à rendre compte des performances obtenues par les différents pays. La hausse du taux d'emploi global est d'ailleurs importante entre 1997 et 2001 en France, comme dans le reste de l'Europe, même si son niveau reste relativement bas, en particulier en ce qui concerne les jeunes (plus souvent scolarisés), et les personnes âgées (l'âge de la retraite étant relativement bas en France et la pratique des départs en préretraite très répandue). La baisse du taux de chômage, caractérisé par un niveau de départ élevé, en tout cas jusqu'en 2001, contribue bien sûr nettement à ces tendances. Elle est nette en ce qui concerne les jeunes, dont le taux de chômage au sens du Bureau International du Travail passe de 28.1% à 18.7% entre 1997 et 2001. Parallèlement, la déréglementation du marché du travail se renforce.

4.2. Les composantes du modèle d'Etat « social-libéral » européen

La France apparaît, à la lecture des rapports de la Commission, comme un « élève moyen » de la stratégie européenne pour l'emploi, ou, plus précisément, un élève qui n'écoute pas très bien le professeur mais qui est tout de même capable d'obtenir de « bons résultats » en s'appuyant sur ses propres ressources. On peut d'ailleurs ainsi comprendre le fait que les évaluations européennes aient été relativement peu commentées dans les champs politique et journalistique français, dans la mesure où elles révélaient qu'un pays plus réticent que d'autres à adopter l'agenda néolibéral parvenait néanmoins à relativement bien « performer » selon les critères mêmes du néolibéralisme triomphant.

Le plein-emploi comme instrument de mise au travail

Le succès de la notion de *taux d'emploi* exprime de façon synthétique la philosophie sociale qui sous-tend la nouvelle conception du « plein-emploi ». Elle exprime aussi très bien le caractère hybride des institutions politico-économiques européennes. La notion « beveridgienne » et keynésienne de « plein-emploi » est réutilisée mais redéfinie dans un cadre néolibéral. L'un des multiples usages politico-économiques de la notion de *taux d'emploi* la constitue comme une réponse aux inégalités dans les taux d'activité de différentes catégories (par exemple les femmes), thème traditionnel de la rhétorique progressiste : la hausse du taux d'emploi des catégories particulières à fort taux de chômage ou d'inactivité viserait à corriger une défaillance du marché qui pénalise indûment telle ou telle catégorie.

Mais le recours au *taux d'emploi* revêt en même temps une signification sans ambiguïté quant à la place du système scolaire ou de la protection sociale. Appliquée aux classes d'âge jeunes, elle signifie en premier lieu une remise en cause de la politique d'accès aux études supérieures longues et une incitation à la fin précoce de la scolarisation au profit du développement de l'apprentissage, censé être beaucoup plus performant en matière d'emploi des jeunes. Appliquée aux classes d'âge élevées, elle signifie avant tout la remise en cause de l'accès « précoce » à la retraite et une philosophie restrictive quant au financement des retraites, qui implique des « réformes » concernant l'âge du départ à la retraite et son mode de financement.

L'« Etat social européen » est donc d'abord un ensemble d'incitations à la mise au travail de catégories inactives, qui se donne pour but d'élargir l'assise du financement de la protection sociale tout en diminuant le nombre de bénéficiaires « passifs » des largesses de l'Etat-providence. La dimension morale et moralisatrice de ce système est évidemment centrale. Et l'on ne peut que constater les connotations puritaines d'une telle vision du « travail » et de l'« activité ».

La fabrication d'habitus flexibles : de l'insertion à l'adaptation

L'insistance sur le caractère actif du nouvel « Etat social » européen s'exprime aussi par le succès d'un discours accompagnant l'incitation à la mise au travail d'une définition des nouvelles conditions d'adaptation de la main d'œuvre aux nouvelles formes de travail. L'« insertion », qui fut longtemps en France pensée comme un ensemble de droits associés au risque du chômage et à l'entrée sur le marché du travail, est désormais conçue comme un ensemble de « devoirs » particuliers des demandeurs d'emploi et des inactifs pour devenir des salariés efficaces, y compris dans la recherche d'emploi (Mauger, 2001). Il s'agit pour eux d'adapter leurs demandes et leurs dispositions aux conditions nouvelles d'intégration au marché du travail. La politique européenne de l'emploi se donne donc pour objectif explicite de créer des agents du marché du travail. Elle est relayée par l'évolution des dispositifs nationaux en matière de « retour à l'emploi » et d'indemnisation des chômeurs. Avec le « plan d'aide au retour à l'emploi », la philosophie du *workfare* s'est étendue en France durant cette période. Elle tend à contraindre les chômeurs, par une incitation morale doublée d'une obligation juridique plus ou moins assumée, à accepter les emplois qui leur sont offerts.

Il s'agit de *fabriquer* des agents économiques mobiles et flexibles, c'est-à-dire capables de s'orienter dans des configurations économiques changeantes et d'accepter des normes de

travail plus ou moins contraignantes (selon les périodes, les secteurs, etc.), sans référence à des normes de qualité du travail ou de niveau de rémunération, ou encore d'innover et d'accepter les risques associés à la création d'entreprises. Les jeunes sont au cœur de cette politique de production d'*habitus* flexibles ajustés à un *cosmos* économique toujours pensé comme mouvant, contraignant, incertain, le risque étant institué en dimension structurelle de l'activité sociale¹¹¹.

L'activation des dépenses sociales : la montée de la contrainte

Le thème de l'« activation » s'accompagne d'un durcissement des systèmes objectifs de contraintes pesant sur les jeunes demandeurs d'emploi, les inactifs et plus largement les bénéficiaires de l'Etat social. L'accroissement de toutes les formes d'encadrement et de contrôle social est logiquement associée à une orientation de plus en plus restrictive en matière de dépenses sociales, les sanctions à l'égard des « mauvais » inactifs ou chômeurs, c'est-à-dire des agents économiques accusés de profiter passivement des largesses publiques, tendant à s'imposer toujours plus dans le débat public. Elles sont de plus en plus évaluées comme autant d'incitations au « retour à l'emploi », ce qui contribue à la cohérence globale du système qui se met en place : le contrôle accru sur les dépenses (restrictions budgétaires) a pour effet un déplacement des dépenses vers le contrôle des bénéficiaires et celui-ci à l'imposition de l'accès à l'emploi et de l'*habitus* flexible qui le rend possible. L'usage de la notion d'incitation cache donc le déploiement des diverses formes de contraintes sociales ayant pour but de transformer l'Etat social « passif » en Etat social « actif ».

L'Etat social « actif », théorisé par des chercheurs en sciences sociales devenus idéologues du tournant néolibéral, est pour une part importante un Etat social dont la composante pénale est de plus en plus affirmée : les nouveaux emplois publics (qui s'intègrent à la politique de l'emploi) renvoient très souvent à des fonctions d'encadrement social direct des populations et de supplétif aux agents de la fonction publique¹¹².

En ce qui concerne plus spécifiquement les « jeunes », la SEE est un révélateur de la philosophie sociale d'ensemble, « sociale-libérale », que partagent les gouvernements et les

¹¹¹ Entre le travail politique mené au niveau européen et national et la réalité des pratiques de terrain des acteurs locaux (par exemple les responsables de missions locales), il existe néanmoins un écart suffisamment important pour laisser place aux luttes et aux aménagements spécifiques. Voir Bourdieu, 1990. Cf. également Bessy, Eymard- Duvernay, (dir.), 1997. Les « inséreurs » sont souvent très critiques quant aux orientations libérales des politiques d'insertion, ce qui les conduit à des formes de résistance, de détournement de dispositifs, etc. Cf. les travaux de Xavier Zunigo menés dans le cadre du projet JEUNPREC et de sa thèse de doctorat.

¹¹² Cf. par exemple Soutrenon, 2001.

institutions nationales de l'Union : la légitimation de l'accès précoce à l'emploi et à la formation professionnelle (par opposition à la scolarisation générale prolongée) ; la nécessité de produire chez les jeunes des dispositions flexibles à l'égard du monde du travail ; la mise en place de dispositifs contraignants visant à légitimer et à faciliter le retour à l'emploi des jeunes les plus « défavorisés » (ce qui se traduit par l'« activation » des dépenses sociales). Loin de chercher ainsi à lutter contre la « précarité » des jeunes (catégorie qui n'a, à ce jour, pas été constituée comme telle dans l'espace européen encore moins qu'au niveau national¹¹³), la stratégie européenne pour l'emploi fournit surtout un cadre visant à promouvoir de façon structurelle la *flexibilisation* du marché du travail, qui a pour but de conduire les jeunes à intérioriser les conditions d'accès à l'emploi d'un marché du travail fortement dérégulé : cette double dimension libérale et contraignante (et, de plus en plus, punitive) caractérise bien un *Etat social-libéral*, qui conjugue un niveau relativement élevé de dépenses sociales (tout en délégitimant les recettes fiscales au nom de leur caractère « désincitatif ») et la fabrication sous contrainte d'*habitus* ajustés au marché du travail dérégulé.

¹¹³ Cf. [14]. La catégorie de « précaire » a connu un succès certain sur le terrain des luttes sociales mais la mobilisation durable d'organisations de « précaires » rencontre des difficultés structurelles, cf. le travail de Bertrand Réau sur la Jeunesse Ouvrière Chrétienne, dans le cadre du projet JEUNPREC.

Conclusion

La sociologie économique face à la « mondialisation néolibérale »

On peut considérer comme un test de l'intérêt d'une sociologie économique un objet qui est devenu central dans le débat public : ce qu'on appelle la « mondialisation néolibérale ». En bonne méthode sociologique, il faut tout d'abord considérer que c'est là une notion de sens commun, devenue presque naturelle et sans doute d'autant plus à l'abri de la critique. Or la notion de « mondialisation » peut selon les usages renvoyer au développement du commerce international, à l'explosion de marchés financiers dérégulés, au poids des firmes multinationales, aux mutations engendrées par les « nouvelles technologies de l'information et de la communication », etc. Il faut prendre cette notion elle-même pour objet, car la rhétorique de la mondialisation fait partie du processus qu'elle est censée décrire (Fligstein, 1997).

La catégorie « néolibéral » doit aussi être discutée d'un point de vue historique : François Denord montre ainsi comment le terme « néolibéral » a été forgé en France dans les années 1930 par une coalition d'universitaires et de patrons technocratiques, avec l'idée d'une rénovation du libéralisme classique qui intègre le droit et l'économie, et affirme le rôle décisif de l'Etat dans la construction du marché (Denord, 2000).

Le capitalisme, objet central de la sociologie économique

La notion de *capitalisme* illustre la double nature, objective et subjective, de l'économie : ensemble de réalités objectives, sinon matérielles, comme la propriété privée des moyens de production, la concentration des richesses, l'expansion des échanges marchands, etc., le capitalisme est aussi l'enjeu de luttes symboliques, en particulier entre économistes, historiens, essayistes, journalistes, et, bien sûr, entre les agents économiques, salariés, chefs d'entreprise, etc. Ces luttes visent à le définir, à le fonder (ou non) en nature, à le contester ou à contester sa contestation. Comme la notion de « marché », ou à l'opposé celle de « socialisme », la notion de « capitalisme » (et les institutions qui lui sont associées) est aussi

d'abord un enjeu de croyances implicites et explicites, de natures religieuse, morale, scientifique, etc.

Depuis les travaux fondateurs de Marx, Durkheim, Weber et Schumpeter, le *capitalisme* est au centre des interrogations de la sociologie économique. Qu'elles visent la figure sociale montante de l'entrepreneur, le processus d'accumulation et les conditions éthiques du comportement d'épargne et d'investissement, les transformations nombreuses associées à l'industrialisation puis à la dynamique de l'économie marchande dans toutes ses dimensions (exploitation, paupérisation, désintégration, anomie, mais aussi ascension de nouveaux groupes, enrichissement, développement de la consommation, etc.), les analyses des fondateurs de la sociologie économique ont en commun de lier la compréhension des institutions et des actions économiques à la dynamique des forces sociales sous-jacentes, dont elles sont en quelque sorte l'expression.

Les phénomènes économiques ne relèvent pas de l'accomplissement inévitable d'une nature humaine, mais d'inventions sociales successives qui ne s'établissent fermement qu'à l'issue d'un processus conflictuel. Car elles sont sans cesse remises en cause, contestées dans leurs modalités ou leurs principes. L'histoire du capitalisme est celle de la construction d'un ordre social spécifique, qui suppose des inventions économico-juridiques (comme celle de la société anonyme), et simultanément de l'imposition de sa légitimité auprès d'un nombre croissant d'agents sociaux. Les institutions devenues les plus « naturelles » ont dû s'imposer face à des résistances nombreuses et ne pouvaient se développer que dans la mesure où elles suscitaient l'adhésion consciente ou inconsciente de ceux qui les ont fait exister.

Le terme « capitalisme » désigne ainsi un ordre social spécifique, qui est l'objet permanent de luttes visant à sa légitimation et à sa contestation. La première caractéristique de cet ordre social est sa *logique d'expansion* par delà les frontières régionales, ethniques, étatiques, sectorielles, etc. Le processus de l'accumulation capitaliste se définit par l'extension généralisée des échanges marchands et par la réorientation incessante de la production de biens et de services qui l'accompagne. En ce sens, la « mondialisation » n'est qu'une conséquence de la définition de la dynamique capitaliste. Derrière la notion de « mondialisation » telle qu'elle est utilisée aujourd'hui, c'est la dynamique spécifique du capitalisme qui est en cause. Le capitalisme ne s'identifie pas avec le caractère marchand de l'ordre économique, mais avec sa généralisation dans l'espace et son extension tendancielle à de nouveaux biens et services. Simultanément, le « libre-échange » est l'expression d'un programme d'action symbolique qui vise à légitimer cette expansion. Les thèmes de l'« ouverture », du « dynamisme », des « échanges » sont des composantes essentielles dans

l'imposition de la légitimité sociale des institutions capitalistes que sont l'échange international (importation et exportation), les firmes multinationales, les investissements directs à l'étranger et les différentes instances associées à la « globalisation » financière (marchés financiers, fonds de pension...).

Le deuxième caractéristique du capitalisme est la *concentration sociale du capital économique*. Fondé sur les institutions sociales que sont la « liberté d'entreprendre » et la propriété individuelle en même temps que sur l'intensification de la concurrence marchande, il conduit à la prééminence de certains agents sur les autres. Ces agents dominants sont les « gagnants » du jeu de la concurrence et sont dotés, du fait même de la logique de l'accumulation, d'un pouvoir spécifique sur l'ordre économique. L'inégalité économique et sociale est inscrite dans la définition même du capitalisme, jeu économique particulier par son caractère « total » et par la différence radicale de destin entre les « vainqueurs » et les « vaincus ». La classe capitaliste, qui domine le jeu économique, concentre les richesses monétaires et « matérielles ». Elle adhère tout particulièrement à l'*illusio* spécifique de l'ordre économique : « les affaires sont les affaires », c'est-à-dire qu'elle n'agit dans l'ordre économique que conformément à la logique spécifique de cet ordre.

La troisième caractéristique du capitalisme est sa dimension d'*institution politique* : les principes du capitalisme (liberté d'entreprendre, propriété individuelle, libre concurrence, etc.) sont inscrits dans le droit et sont protégés par les institutions publiques. Les institutions du capitalisme sont l'objet de luttes dans le champ économique, en particulier avec la naissance des organisations ouvrières, mais également dans le champ politique et bureaucratique, avec la croissance des diverses formes de l'« Etat-providence ». La transformation des institutions du capitalisme a conduit à la stabilisation de capitalismes hybrides et diversifiés, largement réorientés sous l'effet des luttes sociales et symboliques.

Les « mouvements anti-systémiques » (Amin et *al.*, 1990) sont, depuis l'origine, associées au développement du capitalisme et, comme lui, ils recouvrent à la fois des réalités objectives (organisations syndicales, partis socialistes et communistes, Etats « socialistes », etc.) et subjectives (référénts symboliques, discours de légitimation, etc.).

Le néolibéralisme, phase actuelle du capitalisme ?

Ce que l'on désigne sous le nom de « néolibéralisme » est, comme le « capitalisme », susceptible d'une double interprétation. D'un point de vue « objectiviste », un certain nombre de traits du développement contemporain sont immédiatement mesurables et définissent sans

ambiguïté un processus néolibéral : austérité monétaire et budgétaire, privatisations des services publics, libéralisation des marchés financiers, des marchés du travail, indépendance des banques centrales, etc. En même temps, le qualificatif de « néolibéral » n'est pas communément accepté et stabilisé. En partie issu de la contestation (actuelle) de ces processus, il est lui-même l'enjeu de croyances contradictoires et de luttes symboliques.

La dynamique néolibérale peut se définir comme une logique de rupture symbolique avec le caractère hybride des capitalismes nationaux issus de la phase précédente du développement économique. Ce travail connaît des rythmes très différenciés selon les moments et les pays. Un certain nombre de ses « avancées » sont hybridées avec des traits ou des discours empruntés à d'autres registres de légitimation et d'autres institutions : ainsi, le modèle « social-libéral » maintient la référence à des objectifs et des institutions issues des conquêtes social-démocrates mais dans un cadre redéfini et repensé selon les canons néolibéraux.

En quoi cette conception peut-elle apporter un éclairage spécifique sur le phénomène de la mondialisation néolibérale ? La mondialisation néolibérale est d'abord un processus porté par des catégories sociales particulières, en premier lieu les cadres des firmes multinationales et des « organisations internationales », qui le promeuvent au sein de leurs institutions et plus largement à travers leurs styles de vie, leurs stratégies matrimoniales, scolaires, et proprement économiques. Ce processus se traduit par le rôle de la mobilité internationale, de la langue anglaise, d'un capital culturel tourné vers l'espace international. Ce sont des groupes qu'Anne-Catherine Wagner qualifie de « nouvelles élites de la mondialisation » et dont elle a observé la formation à travers l'étude des lycées étrangers en France (Wagner, 1998) voir aussi Lazuech, 1999, Chessel, Pavis, 2001). Ce processus passe par la fabrication d'un *habitus* international, qui permet aux membres de ces groupes de se reconnaître par delà les différences d'origines nationales. Les grandes écoles et les universités d'économie et de *management* sont à la pointe de la fabrication de ces référents culturels et symboliques communs.

Si l'on suit François Denord, le « néolibéralisme », entendu comme un ensemble relativement lâche de références historiquement constitué, peut être décrit comme le produit d'une alliance entre *managers*, hauts fonctionnaires et universitaires (économistes), et aussi entre trois principales espèces de capital scolaire : le droit, le management et la science économique. Un des aspects de la mondialisation néolibérale contemporaine est en effet la montée en puissance chez les « policy makers » de la formation en science économique. Elle s'accompagne, dans la plupart des pays, de l'ascension plus directe des économistes dans les

agences publiques et para-publiques (comme le montrent de nombreux travaux, comme par exemple ceux d'Andrew Coats, ou encore, plus récemment Dezalay, Garth, 2002, Teivainen, 2002), au sein des partis politiques, et, dès lors, dans tous les secteurs des politiques publiques (on parle en science politique d'« économicisation des politiques publiques ») : politique macroéconomique et politique industrielle (Jobert dir. 1994) santé (Benamouzig, 2000, Serré, 2002), environnement, éducation... C'est particulièrement évident dans le cas d'un secteur comme la politique monétaire où le mouvement vers l'indépendance, lié à l'expansion du néolibéralisme (Carruthers, Babb, Halliday, 2001), s'est accompagné d'une « élimination » progressive des concurrents des économistes pour incarner cette indépendance.

La montée du néolibéralisme apparaît finalement comme un processus aux facteurs multiples, aux rythmes variables, aux conséquences d'ampleur inégale¹¹⁴. Mais ce processus passe toujours par le rôle accru de certaines institutions, leur transformation interne, la redéfinition de la culture et des discours qui les construisent, et suppose des luttes symboliques prolongées, qui se stabilisent momentanément autour de configurations particulières. La mondialisation néolibérale se traduit ainsi par le changement des rapports de forces entre institutions et à l'intérieur des institutions. Mais ce phénomène ne se produit pas de manière mécanique : la mondialisation néolibérale peut sans doute être décrite à un certain niveau comme « prise de pouvoir de la finance » (Duménil, Lévy, 2000), mais ce processus consiste en une série d'innombrables petites révolutions toujours à la fois symboliques et « matérielles ». On observe ainsi de nombreuses différences de rythme selon les pays, en fonction de leurs positions différentes dans l'espace économique et politique international¹¹⁵.

Un modèle explicatif « global » de ce processus historique, objectif d'une sociologie économique radicale, ne devrait donc pas tenter de le résumer en une formule simple, mais de rendre compte des invariants et des variations, de la logique propre des enchaînements, des particularités historiques qui le caractérisent, sans pour autant renoncer à une démarche causale.

¹¹⁴ L'approche « institutionnelle » (« néo-institutionnaliste ») s'est particulièrement intéressée au phénomène de la mondialisation néolibérale, qu'elle s'inscrive, à un pôle, dans le cadre de la « Rational Action Theory » ou, à l'opposé, dans une conception discursive et « idéationnelle » des institutions (Campbell, Pedersen (eds), 2001).

¹¹⁵ Parmi de nombreux autres exemples, on peut signaler la persistance de taux d'imposition élevés dans les pays scandinaves qui témoignent de la stabilité relative de modèles de capitalismes nationaux. Voir par exemple Boyer, 2002.

Bibliographie

- Albert Michel, J.-J.Servan-Schreiber (1970), *Entre ciel et terre. Manifeste radical*, Paris, Denoël.
- Albert Michel (1982), *Le pari français. Le nouveau plein-emploi*, Paris, Seuil.
- Amin Samir, Arrighi Giovanni, Gunder Franck André, Wallerstein Immanuel (1991) [1990], *Le grand tumulte ? Les mouvements sociaux dans l'économie-monde* [traduit de l'anglais], Paris, La Découverte.
- Aubin C. (2001), « L'Union européenne et les questions sociales », in *L'Etat de la France 2001-2002*, Paris, La Découverte.
- Balazs Gabrielle, Faguer Jean-Pierre (1979), « Jeunes à tout faire et petit patronat en déclin », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 26/27, p.49-55.
- Barbier Jean-Claude (1997), *Les politiques de l'emploi en Europe*, Paris, Flammarion.
- Barbier Jean-Claude (2001), « Assessing the European Strategy : Some Preliminary considerations », Presentation to the Seventh Workshop on Alternative Economic Policy in Europe, Brussels.
- Barbier Jean-Claude, Gautié Jérôme (1998), *Les politiques de l'emploi en Europe et aux Etats-Unis*, Paris, PUF.
- Baudelot Christian, Establet Roger (1994), *Maurice Halbwachs. Consommation et société*, Paris, PUF.
- Bernard Jean-Marc, Baldy R., Rouanet Henry (1988), *The language for interrogating data LID*, in Diday (Ed) : *Data Analysis and Informatics V*, 461-468, Elsevier, North Holland.
- Benhayoun G., Lazzeri Y. (1998), *L'évaluation des politiques publiques de l'emploi*, Paris, PUF.
- Benamouzig D. (2000), *Essor et développement de l'économie de la santé en France. Une étude empirique de sociologie cognitive* », thèse de sociologie sous la direction de Raymond Boudon, Université Paris-IV.
- Benzécri Jean-Paul et al. (1986), *Pratique de l'analyse des données. Economie*, Paris, Dunod.
- Besnard P. (1996), « Le groupe durkheimien et le combat épistémologique pour la sociologie », in Gillard, Rosier (dir.), p.25-29.
- Bessy S., Eymard-Duvernay F. (1997), *Les intermédiaires de l'emploi*, Paris, PUF.
- Blinder Alan S. (1998), *Central Banking in Theory and Practice*, MIT.
- Boissonnat Jean (1984), *Journal de crise (1973-1984)*, Paris, Jean-Claude Lattès.
- Boissonnat Jean (dir.) (1994), *Le travail dans vingt ans*, Paris, Documentation française.
- Boissonnat Jean (1997), *La Révolution de 1999. De l'Europe à l'euro. De l'euro à l'Europe*, Paris, Sand.
- Boltanski Luc (1973), « L'espace positionnel. Multiplicité des positions et habitus de classe », *Revue française de sociologie*.
- Boltanski Luc (1982), *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris, Minuit.
- Bourdieu Pierre, Boltanski Luc (1976), « La production de l'idéologie dominante », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2/3, p.4-76.
- Bourdieu Pierre, Chamboredon Jean-Claude, Passeron Jean-Claude (1968), *Le métier de sociologue*, Paris-La Haye, Mouton.
- Bourdieu Pierre (1974), « Avenir de classe et causalité du probable », *Revue française de sociologie*, 15, 1, p.3-42.
- Bourdieu Pierre (1976), « Anatomie du goût », *Actes de la recherche en sciences sociales*.

- Bourdieu Pierre (1977), *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris, Minuit.
- Bourdieu Pierre (1979), *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit.
- Bourdieu Pierre (1980), *Le sens pratique*, Paris, Minuit.
- Bourdieu Pierre (1989), *La noblesse d'Etat. Grands corps et grandes écoles*, Paris, Minuit.
- Bourdieu Pierre (1990a), avec Bouhedja S., Christin R., Givry C., « Un placement de père de famille. La maison individuelle : spécificité du produit et logique du champ de reproduction », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 81-82, p.6-33.
- Bourdieu Pierre (1990b), « Droit et passe droit », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 81/82,.
- Bourdieu Pierre (1994), *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil.
- Bourdieu Pierre (1997a), *Méditations pascaliennes*, Paris, Seuil.
- Bourdieu Pierre (1997b), « Le champ économique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, p. 48-65.
- Bourdieu Pierre (1999), « Une révolution conservatrice dans l'édition », *Actes de la recherche en sciences sociales*.
- Bourdieu Pierre (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Le Seuil.
- Bourdieu Pierre (2002a), *Interventions politiques*, Marseille, Agone.
- Bourdieu Pierre (2002b), *Le bal des célibataires*, Paris, Seuil.
- Boyer Robert (2002), *La croissance, début de siècle. De l'octet au gène*, Paris, Albin Michel.
- Caillé Alain (1981), « La sociologie de l'intérêt est-elle intéressante ? », *Sociologie du travail*, vol. 23, 3, p.257-274.
- Cailleteau P., Grunspan T. (1998), *La politique monétaire à l'heure du marché mondial des capitaux*, Paris, Banque de France.
- Campbell J.L., Pedersen O.K. (eds), *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2001.
- Capie Forrest (1999), « Banking in Europe in the nineteenth century : the role of the central bank », in Richard Sylla, Richard Tilly and Gabriel Tortella (editors), *The State, the Financial System, and Economic Modernization*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 118-133.
- Carré J., Dubois P., Malinvaud E. (1972), *La croissance française. Essai d'explication causale de l'après-guerre*, Paris, Seuil.
- Carruthers, Babb, Halliday (2001), « Institutionalizing Markets, or the Market for Institutions ? Central Banks, Bankruptcy Law, and the Globalization of Financial Markets », p.94-126, in Campbell, Pedersen (eds), 2001.
- Chessel Marie-Emmanuelle, Pavis Fabienne (2001), *Le technocrate, le patron et le professeur. Une histoire de l'enseignement supérieur de gestion*, Paris, Belin.
- Chesnaïs François (dir.) (1996), *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros.
- Chiche Jean, Le Roux Brigitte, Perrineau Pascal Rouanet Henry (2000), « L'espace politique des électeurs français à la fin des années 1990 », *Revue française de science politique*, Vo. 50, 3, juin, p.463-487.
- Coignard S., Guichard M.-T. (1997), *Les bonnes fréquentations. Histoire secrète des réseaux d'influence*, Paris, Grasset.
- Combessie Jean-Claude (1982), « Marché du travail et dynamique des valeurs », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 41, février 1982, p.73-85.

Combessie Jean-Claude (1989), *Au sud de Despeñaperros. Pour une économie politique du travail*, Paris, Ed. de la MSH.

Convert Bernard, Heilbron Johan (2000), « La sociologie économique américaine », Communication au séminaire du Centre de sociologie européenne.

Convert Bernard (2001), « Le renouveau de la sociologie économique », *Journal des Anthropologues*, 84, p.87-110.

Cordonnier Laurent (2000), *Pas de pitié pour les gueux*, Paris, Raisons d’agir, 2000.

Coutrot Thomas, Exertier G. (2001), « La loi des grands noms. Ou quand le « non-emploi » efface le chômage », *L’Année de la régulation*, 5.

DARES (1997), *La politique de l’emploi*, Paris, La Découverte.

Denord François (2001).

Desrosières Alain (1993), *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte.

Desrosières Alain, Thévenot Laurent (1988), *Les catégories socio-professionnelles*, Paris, La découverte.

Dezalay Yves, Garth Bryant (2002), *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d’Etat en Amérique latine. Entre notables du droit et « Chicago Boys »*, Paris, Seuil.

Dixon Keith (1999), *Un digne héritier*, Paris, Raisons d’agir.

Drake Paul W. (dir.) (1993), *Money Doctors, foreign debts and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*, Jaguar Books.

Dulong Delphine (1997), *Moderniser la politique. Aux origines de la Ve République*, Paris, L’Harmattan.

Duménil Gérard, Lévy Dominique (1996), *La dynamique du capital. Un siècle d’économie américaine*, Paris, PUF.

Duménil Gérard, Lévy Dominique (2000), *Crise et sortie de crise. Ordres et désordres néolibéraux*, Paris, PUF.

Durkheim Emile (1975) [1908], *Textes*, tome 1, Paris, Minuit.

Duval Julien, Gaubert Christophe, Lebaron Frédéric, Marchetti Dominique, Pavis Fabienne (1998), *Le « décembre » des intellectuels français*, Paris, Liber/Raisons d’agir.

Duval Julien (2002), « Une réforme symbolique de la Sécurité sociale. Les médias et le « trou de la Sécu » », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 143, juin, p.53-67.

Eichengreen Barry (1997), *L’expansion du capital. Une histoire du système monétaire international*, Paris, L’Harmattan.

Favereau Olivier (2000), « Penser (l’orthodoxie) à partir de Bourdieu. Ou l’économie du sociologue », Communication au séminaire IRIS.

Fligstein Neil (1996), « Markets as Politics : A political-cultural Approach to Market Institutions », *American Journal of Sociology*.

Fligstein Neil, Maria-Drita I. (1996), « How to Make a Market : Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union », *American Journal of Sociology*, Volume 102, Number 1, July.

Fligstein Neil (1997), « Rhétorique et réalités de la « mondialisation » », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, septembre, p.36-47.

Fourquet François (1980), *Les comptes de la puissance. Aux origines de la comptabilité nationale et du plan*, Paris, Encres.

- Fröbert Ludovic (2000), *Le travail de François Simiand*, Paris, Economica.
- Garcia Marie-France (1986), « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Solognes », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, p. 2-13.
- Gillard Lucien, Rosier Michel (1996), *François Simiand (1873-1935). Sociologie-Histoire-Economie*, Paris, Editions des Archives Contemporaines.
- Gislain Jean-Jacques, Steiner Philippe (1995), *La sociologie économique. 1890-1920*, Paris, PUF.
- Gobin Corinne (1998), « De la Communauté économique européenne à l'Union européenne. Aperçu d'une double histoire : l'enchevêtrement de la politique sociale et syndicale (1958-1997) », in R.Mouriaux (dir.), *L'Année sociale 1998*, Paris, Editions de L'Atelier/Editions Ouvrières.
- Gollac Michel (1994), *Donner sens aux données. L'exemple des enquêtes statistiques sur les conditions de travail*, Paris, CEE, Dossier 3 (nouvelle série).
- Granovetter Mark (2000), *Le Marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Halbwachs Maurice (1912a), *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Paris, Alcan.
- Halbwachs Maurice (1912b), *La théorie de l'homme moyen, essai sur Quételet et la statistique morale*, thèse de doctorat ès lettres.
- Heilbron Johan (1985), « La métamorphose du durkheimisme 1920-1940 », *Revue française de sociologie*, p.203-237.
- Heilbron Johan (2001), « La sociologie économique en France », *European Societies*, vol. 3, 1.
- Henry Odile (1992), « Entre savoir et pouvoir. Les professionnels de l'expertise et du conseil », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 95, p.37-54.
- Ingham Geoffrey (1984), *Capitalism divided? : the City and industry in British social development*, London, Macmillan.
- ISERES-CGT (1999), *A la croisée des chemins. Rapport sur la situation économique et sociale 98/99*, Paris, VO.
- Jobert Bruno (dir.) (1994), *Le tournant néolibéral en Europe*, Paris, L'Harmattan.
- Klamer Arjo, McCloskey D. N. (eds) (1988), *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kydland Finn E., Prescott Edward C., « Rules rather than Discretion : The Inconsistency of Optimal Plans », *Journal of Political Economy*, 85, june 1977, p. 473-492.
- Lallement Michel (1999), *Les gouvernances de l'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Lazéga Emmanuel (1999), « Le Phénomène collégial : Une théorie structurale de l'action collective entre pairs », *Revue Française de Sociologie*, n° 4, 40:639-70.
- Lazuech Gilles (1999), *L'exception française. Le modèle des grandes écoles françaises à l'épreuve de la mondialisation*, Rennes, PUR.
- Lebaron Frédéric (1997), « Les fondements sociaux de la neutralité économique. Le conseil de la politique monétaire de la Banque de France », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 116/117.
- Lebaron Frédéric (2000), *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil.
- Leibfried Stephan et Pierson Paul (eds.) (1998), *Politiques sociales européennes. Entre intégration et fragmentation*, Paris, L'Harmattan.

- Lenoir Remi (1998), « Famille et politique : les métaphores familiales de l'ordre politique », *Regards sociologiques*, 15, p.7-14.
- Le Roux Brigitte (1999), « Analyse spécifique d'un nuage euclidien : application à l'étude des questionnaires », *Mathématiques et informatique en sciences humaines*, 146, p.65-83.
- Le Roux Brigitte Rouanet Henry, (1998), « Interpreting axes in Multiple Correspondence Analysis : Method of the contributions of points and deviations », in *Visualization of Categorical data*, Eds J. Blasius & M. Greenacre, Academic Press.
- Lévesque, Bourque, Forgues (2001), *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Lordon Frédéric (1997), *Les quadratures de la politique économique ou les infortunes de la vertu*, Paris, Albin Michel.
- Marcel Jean-Christophe (2001), *Le durkheimisme dans l'entre-deux guerres*, Paris, PUF.
- Marchetti Dominique (1998), « Les conditions de réussite d'une mobilisation médiatique et ses limites : l'exemple d'Act Up-Paris », in CURAPP, *La politique ailleurs*, Paris, PUF, p.277-297.
- Mauger Gérard (2001), « Les politiques d'insertion. Une contribution paradoxale à la déstabilisation du marché du travail », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 136-137, p.5-14.
- Mauss Marcel (1997), *Ecrits politiques. Textes réunis et présentés par Marcel Fournier*, Paris, Fayard.
- McCloskey D. N. (1986), *The Rhetoric of Economics*, Brighton, Harvester Press.
- Merllié Dominique, « La construction statistique », in Champagne Patrick et alii (1989), *Initiation à la pratique sociologique*, Paris, Dunod.
- Minard Philippe (1998), *La fortune du colbertisme. Etat et industrie dans la France des Lumières*, Paris, Fayard.
- Moulévrier Pascale (2002), *Le mutualisme bancaire. Le Crédit Mutuel de l'Eglise au marché*, Rennes, PUR.
- Parsons Talcott, Smelser Neil J. (1956), *Economy and society : a study in the integration of economic and social theory*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Plessis Alain (1998), *Histoires de la Banque de France*, Paris, Albin Michel.
- Montlibert de Christian (dir.) (1997), *Maurice Halbwachs. 1877-1945*, Strasbourg, Presses Universitaires de Strasbourg.
- Pialoux Michel (1979), « Jeunes sans avenir et travail intérimaire », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 26 /27, p. 19-47.
- Pinto Louis (1999), *Pierre Bourdieu et la théorie du monde social*, Paris, Albin Michel.
- Powell Walter .W. and Smith-Doerr Laurel.S. (1994), « Networks and Economic Life », in N.J.Smelser, R.Swedberg (eds), 1994.
- Quatremer Jean, Klau Thomas (1999), *Ces hommes qui ont fait l'euro. Querelles et ambitions européennes*, Paris, Plon.
- Remilleux J.-L. (1987), *Les Barristes*, Paris, Albin Michel.
- Ringer Fritz (1997), *Max Weber's Methodology. The Unification of the Cultural and Social Sciences*, Harvard.
- Riutor Philippe (1997), « Au nom du nom ou comment investir son poste. Le cas des éditorialistes d'Europe 1 », *Scalpel*, 2-3, 79-105.
- Rouanet Henry, Le Roux Brigitte (1993), *Analyse des données multidimensionnelles*, Paris, Dunod.
- Rustenholz A., Treiner S. (1993), *La saga Servan-Schreiber*, t.2, « Le temps des initiales », Paris, Seuil.

- Sayad Abdelmalek (1986), « « Coûts » et « profits » de l'immigration. Les présupposés d'un débat économique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 61, p. 79-82.
- Serré Marina (2002), « De l'économie médicale à l'économie de la santé. Genèse d'une discipline scientifique et transformations de l'action publique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 143, juin, p.68-79.
- Simiand François (1898), « Compte rendu de E.Durkheim « Le suicide, études de sociologie », p. 641-651, *Etudes critiques : L'Année sociologique, Revue de métaphysique et de morale*, repris dans Simiand, 1987, p. 85-86.
- Simiand François (1903), « Méthode historique et science sociale. Etude critique : à propos des ouvrages récents de M.Lacombe et M.Seignobos », *Revue de synthèse historique*, 1, p. 1-22., et p. 122-157, repris dans Simiand, 1987, p. 113-169.
- Simiand François (1912), *La méthode positive en science économique*, Paris, Alcan.
- Simiand François (1932a), *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie. Essai de théorie expérimentale du salaire*, Paris, Alcan, extraits dans Simiand, 1987, p. 359-512.
- Simiand François (1932b), *Les fluctuations économiques à longue période et la crise mondiale*, Paris, Alcan.
- Simiand François (1987), *Méthode historique et sciences sociales. Choix et présentation de Marina Cedronio*, Paris, Editions des archives contemporaines.
- Smelser Neil J., Swedberg Richard (eds) (1994), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Soutrenon Emmanuel (2001), « Faites qu'ils (s'en) sortent. A propos du traitement réservé aux sans-abri dans le métro parisien », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 136-137, p.38-48.
- Steiner Philippe (1992), « Le fait social économique chez Durkheim », *Revue française de sociologie*, 33, p.641-661.
- Steiner Philippe (1996), « La sociologie économique dans *L'Année sociologique* (1897-1913) », in Gillard, Rosier (eds), p.31-41.
- Steiner Philippe (1998), « La sociologie économique comme critique de l'économie politique », *L'Année sociologique*, 48(1), p.115-137.
- Steiner Philippe (1999a), *La sociologie économique*, Paris, La Découverte.
- Steiner Philippe (1999b), « Maurice Halbwachs : les derniers feux de la sociologie économique durkheimienne », *Revue d'histoire des sciences humaines*, 1, p.141-162.
- Steiner Philippe (2001), « De Simiand à l'école de la régulation : une tradition française de sociologie économique ? », *L'Année de la régulation*.
- Streeck Wolfgang (1998), « De la construction du marché à la construction étatique. Réflexions sur l'économie politique de la politique sociale européenne », in Leibfried et Pierson (eds) (1998).
- Swedberg Richard (1986a), « The Doctrine of Economic neutrality of the IMF and the World Bank », *Journal of Peace Research*, 23, 4, p.377-390.
- Swedberg Richard (1986b), « The critique of the 'economy and society' perspective during the paradigm crisis : from the United States to Sweden », *Acta Sociologica*, 29, 2, p.91-112.
- Swedberg Richard (1990), « Vers une nouvelle sociologie économique. L'évolution récente des rapports entre la science économique et la sociologie », *Revue du MAUSS*, 9.
- Swedberg Richard (1994) [1987], *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.

- Swedberg Richard (2000), *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Teivainen Teivo (2002), *Enter Economism Exit Politics. Experts, Economic Policy and the Damage to Democracy*, London, Zed Books.
- Triglia Carlo (2002), *Sociologie économique. Etat, marché et société dans le capitalisme moderne*, traduit de l'italien par Catherine Drubigny, révisé par Marco Oberti, Paris, Armand Colin.
- Useem Michael (1984), *The Inner Circle : Large Corporations and the Rise of Business Political Activity*, New York, Oxford University Press.
- Wacquant Loïc J. D. (2000), *Les prisons de la misère*, Paris, Raisons d'agir.
- Wagner Anne-Catherine, *Les nouvelles élites de la mondialisation. Une immigration dorée en France*, Paris, PUF.
- White Harrison C. (1992), *Identity and Control : A Structural Theory of Social Action*, Princeton, Princeton University Press.