

Sociologie économique et économie politique

Pascal Ughetto

▶ **To cite this version:**

Pascal Ughetto. Sociologie économique et économie politique. Interventions Economiques : Papers in Political Economy, 2006, 033, pp.0-00. halshs-00322009

HAL Id: halshs-00322009
https://shs.hal.science/halshs-00322009

Submitted on 16 Sep 2008

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.

PASCAL UGHETTO*

Sociologie économique et économie politique

Paru dans *Interventions économiques*, n° 33, 01/2006
(http://www.teluq.uquebec.ca/pls/inteco/rie.entree?vno_revue=1&vno_numero=41)

L'importance reconnue aux phénomènes économiques dans les sociétés modernes justifie aussi bien l'existence d'une discipline qui leur soit explicitement consacrée que leur investigation par d'autres sciences sociales. La sociologie économique répond à ce souci de ne pas laisser l'économie sous le seul regard des économistes.

La présence de plus en plus explicite de problématiques sociologiques sur ce champ d'étude a pour conséquence de voir se formaliser et s'institutionnaliser une confrontation des deux disciplines à propos d'un même ordre de phénomènes à analyser. Cette confrontation peut prendre des formes variées : rivalité, complémentarité, ignorance symétrique ou asymétrique, difficultés de compréhension, etc. En tout cas, si cette confrontation atteint désormais un stade où elle contribue à poser dans de nouveaux termes les rapports entre les deux disciplines, elle n'a pas attendu pour se développer l'institutionnalisation de la sociologie économique : indépendamment de cette dernière, des constats et des analyses issus de la sociologie ont toujours été opposés, y compris par des économistes, à une lecture trop « économiciste » des choses.

Si l'on souhaite faire le point sur les rapports entre la sociologie économique et l'économie, il convient donc de le faire en les inscrivant dans une perspective historique au sein de laquelle la confrontation de l'économie à la connaissance sociologique et les rapports de la sociologie aux théories économiques ont connu et connaissent encore des modalités évolutives. Dans ce cadre, une convergence entre les deux types d'analyse s'est opérée autour d'une mise en discussion de la théorie dominante et de sa représentation de l'économie.

---

* LATTS, université de Marne-la-Vallée, 6-8, avenue Blaise-Pascal, Cité Descartes, 77455 Marne-la-Vallée cedex 2, France. Adresse électronique : pascal.ughetto@enpc.fr.

Ce point de vue nécessite cependant de concevoir l'économie comme marquée par la coexistence de théories. Cette approche est celle d'une partie de la profession des économistes, qui parle alors volontiers d'économie politique, en opposition à celle qui prétend à la possibilité de constituer *la* science économique comme corps de connaissances fondé sur une méthodologie unique, incontestable et déterminant exclusivement le caractère scientifique du travail de recherche effectué. Cette seconde approche, objet d'un consensus croissant parmi les économistes, conduit à des assertions concernant ce qu'enseigne « *la* théorie économique », à travers lesquelles il n'est pas fait pas état de l'existence de désaccords difficiles à trancher entre *des* théories : tout ce qui échappe à l'analyse de référence a tendance à être négligé car appréhendé comme relativement marginal en regard du cœur de l'analyse scientifique dans la discipline[1]. L'approche inverse, que nous adopterons ici, suppose, au contraire, une pluralité de théories difficilement dépassable et qui fait entièrement partie des critères de scientificité d'une science sociale.

C'est avec cette structuration disciplinaire que vont devoir composer les problématiques sociologiques dans leur confrontation à l'économie. Elle est marquée par la force de rappel que joue le modèle de concurrence parfaite en économie pure de la théorie néo-classique auquel, de près ou de loin, se trouve souvent ramenée toute discussion inter ou intra-disciplinaire.

La confrontation des problématiques économiques et sociologiques gagne à être analysée à partir de la manière dont ce modèle s'est trouvé discuté dans différentes phases de l'histoire des sciences sociales.

1. Économie et sociologie : au temps de la rivalité

A bien des égards, les sociétés modernes reconnaissent à l'économique une importance particulière. On l'y conçoit comme procédant, pour une part importante, du souci individuel de réaliser son intérêt, à travers la négociation libre de contrats sur des marchés[2]. Le marché — lieu abstrait où s'agrègent et se confrontent les demandes et les offres d'un même produit, au moyen d'une concurrence portant sur le rapport entre les quantités et les prix — est reconnu comme une forme d'organisation centrale. Ce point a cependant fait naître la controverse : se peut-il qu'une société « tienne » sur la base de ces principes ? C'est autour de cet enjeu que les problématiques économiques et sociologiques se sont constituées et ont pu s'opposer.

---

[1] Une position plus nuancée sera que l'économie est essentiellement formée par la théorie dominante, tout en reconnaissant une part de légitimité à des paradigmes alternatifs (*cf.* Walliser et Prou, 1988).

[2] Ce qui n'exclut pas la possibilité, pour certains acteurs collectifs, d'envisager d'encadrer les processus de marché, voire d'essayer de faire reculer la logique du marché au sein de nos sociétés.

1.1. LE MARCHE CONCURRENTIEL, THEORIE ECONOMIQUE DE LA SOCIETE ET MODELE NORMATIF

Au centre des débats se trouve le modèle du marché concurrentiel. Apparaissant progressivement entre le XVII[e] et le XVIII[e] siècles, formalisé comme idée et mis au centre de l'explication économique par A. Smith, il est repris sous une forme qui explicite sa dimension normative par les auteurs de la « révolution marginaliste » (C. Menger, W.S. Jevons et L. Walras[3]), à l'origine de la théorie néo-classique. Le marché désigne un lieu abstrait de rencontre entre des individus offreurs et demandeurs d'une marchandise, tous définis par une nature rationnelle ; autour de cette marchandise, ils nouent des relations ponctuelles (le temps de la transaction)[4], pour des raisons d'intérêt individuel ; ces individus ne se connaissent pas et ne sont liés par aucun lien de dépendance personnelle ou affinité qui les empêcherait d'agir selon leur seul intérêt économique individuel (c'est en ce sens que la relation est vue comme économique, en opposition à politique ou sociale). Les individus de même catégorie (offreurs, d'un côté, demandeurs, de l'autre) sont considérés comme rivaux entre eux dans la réalisation de leur intérêt, tandis que les individus de catégorie opposée défendent des intérêts symétriques. Tout cela s'exprime dans le rapport d'échange (prix pour une certaine quantité), ressort de la capacité du marché à concilier les intérêts de chacun et donc à permettre ou non l'ordre social.

La théorie du marché et de l'économie de Smith peut se comprendre comme une réponse à la question de la modernité, visant à savoir si l'on peut concevoir qu'une société tienne dès lors qu'on la considère, non pas comme instituée « d'en haut » et de façon holiste (par la tradition, une divinité...) (Dumont, 1977), mais comme constituée « à partir du bas », formée par des individus suivant leur libre volonté. En philosophe, Smith s'empare de cette question dans sa traduction au sein de la philosophie morale écossaise de son époque, celle fondant la « querelle du vice et de la vertu » dont l'enjeu était de savoir si une société pouvait tenir dès lors qu'elle était constituée d'individus n'agissant pas selon l'idée du juste et de l'injuste mais selon leur intérêt égoïste : en particulier, que penser d'une société où les riches cèdent au penchant de leur vice que représente le comportement dispendieux ? À la réponse cynique de Mandeville dans la *Fable des abeilles* (les riches font le bonheur des pauvres en pratiquant le luxe puisque, ainsi, ils leur procurent du travail), Smith préfère une réponse qui le conduit à autonomiser une analyse économique des faits à l'égard des autres considérations (morales, politiques...). Cette réponse s'appuie sur les notions de marché et d'accumulation du capital.

À travers elle, Smith fonde une théorie de la société, alternative aux propositions issues des théories politiques du contrat social (Rosanvallon, 1979) : pour autant que

---

[3] Aux contributions desquels s'ajoutera ultérieurement celle, importante, d'un auteur comme A. Marshall dans l'analyse de l'équilibre partiel.

[4] Les économistes contemporains parlent de « marchés spots ».

l'on se représente la société en termes économiques, comme un marché ou une série de marchés, on peut concevoir que des forces vont conduire les individus guidés par leur seul intérêt individuel à réaliser l'intérêt de tous. En particulier, les capitalistes[5] seront incités par les signaux que délivre le marché à placer leur capital (et donc à offrir des emplois) sur les segments qui, en raison d'une demande particulièrement élevée par rapport à l'offre, leur garantit les conditions de rémunération de ce capital les plus avantageuses. La possibilité pour les capitalistes de se faire concurrence sur ces marchés conduira à rééquilibrer le rapport entre l'offre et la demande et le prix tendra vers un niveau satisfaisant chacun. À condition qu'aucun intérêt intermédiaire (organisation collective) ne vienne perturber ce jeu, la recherche des intérêts individuels débouche alors sur la réalisation de l'intérêt de tous : la concurrence assure la croissance (accumulation du capital), qui permet le plein-emploi (Diatkine, 1991).

La théorie néo-classique reprend le projet poursuivi par Smith de défense d'une économie de liberté individuelle mais en refondant le corpus analytique. Le marginalisme entend constituer une analyse capable d'apporter des démonstrations irréfutables là où Smith et ses successeurs auraient essentiellement développé des intuitions difficiles à prouver définitivement. Cette analyse est mise au service d'un projet de démonstration (dans un vocabulaire actuel) de l'efficacité d'une économie « décentralisée », c'est-à-dire d'une économie où les agents prennent leurs décisions en raison de leur seul intérêt, sans concertation ni coordination d'aucune sorte (Guerrien, 1989) ; ces décisions autonomes se confrontent sur le marché, qui est l'instance de socialisation.

Ce cadre d'analyse s'explicite avec la définition bien connue de Robbins, qui fait de l'économie la science traitant de l'allocation des ressources rares à usage alternatif. Cette définition (habituellement opposée à celle que propose l'économie politique : la discipline traitant de la formation et de la distribution des richesses) donne les termes fondamentaux de l'approche néo-classique : une économie est un ensemble d'individus dont l'activité fondamentale est le calcul économique. Plus exactement, cette économie est décrite à partir de quelques grands postulats : *a*) un état naturel, celui de la rareté des ressources à la disposition de chacun, qui implique, dirions-nous en termes familiers, que l'on ne peut tout avoir ; *b*) des dotations en ressources, pour chaque agent, également naturelles au sens où il n'entre pas véritablement dans le propos de l'économiste de se préoccuper de l'origine de cette situation[6] ; *c*) des agents, rationnels : ne pouvant pas tout avoir, ils font des choix, ceux-ci étant le cœur de ce que la théorie considère comme économique et donc, pour elle, la base de son analyse (elle se présente donc comme une véritable science du choix : Deleplace, 1980) ; le choix est

[5] Qui, par le projet économique qui les guide, l'accumulation, se trouvent déjà à devoir pratiquer la vertu de l'épargne, en lieu et place de la dilapidation de leur revenu qui caractérisait les riches de Mandeville.

[6] L'économie néo-classique est fréquemment interrogée sur ce point par les théories de la justice (Van Parijs, 1991).

appréhendé en termes de calcul et, plus précisément encore, de calcul maximisateur, la maximisation de ce que l'agent peut retirer de la transaction avec un congénère ; *d*) l'échange (de ressources), modalité privilégiée d'accomplissement de l'intérêt, faisant du marché le lieu fondamental de l'économie et, en même temps, le lieu de rencontres entre individus maximisateurs ; pour être plus large, il conviendrait de parler des transactions contractuelles et donc de l'accord, dans la mesure où, les développements ultérieurs de la théorie le prouveront, l'important est bien la rencontre entre agents rationnels prenant la forme de la négociation entre intérêts en conflit et non pas seulement le marché.

Le projet est de démontrer l'efficacité d'une économie décentralisée définie dans ces termes : la poursuite des intérêts individuels dans le cadre ainsi caractérisé peut conduire à l'intérêt de tous. La modalité de démonstration retenue repose sur une hypothèse d'économie pure. Cette hypothèse est celle à laquelle la révolution marginaliste relie sa prétention à assurer le caractère scientifique de sa démarche. Elle a aussi pour effet de donner au raisonnement des termes délibérément normatifs. Le fait de travailler sous hypothèse d'économie pure consiste, en effet, à se placer, explicitement dans un cadre fictif où l'on verrait les individus agir selon leur nature sans rencontrer d'obstacles. Ce positionnement relève d'un individualisme méthodologique qui est la première base de la prétention à la scientificité : seuls les individus agissent et il est regardé comme non scientifique de faire reposer l'analyse sur des catégories jugées métaphysiques (classes sociales...). Ces individus sont alors caractérisés par l'économiste à partir de ce qui est considéré comme le plus stable, le plus récurrent, dans leur comportement (en quelque sorte leur nature humaine), à savoir la rationalité[7], définie comme disposition au calcul économique. L'hypothèse d'économie pure consiste à mener l'analyse en considérant qu'on peut faire abstraction de tout ce qui viendrait perturber l'expression des rationalités. On peut donc s'approcher du travail des sciences exactes, où l'on établit des lois physiques indépendamment de la réalité concrète dans laquelle elles vont effectivement se déployer : le fait que, dans la réalité, une pierre dévie la trajectoire d'un objet de telle masse lancé à telle vitesse est un « frottement » qui n'invalide en rien le calcul fait dans l'abstrait (sans prise en compte de l'obstacle) et qui relève de lois physiques.

Dès lors, le projet théorique peut être poursuivi : sous hypothèse d'économie pure, on est en mesure de montrer que des agents rationnels peuvent, par la confrontation de leurs désirs sur le marché, voir apparaître une solution (rapport d'échange, *i.e.* prix) dans laquelle tous ceux qui ont maintenu leur participation à l'échange trouvent leur intérêt réalisé (aucun ne se voit obligé d'échanger à un prix qui le flouerait). C'est la problématique de l'équilibre. Cette problématique est explicitement normative : elle n'a pas pour objet de décrire la réalité telle qu'elle est mais de

[7] Car si on supposait les individus pouvant agir de façon non rationnelle, l'analyse s'arrêterait tout de suite.

déterminer qu'une solution est possible qui permette de faire tenir ensemble des intérêts contradictoires et d'en établir les conditions[8].

1.2. LA DIMENSION SOCIO-HISTORIQUE OPPOSEE AU NATURALISME ECONOMICISTE

Avec Smith et avec le renouvellement proposé par Walras et la théorie néo-classique, s'ouvre une époque où, dans les débats entre les sciences sociales qui sont en train de s'instituer, le modèle du marché concurrentiel occupe une place structurante. Quel degré de pertinence lui attribuer pour appréhender les phénomènes économiques, leur nature, leur place dans les sociétés ? Durant le XIX^{e} siècle — notamment dans ses dernières années — et dans les premières décennies du siècle suivant, une offensive, conduite aussi bien par divers courants économiques que par la sociologie naissante, va porter sur son manque de réalisme et mettre en doute la possibilité de fonder sur le marché un ordre social et un ordre économique stables. On lui oppose, au contraire, le rôle explicatif déterminant de la dimension sociale et historique. Ces débats définissent un premier moment de la confrontation entre économie et sociologie, celui d'une certaine convergence de problématiques économiques et sociologiques autour d'une critique du modèle du marché concurrentiel.

L'économique, à cette époque et dans ces débats, n'est pas, pour une discipline naissante comme la sociologie, un champ parmi d'autres. Lorsque la sociologie se constitue, dans le courant du XIX^{e} siècle, c'est bien dans le cadre de la poursuite du projet de constitution d'*une* science de la société dont on est en train de chercher la nature et les formes. Non seulement chez A. Comte mais aussi chez E. Durkheim et M. Weber, elle ne se forme pas comme discipline, qui viendrait prendre place à côté de l'économie ou de la théorie politique et les compléter, mais comme une approche que l'on souhaite suffisamment englobante et générale pour intégrer les sciences du social qui se sont déjà formées. Dans ce cadre, le projet est poursuivi à travers des réflexions sur les problèmes sociaux dont il faut parvenir à rendre compte et sur la manière de le faire, scientifique et non pas métaphysique.

Les problèmes en question s'avèrent être ceux qui sont vécus comme un véritable ébranlement en puissance de l'ordre social, à savoir les principes de la modernité que la révolution française et la révolution industrielle contribuent à imposer de plus en plus vivement, non sans susciter les craintes des théoriciens conservateurs et socialistes. Les questions autour desquelles se structurera la pensée sociologique en formation seront ainsi les concepts de communauté, d'autorité, de statut, de sacré, d'aliénation et leurs « concepts antithétiques », la société, le pouvoir, la classe, l'utilitaire ou le profane et le

[8] Le reproche d'irréalisme fréquemment adressé à la théorie néo-classique doit donc être revu sous cet angle. On peut juger que la théorie y trouve ses limites parce qu'elle s'interdit de développer des effets de connaissance et des effets de compréhension (Passeron, 1991) « positifs », mais on ne peut pas dire qu'elle ne fournit absolument aucun effet de compréhension.

progrès (Nisbet, 1966). À partir de ces concepts, les auteurs fondateurs laissent entendre que les propositions précédentes (celle, politique, structurée autour de l'idée de contrat social, et celle, économique, autour de l'idée de marché) ne permettent pas de répondre définitivement au problème de la possibilité d'un ordre social.

D'emblée, cette réflexion se place dans une perspective historique, à l'opposé des théories du contrat social et du marché qui, pour l'approche sociologique en formation, naturalisent des phénomènes d'ordre social et historique. Le caractère historique et socialement institué des sociétés modernes apparaît clairement à ceux qui écrivent après l'ébranlement suscité par les deux révolutions citées, qu'il s'agisse de Tocqueville se penchant sur une société où s'égalisent les conditions à la place des anciens statuts ou de Marx opposant le mode de production capitaliste (fondé sur le marché et le salariat) aux modes de production précédents.

Dans ces réflexions, l'économique n'est pas un domaine d'application de l'approche sociologique. C'est l'un des nœuds du problème étudié : rendre compte de l'ordre des sociétés modernes comme d'un ordre historiquement et socialement constitué, organisé sur la base de principes très prégnants dans les formes économiques contemporaines. En particulier : l'individu libre des liens qu'il noue avec les autres membres de la société et qui peut donner à ces liens un aspect ponctuel, révisable quand il le souhaite par le contrat. C'est sans doute Marx qui va le plus loin dans ce sens, en définissant économiquement les types de sociétés qu'il se donne. Max Weber, s'il s'opposera à lui sur le déterminisme de l'économie, n'en cherchera pas moins à trouver le moyen de rendre compte d'une contribution particulière de l'économique dans la société moderne et sa naissance. Durkheim, quant à lui, est certes, dans *La division du travail social*, en dialogue (conflictuel) avec un sociologue — en l'espèce Spencer —, mais n'en discute pas moins, à travers lui, d'un ordre social fondé sur la libre négociation des contrats et donc sur le marché. Chaque fois, il s'agit de dire que le fait de vouloir fonder l'ordre social sur un rôle particulièrement décisif de l'économique est une construction historique qui n'est devenue dominante et conçue comme allant de soi que récemment. Cet ordre est historique et il convient de se demander s'il est viable.

La « tradition sociologique » tend à répondre à cette question en deux temps : il faut récuser l'approche pessimiste ou catastrophiste qui dénierait toute viabilité à l'ordre des sociétés modernes ; pour autant, ce n'est pas la solution des économistes libéraux qui donne la clef de l'explication. Si la société moderne « tient », c'est précisément parce qu'il y a autre chose que des individus rationnels, du contrat, du marché. Il y a des normes sociales et donc, à la fois, des institutions qui entourent et soutiennent les contrats et de la socialisation qui fait que les individus n'expriment pas dans leurs attitudes que des intérêts égoïstes mais aussi des fondements de l'ordre social.

Les problématiques et les thèses varient d'un auteur à l'autre mais on a bien affaire à une réflexion générale relativisant et dénaturalisant le modèle du marché concurrentiel. Weber est l'illustration d'un respect certain pour le modèle issu de la

révolution marginaliste mais, en même temps, d'un effort pour l'englober dans une théorie de la société plus générale, sociologique et non pas économique, sur la base d'une mise en perspective historique et d'une caractérisation de la rationalité économique comme constituant l'une des formes plurielles de la rationalité[9]. Plus radicale est la critique qui naîtra avec l'ethnologie ou anthropologie, du moins dans l'école française : celle-ci, de la confrontation à l'Autre, radicalement différent dans ses valeurs, voudra tirer la preuve du caractère socialement construit des valeurs de la modernité, notamment économiques. L'*Essai sur le don* de M. Mauss, proposant de voir dans la réciprocité un fondement de l'ordre social plus ancien et plus fondamental[10] que la négociation marchande impersonnelle entre individus égoïstes, est ainsi l'une des formes les plus élaborées de discussion du modèle du marché concurrentiel. La critique se prolonge encore quelque dix ans plus tard, en sociologie, avec *La société de cour*, dont l'analyse conduit N. Elias à mettre en perspective la rationalité économique bourgeoise et l'explication de logiques d'action sociales fondées, à une autre époque et dans une autre classe (l'aristocratie), sur une autre rationalité, celle de la lutte pour les chances de prestige et de rang.

On le voit, nombre des ouvrages fondateurs de la sociologie s'inscrivent dans une confrontation avec l'économie et son modèle théorique dominant pour rendre compte des économies modernes en faisant apparaître leur dimension socio-historique. Ils convergent, en fait, assez sensiblement avec le travail théorique critique fait, dans la discipline économique elle-même, par des courants qui contestent sa validité à l'approche dominante et proposent des paradigmes alternatifs. Smith n'est pas plutôt loué pour son avancée théorique, qu'il se voit contesté. Malthus[11] mis à part, une critique importante vient de F. List pour qui la dynamique spontanée du marché est plus d'accroître les rapports de forces inégaux initiaux que de réaliser l'intérêt de chacun, voire de tendre à détruire les possibilités d'existence de ceux dont le développement économique est moins avancé. Quelque chose de l'ordre de ce que Marx nommera l'état des forces productives est ainsi évoqué qui vient concrétiser et historiciser l'analyse économique. Surtout, celles-ci prennent place dans un espace qui se définit moins, économiquement, comme un marché que, politiquement ou socialement, comme une nation, une collectivité se donnant des institutions. Les forces productives ne peuvent pas être anéanties dans une concurrence portée par un rapport de force inégal sans mettre en cause la vie de la collectivité elle-même. Les institutions ne peuvent donc pas se subordonner aux forces économiques abstraites de la

[9] D'un certain point de vue, Schumpeter est, en économie, le pendant de Weber par son acceptation initiale de l'analyse néo-classique se nuançant du sentiment qu'elle laisse cependant échapper des éléments fondamentaux de la dynamique sociale ou économique, en l'occurrence, chez cet auteur, la place du « déséquilibre » et de l'innovation.

[10] Dans la mesure où il résiste y compris dans les sociétés modernes.

[11] Beaucoup moins convaincu de la capacité du marché à empêcher la dynamique de l'accumulation d'éviter les crises mais qui, pour y trouver une solution, en revient à une description de la société faisant davantage place à l'aristocratie propriétaire.

concurrence et voir nier leur caractère socialement construit. On a là l'une des premières affirmations fortes d'une problématique des liens que peuvent entretenir l'économique et le politique ou le social et de réfutation d'une subordination des seconds au premier.

Cette analyse contribuera fortement au développement d'une approche économique dite historiciste ou institutionnaliste, en Allemagne, celle-là même qui, dans la querelle des méthodes, s'opposera, à la fin du XIX^{e} siècle, à des auteurs comme Menger sur le point de savoir si la démarche scientifique en sciences sociales doit se donner comme but de découvrir des lois universelles ou, au contraire, socio-historiques. Cette controverse est un cadre majeur du développement de la pensée de Max Weber. C'est cette approche, également, qui se prolongera dans l'institutionnalisme américain porté, initialement, par Veblen, puis par Commons. « Institutions *versus* lois naturelles (a-historiques et a-sociales) du marché » est ainsi une opposition qui a fondé un courant de l'analyse économique se donnant pour projet explicite la description des institutions[12].

Ayant également eu un rôle fort dans la formation de la pensée d'un auteur comme M. Weber, la critique de Marx à l'égard du modèle du marché concurrentiel est à l'origine d'un autre paradigme alternatif au sein de l'économie. Marx prend au sérieux le marché comme principe économique, dont il fait, avec le salariat, l'un des deux rapports sociaux fondamentaux du capitalisme. Le marché et, plus largement, le capitalisme apportent la preuve d'une certaine capacité à assurer la viabilité de l'ordre social et économique moderne. Simplement, il s'agit, tout d'abord, de montrer que, contrairement à l'analyse qu'en font Smith et Ricardo, le marché est socialement et historiquement constitué et institué : c'est un rapport social, et non pas un rapport entre des objets ou des valeurs ; il n'a pas toujours existé (et n'existera pas toujours). Il s'agit ensuite de montrer que le marché ne garantit pas la stabilité mais que, au contraire, les rapports marchand et d'exploitation impliquent la récurrence des crises. « Rapports sociaux *versus* lois naturelles, a-sociales et a-historiques du marché et, plus largement, du capitalisme » est ici l'opposition qui fonde un autre courant proposant une analyse des phénomènes économiques alternative à celle du courant dominant.

À côté de l'analyse de Marx, l'autre grande tradition qui, en économie, cherche à rendre compte de l'instabilité des économies capitalistes est celle issue de Keynes. Keynes est également porteur d'une critique du modèle du marché concurrentiel. Il y a chez lui des degrés variables de remise en cause du schéma analytique néo-classique et, au minimum, disent certains, un « projet pragmatique » et un « projet radical »

[12] Ce courant n'a pas toujours recueilli l'adhésion, y compris des économistes opposés à la théorie néo-classique, en raison d'une propension jugée trop forte à décrire plutôt qu'à accepter ce qu'une théorisation implique de simplification de la réalité. Il connaît, cependant, depuis ces dernières années, un renouveau (Corei, 1995) dans lequel se manifeste une tendance plus forte à établir des principes théoriques et à se donner des concepts, aidé en cela par une proximité, parfois, avec la théorie évolutionniste.

(Favereau, 1988). Ce dernier, que retiennent les keynésiens les plus fondamentalistes (courant post-keynésien, fondé par des auteurs comme J. Robinson ou N. Kaldor), tend à substituer à la représentation de l'économie comme série de marchés une autre représentation qui fait de l'économie un circuit, où les décisions des différents groupes d'acteurs ont des répercussions en chaîne les unes sur les autres, dans un contexte où l'incertain domine et où chacun doit prendre des décisions en se faisant une idée (une anticipation) de ce que va être l'état de l'économie découlant des attitudes des autres. C'est dans cette configuration que naît la possibilité de la dynamique récessive et du chômage. Il y a donc là un troisième grand courant économique critique du modèle du marché concurrentiel. Cependant, même si, avec des auteurs comme J. Robinson ou M. Kalecki, le lien fait avec le marxisme tend à pousser à une prise en compte des rapports sociaux, ce courant a moins de connexions avec les problématiques sociologiques, dans la mesure où il a moins à cœur de critiquer le modèle du marché dans les termes de son caractère historiquement et socialement construit.

Quoi qu'il en soit, on voit que l'analyse économique offre, dès ses origines, la matière à des développements théoriques qui ont adressé à l'économie pure des critiques aux convergences très fortes avec les problématiques sociologiques. Il n'y a pas eu l'économie (unie) contre la sociologie mais une défense du modèle du marché concurrentiel par certains économistes et une discussion de ce modèle et relativisation de sa portée par les sociologues et d'autres économistes.

1.3. LES CHOSES SE FIGENT : DEUX DISCIPLINES, DEUX TERRITOIRES

Ainsi formée, la sociologie n'avait initialement pas besoin de se donner une sous-discipline, une sociologie économique, pour s'autoriser à traiter des phénomènes économiques. En même temps, elle en est rapidement venue à concevoir un projet de cet ordre — explicite, par exemple, chez un auteur comme Simiand —, rejointe en cela par Schumpeter et Veblen, désireux d'analyser les imbrications des dimensions sociale et économique (Gislain, Steiner, 1995). Cette « première sociologie économique » se situe, en fait, à l'articulation de deux moments de la sociologie : le moment où celle-ci s'est formée autour du projet de constituer *la* théorie de la société qui allait pouvoir englober les diverses approches du social et le moment où elle devient une simple discipline, à côté des autres. Ce dernier pas accompli, elle a alors son champ, son territoire. R. Swedberg (1987) a décrit la manière dont, aux États-Unis, avec la domination des économistes, elle allait même devoir se définir comme « science des restes », obligée de se rabattre sur des objets dont elle était sûre que les économistes ne viendraient pas lui contester la possession.

On entre alors dans l'institutionnalisation des disciplines. Avec la logique interne de développement de la sociologie qui conduit celle-ci à se concentrer sur des domaines

d'études comme les religions, la famille, le travail, etc., les sociologues tendent à laisser l'essentiel de l'espace libre aux économistes, à deux nuances près. D'une part, l'abandon du champ n'est jamais total, notamment tant que perdure le courant de T. Parsons, qui prolonge l'intérêt à son égard. D'autre part, même dans leurs domaines spécialisés, les sociologues gardent fréquemment à l'esprit une idée de leur discipline comme rivale d'une approche économique vue comme tendant intrinsèquement à réduire la complexité du réel, à se montrer structurellement hermétique à la prégnance des rapports sociaux. Enfin, on pourrait également ajouter que, chacun s'étant retiré dans son camp, les relations existent dans des domaines de spécialité. Par exemple, sociologues et économistes du travail ont, pendant longtemps, été en fréquente interaction.

Ce cadre, formé par le retrait des deux disciplines sur leur champ respectif, ne remet toutefois nullement en cause les convergences initiales autour de la critique du modèle du marché concurrentiel. La force du marxisme dans les sciences sociales jusque durant les années 1970 et de divers paradigmes, comme le structuralisme, en assure la pérennité. On peut citer l'anthropologie (M. Sahlins, M. Godelier, etc.), qui se trouve à prolonger et approfondir la critique initiale de la représentation occidentale de l'économie et de sa théorisation néo-classique. Quant à Polanyi, il approfondit l'hypothèse que le marché n'est pas naturel mais une idée, que l'on s'est donnée historiquement et qui doit passer par un processus historique surmontant les résistances sociales à son extension. En économie, en France, on voit se former dans le courant des années 1970 et atteindre son apogée au milieu des années 1980 une théorie, inspirée de Marx et de Keynes, la théorie de la régulation, qui développe le projet de faire une analyse économique de la croissance et des crises en se référant à la dynamique des institutions, considérées comme produits des rapports sociaux dans leurs formes historiques. Cette théorie se construit très explicitement en opposition à l'approche a-historique et a-sociale de la théorie néo-classique (Aglietta, 1976).

Mais les conditions de confrontation des deux disciplines vont se rejouer dans la période récente.

2. Économie et (nouvelle) sociologie économique : rapports sereins entre points de vue spécialisés

2.1. LA RATIONALITE : DU NORMATIF A UNE ANALYSE POSITIVE DES COMPORTEMENTS ?

Longtemps, l'hypothèse de rationalité a été le point nodal des oppositions entre analyse économique de type néo-classique et approches sociologiques. Au minimum, il s'agissait, pour la sociologie, de relativiser la portée de cette hypothèse, en se référant à

Weber, pour ne faire de la conception néo-classique de la rationalité que l'une des formes possibles de cette dernière — la rationalité par rapport à une finalité —, à côté de la rationalité par rapport à des valeurs. Plus souvent, la description de l'individu à partir d'une rationalité économique était rejetée comme inappropriée, souvent non pas au profit d'une autre hypothèse de comportement de l'individu mais d'une perspective holiste : les individus font l'objet d'une socialisation qui les inscrit dans des ensembles les dépassant (classes sociales...) au niveau desquels se porte directement l'analyse. Ils étaient fréquemment vus comme *acteurs*, agissant dans le cadre de rapports sociaux structurant un cadre d'action (inégale répartition des contraintes et des pouvoirs d'agir, etc.) : c'est le tout structuré qui donne sens à l'action que mènent les catégories d'acteurs, les unes par rapport aux autres.

L'hypothèse de rationalité avait ainsi tendance à se voir dénier toute portée heuristique par la majorité des approches sociologiques, qui la rejetaient d'autant plus que certains économistes comme G. Becker en faisaient un usage jugé radical. Seuls quelques uns (J. Coleman...) consentaient à reprendre aux économistes néo-classiques cette hypothèse honnie.

La situation a aujourd'hui profondément changé et l'hypothèse de rationalité ne fait plus l'objet d'une stigmatisation aussi absolue par la sociologie, qui a même de plus en plus tendance à considérer avec sérieux ses possibilités heuristiques. Il faut dire que, en économie elle-même, cette hypothèse a considérablement évolué depuis une période qui remonte approximativement aux années 1970 pour l'approche néo-classique, venant ainsi alimenter une tendance commune à discuter de la bonne manière de caractériser cette rationalité. D'une manière générale, en économie, le sens de la notion est de moins en moins normatif, de plus en plus tendu vers une visée d'heuristique des comportements effectifs.

La théorie néo-classique n'est plus ce qu'elle était. Elle a bénéficié de renouvellements que l'on désigne sous l'appellation de « nouvelle micro-économie » (Cahuc, 1993) et qui manifestent réellement leur portée à partir des années 1970 et surtout 1980 : la théorie des jeux et l'« économie de l'information », qui la constituent, ont fait évoluer considérablement la micro-économie néo-classique — voire, avec l'usage qu'en font les « nouveaux keynésiens », la macro-économie. La première remonte à la fin de la Seconde Guerre mondiale et s'intéresse à la prise de décision d'individus rationnels en interaction. La seconde, bénéficiant des développements de la théorie de l'assurance dans les années 1960, rend compte du rôle joué par la détention asymétrique de l'information vis-à-vis des relations contractuelles, cela à l'aide de deux concepts. Le premier est celui d'anti-sélection (*adverse selection*), qui désigne le risque précédant la conclusion du contrat de voir le marché sélectionner les transactions les moins favorables par suite de l'incertitude sur la qualité du bien (Akerlof, 1970). Mais une fois le contrat conclu, les asymétries d'information ne disparaissent pas : l'incertitude peut être *ex post*, ouvrant ainsi la voie au second concept, celui d'aléa de

moralité (*moral hazard*). Le contrat conclu, l'une des parties peut s'estimer protégée et tenter d'exploiter à son avantage le fait que l'autre ne peut pas observer son comportement en permanence : lorsqu'elle n'est pas sous la surveillance de celui-ci, elle fournit une contribution moindre, ou elle engage des coûts supérieurs à ce qui avait été négocié, abaissant ainsi l'utilité que l'autre retirait du contrat.

Théorie des jeux et économie de l'information ont en commun de lever l'hypothèse du commissaire-priseur que la micro-économie courante mobilisait comme fiction destinée à activer les mécanismes « spontanés » du marché : pour qu'une solution (unique) d'équilibre existe, il faut, en effet, se donner une représentation du marché concurrentiel telle que les agents disposent de toute l'information nécessaire à leur prise de décision et soient empêchés de conclure des accords bilatéraux en dehors du dispositif général du marché. Cette fiction était autorisée par le but supérieur du schéma théorique qui était de déterminer les conditions de l'équilibre en économie pure.

Si, en revanche, souhaitant doter la théorie d'un plus grand réalisme, on supprime le secrétaire de marché, alors on se trouve à ébranler sérieusement l'édifice d'ensemble : au minimum, apparaîtra un temps de collecte de cette information que le commissaire-priseur n'est plus là pour délivrer (théorie de la recherche d'emploi), avec pour simple effet un léger décalage à l'égard de la solution d'équilibre (par exermple, chômage lié au temps de l'exploration des offres et des demandes de travail) ; au-delà, certaines approches vont révéler un bouleversement plus radical[13] concernant les conditions mêmes de l'exercice de la rationalité qui en sortent affectées. D'un côté, la rationalité maximisatrice s'éprouve désormais dans un contexte qui rend la tâche plus compliquée : l'information est inégalement détenue et, dans le cadre d'une transaction, un individu n'est jamais sûr de rassembler une information égale à celle de son co-contractant. L'exercice de la rationalité est moins serein, moins rassurant. D'un autre côté, la rationalité va se trouver à s'exacerber. Elle prend une portée véritablement stratégique puisque, dorénavant, chacun interagit directement avec l'autre, sans la médiation, l'autorité, d'aucun tiers. La confrontation est immédiate et l'enjeu est, pour un individu, d'intégrer l'information et les croyances de l'autre dans l'exercice de sa propre rationalité. Cet exercice de la rationalité est donc moins serein dans un second sens : il est conflictuel. Le calcul maximisateur ne porte plus seulement sur les objets et leurs prix, mais intègre la manipulation des personnes en même temps que la possibilité d'être manipulé : individuellement, chacun cherche à maximiser, y compris au détriment de l'autre.

---

[13] Mais moindre que celle que suppose une perspective d'économie politique : Chamberlin (1933), par exemple, suggère que, sur les marchés des économies réelles, tout l'effort des producteurs vise à échapper à la concurrence vis-à-vis de leurs homologues, cela en rendant leur offre impossible à mettre en comparaison avec celle des autres. Les modalités effectives de la concurrence visent donc à empêcher que ne se développe une concurrence telle que la conçoit la théorie néo-classique en économie pure.

La micro-économie néo-classique sort profondément renouvelée de ces avancées. Alors que le cadre d'analyse antérieur fermait largement le champ des situations à analyser, la nouvelle micro-économie semble l'ouvrir sur une liste non exhaustive, celle de la totalité des situations empiriquement observables dans la vie courante. L'effet majeur est ainsi le basculement d'un propos normatif à une visée positive. De même, le marché concurrentiel se trouve relativisé, perd son statut de référence centrale au profit du marché en général (le marché peut être placé sous régime de concurrence parfaite tout aussi bien que de concurrence imparfaite). Les deux changements sont liés à l'abandon de fait de l'hypothèse d'économie pure dans la foulée de la référence au commissaire-priseur. Toute la variété des renouvellements de la théorie néo-classique, qui étendent sa capacité et son champ d'analyse et qu'O. Favereau (1989) nomme la « théorie standard étendue », s'appuie, en réalité, sur une absence d'explicitation du rapport à l'hypothèse d'économie pure : d'un côté, le modèle d'origine n'est pas fondamentalement contesté (on ne remet pas en cause le fait que, si la réalité n'était pas marquée par l'absence de commissaire-priseur, le schéma d'origine serait valable), si bien que l'équilibre concurrentiel demeure une référence ; de l'autre, il n'est jamais précisé comment s'articulent le positif et le normatif, le marché concurrentiel et le marché réel.

Ce n'est pas un problème pour chacune des analyses partielles qui sont ainsi produites mais pour la représentation générale de l'économie à laquelle elles sont supposées contribuer, puisque, si l'on abandonne le modèle d'économie pure, on perd la représentation d'ensemble de l'économie. C'est en ce sens qu'il faut dire avec O. Favereau (1989) que, avec la théorie standard étendue, « nous ne savons plus ce qu'est une économie ». La théorie semble en mesure d'expliquer un nombre croissant de phénomènes — comme la firme — jusqu'alors tenus sous silence. Auparavant, elle laissait entendre que l'essentiel des phénomènes significatifs d'une économie étaient ceux du marché. Désormais, celui-ci perd de sa prééminence et l'analyse le fait apparaître comme un objet toujours structurant (le phénomène économique majeur est la transaction marchande) mais qui en fait surgir d'autres : ainsi, le souci de garantir la transaction contre les effets de l'incertitude fait naître l'utilité de dispositifs contractuels ou institutionnels hors marché. C'est tout l'objet de la théorie des contrats (Brousseau, 1993) et cela permet notamment de rendre compte de l'existence des entreprises. L'analyse a ainsi dû remonter à un échelon supérieur, capable d'intégrer le marché et d'autres réalités économiques (firme...), à savoir la relation contractuelle. D'une théorie de l'économie comme ensemble de marchés, on passe à une théorie de l'économie comme ensemble de contrats.

Ce point est fondamental pour comprendre le rapport qu'économistes et sociologues vont respectivement pouvoir établir à l'égard de ces renouvellements théoriques. Parmi les premiers, quelques uns jugeront qu'il convient de ne pas s'en tenir à l'apparence favorable de ce renouvellement théorique qui semble mettre la théorie néo-classique en mesure de tenir le pari d'être *la* théorie capable de rendre compte de

n'importe quel phénomène économique : car elle le fait au prix, non avoué, d'une perte de la perspective d'ensemble sur l'économie. Nul ne sait, par exemple, comment les analyses de Williamson s'intègrent dans une analyse d'ensemble de l'économie, en particulier dans un modèle d'équilibre général. Cette intégration est problématique puisqu'un tel modèle requiert des hypothèses (dégagées par Arrow et Devreu) non compatibles avec celles de la théorie des contrats. En voulant introduire du réalisme dans la théorie, on a perdu le point de vue général sur l'économie.

Les avancées du modèle néo-classique ont démultiplié les capacités d'analyse inhérentes à sa conception de la rationalité, mais avec des limites. Celles-ci préoccuperont plus l'économiste que le sociologue pour qui l'important est surtout que les temps ont changé et que la théorie standard étendue offre des outils d'analyse. Des sociologues vont ainsi accomplir un pas qui aurait autrefois paru surprenant en décrivant des raisonnements d'individus considérés comme rationnels. Dans certains cas, qu'illustre par exemple l'étude des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants par J.-P. Neuville (1998), le cadre d'analyse est très proche d'une perspective à la Williamson.

Mais cette configuration se révèle en même temps propice à un pluralisme des voies de réflexion sur la rationalité, où l'on retrouve, cette fois, la critique de la rationalité maximisatrice de H. Simon (1976, 1979) : dans la réalité, l'impossibilité matérielle de collecter l'ensemble de l'information et l'impossibilité cognitive de la traiter de manière illimitée obligent les individus à pratiquer un exercice de la rationalité limitée ou procédurale. Cette critique invite à reconsidérer la notion de rationalité, en mobilisant notamment les résultats des travaux de science cognitive. La rationalité peut désormais devenir cognitive, située ou encore inscrite dans des réseaux sociaux et engager ainsi des interactions entre l'individuel et le collectif qui posent en de tout autres termes qu'auparavant l'idée de rationalité : celle-ci n'exclut plus le collectif mais s'y articule. L'effet vient s'ajouter à celui qu'avaient produits les nouveaux développements néo-classiques : la rationalité y gagne un degré supplémentaire de réalité empirique ; elle est de moins en moins un postulat normatif et irréaliste sur le comportement individuel et de plus en plus un phénomène de la réalité.

Des économistes vont, dès lors, s'en emparer pour aller au-delà de ce que Simon avait su faire, et envisager de construire des théories alternatives à la « théorie standard étendue ». Ce sont notamment l'économie des conventions et la théorie évolutionniste, non sans lien avec l'hypothèse de rationalité cognitive qui a davantage la faveur des sociologues (collectif, 1994 ; Ughetto, 2003).

2.2. LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ECONOMIQUE, OU LE RAPPORT NON CONFLICTUEL A L'ANALYSE ECONOMIQUE

C'est dans le contexte d'une analyse économique ainsi reconfigurée, ayant largement atténué les marques de ce qui pouvait apparaître caricatural et peu heuristique, que les rapports entre économie et sociologie vont se redéfinir et que va se développer une sociologie économique qui se conçoit généralement comme une sous-discipline spécialisée, sans velléités antagonistes ou rivales à l'égard de l'analyse économique. Le contexte est aussi fait d'un certain épuisement des paradigmes critiques et d'une montée de la conviction que le monde capitaliste a, malgré ses limites, apporté la preuve de sa résistance, de sa solidité, permettant de se dire qu'il ne faut pas seulement s'interroger sur l'historicité de ce monde mais sur la manière dont il fonctionne effectivement. Quant au fond, par exemple, la monnaie n'a pas été le destructeur du lien social tant prophétisé, ce qui justifie qu'on s'intéresse aux fondements sociaux de son usage dans les relations sociales (Zelizer, 1998).

Le projet d'application de la démarche sociologique aux phénomènes économiques renaît d'abord aux États-Unis puis dans le reste du monde occidental, se fondant sur une représentation de l'analyse économique très différente de celle qui avait prévalu jusqu'alors : au début du XX^{e} siècle, on avait vu la sociologie ambitionner d'avoir un modèle explicatif des phénomènes sociaux plus englobant que celui de l'économie ; par la suite, reconnaissant l'existence durable des deux disciplines, elle n'était pas sans concevoir une certaine rivalité[14]. Les renouvellements théoriques de la notion de rationalité, portées par l'économie et par les sciences cognitives, ont pour effet de désactiver l'objection à l'égard de l'heuristique du modèle du marché et de la rationalité dont est porteuse la théorie néo-classique. Dès lors, le rapport à l'économie peut s'établir sur des bases moins conflictuelles : les phénomènes économiques peuvent être appréhendés à partir de perspectives disciplinaires diverses, dont, bien sûr, la démarche économique, mais aussi la démarche sociologique (et anthropologique). On est ainsi passé à l'idée de deux *regards*, dotés de leur propre heuristique, sur ces phénomènes. Aux États-Unis où les traditions critiques étaient moins vives, où toute une série de courants (parsonien, interactionniste...) étaient marqués par un positionnement à l'égard de l'économie plus fondé sur la reconnaissance des spécificités disciplinaires que sur leur contestation, et où, enfin, la percée des renouvellements théoriques néo-classiques s'est faite plus précocément qu'en Europe, cette étape a pu être franchie plus rapidement (tels les travaux de Granovetter sur le marché du travail à la charnière des années 1960 et 1970).

---

[14] L'approche de P. Bourdieu ne se distingue-t-elle pas alors par le fait qu'elle maintient que la sociologie a une capacité englobante supérieure dans ce contexte où les disciplines sont devenues des données institutionnelles incontestables, ce qui l'amène à se concevoir comme devant être en concurrence avec le modèle économique de type néo-classique, dans l'indifférence à l'égard des contributions économiques « hétérodoxes » que relève O. Favereau (2001) ?

Mais pour justifier cette diversité des regards, la démarche sociologique ne renonce pas à se poser en rempart contre les excès de la démarche économique. Cependant, il ne s'agit plus, cette fois, de discuter de l'approche économique en elle-même, mais simplement de sa version la plus attentatoire à la diversité des regards, c'est-à-dire l'impérialisme économique :

> « La sociologie économique a ainsi vocation à prendre en charge les différents domaines du mécanisme marchand sur lesquels la théorie économique tient l'essentiel de son discours. Elle se présente alors comme une réponse bien articulée aux prétentions de ceux qui ont enfourché la monture "impérialisme économique" : elle ne rejette pas le principe du comportement intéressé, mais elle ne croit pas pour autant qu'il s'agisse là de la pierre philosophale de l'explication en sciences sociales et elle se propose de retourner le problème en montrant que l'analyse sociologique, fondée sur des conceptions alternatives de l'action, de la rationalité de celle-ci et des origines des institutions, est capable de fournir des explications meilleures des phénomènes marchands que la théorie économique. » (Steiner, 1999, pp. 28-29)

La sociologie économique se donne les mêmes objets que l'économie mais en revendiquant une autre démarche d'analyse, impliquant que, si « les thèmes chers à la théorie économique (l'action individuelle intéressée dans un cadre institutionnel donné) ne sont pas exclus du champ de l'analyse », « ils ne sont pas non plus considérés comme des phénomènes allant de soi » (*ibid.*, p. 27).

C'est chez M. Granovetter, auteur de référence de la « nouvelle sociologie économique », que l'on a l'une des affirmations les plus évidentes de ce positionnement. L'idée défendue par cet auteur est que le comportement économique n'est pas explicable à partir de la seule référence à des déterminants individuels : l'explication doit prendre en compte que l'action est nécessairement située socialement (Granovetter, 1990). Le sens diffère cependant de ce que la sociologie classique, d'inspiration holiste, entendait par là. Les individus sont moins pris dans des rapports sociaux (au sein desquels chacun est socialisé et véhicule des logiques d'action qui le dépassent et s'imposent à lui) que dans des réseaux sociaux, des relations interpersonnelles. C'est ainsi que le thème de l'encastrement social de l'économie, emprunté à K. Polanyi, se trouve reformulé dans une prise de distance tant vis-à-vis de l'analyse économique néo-classique que de la sociologie classique[15]. Granovetter (1985, pp. 76-77) se démarque de la conception de l'encastrement présente chez Polanyi qui, à ses yeux, laisserait par trop

[15] C'est le sens de la reprise par Granovetter (1985) de la distinction de D. Wrong entre un individu « sur- » et « sous-socialisé ». Cette distinction, qui permet de défendre la recherche d'une voie moyenne, dissimule le fait que cette dernière va cependant devoir se construire à partir d'une perspective soit individualiste soit holiste : il y a bien deux grandes voies possibles et non pas une seule comme Granovetter tend à le suggérer avec cette distinction.

à penser que la sphère économique aurait, avant les sociétés modernes, été complètement immergée dans les autres sphères (sociale, politique, culturelle) et contenue par elles et qu'elle serait désormais quasi pleinement différenciée et autonomisée. Au contraire, il faudrait plutôt considérer la manière dont le social continue d'être un cadre actif de l'action économique. Ce faisant, l'approche se détache du souci qui était celui de la perspective « ancienne » — sur laquelle convergaient les thèses de Polanyi et celles du marxisme — d'une analyse de l'historicité des rapports sociaux dans lesquels l'économique et le socio-politique s'articulent (Polanyi n'ayant évidemment pas pour propos de nier la persistance d'une construction sociale de l'économique dans la période moderne mais de montrer le basculement sur l'histoire longue des rapports entre les deux sphères). Granovetter (1990, p. 220) confirme : « Bien que nous critiquions la théorie économique néoclassique, nous partageons sa quête positiviste d'explications générales universelles. »

Cette affirmation illustre une tendance présente à des degrés variables dans la sociologie économique en cours d'institutionnalisation, celle qui revient à atténuer la perspective historique et à mieux prendre au sérieux l'hypothèse du comportement économique rationnel. La question, en quelque sorte, évolue : elle consistait précédemment à se demander si l'individu rationnel était si naturel que la théorie économique dominante voulait le croire ; elle porte, de plus en plus, sur ce qui permet aux individus, dans les économies modernes, d'agir en individus ayant à prendre des décisions économiques. L'enjeu de la démarche sociologique est toujours de « dénaturaliser » l'économique, mais, ayant pris acte de ce que l'économique impose à chacun d'entre nous sa prégnance et des exigences d'action un tant soit peu rationnelles, il s'agit de montrer que l'action dotée d'une certaine forme de rationalité économique n'est pas donnée naturellement mais socialement construite.

Différentes perspectives assument un tel programme, certaines dans une plus forte continuité que chez Granovetter avec l'ancienne approche : par exemple, la mise en évidence des ressorts sociaux qui permettent à un marché semblable à celui que présuppose la théorie néo-classique de se mettre en place et de fonctionner (Garcia, 1986). Dans une certaine fidélité à Polanyi, il est montré que le marché n'émerge jamais tout seul mais doit être institué par un processus social. L'institution de l'*homo œconomicus* doit faire l'objet d'une construction sociale. L'économie moderne ne libère pas les individus de leurs liens socio-politiques, mais les reconfigure, ouvrant des espaces de liberté tout en reconduisant également sous son égide les anciens rapports de domination : c'est ce que montre, notamment, une approche ethnologique des transformations des structures économiques et sociales brésiliennes (Garcia, 1993). L'approche anthropologique se préoccupe désormais moins de montrer l'altérité qui distinguerait le monde moderne marchand que d'appliquer aux « places de marché » (y compris les marchés de village : *cf.* La Pradelle, 1996) l'idée qu'elles n'échappent pas au « *travail* nécessaire à l'instauration d'un cadre, matériel et rituel, qui désigne sans doute possible les interactions qui s'y déroulent comme des transactions marchandes, quels

que soient les liens personnels qui unissent *par ailleurs* les "acteurs", au sens théâtral du terme, de ce jeu du marché » (Weber, 2000, p. 105 — italiques d'origine). En somme, « la transaction marchande n'est donc pour l'ethnographe qu'une forme particulière d'échange rituel » (*ibid.*, p. 106).

Les travaux de V. Zelizer, tels ceux sur le « marché aux enfants » (Zelizer, 1992) vont dans un sens similaire : les valeurs culturelles sont seules susceptibles d'aider à comprendre ce qui permet de considérer qu'on va trouver naturel de traiter une demande ou une attente sur le mode marchand ou non — parfois non sans paradoxes. Ainsi, pour qu'un marché de l'adoption de bébés apparaisse, il a fallu que se construise la représentation de la dominante affective du rapport à l'enfant, en rupture avec la vision de l'enfant comme coûtant à ses parents et rapportant d'éventuels revenus, vision qui conduisait les ménages les plus pauvres à « placer » certains de leurs enfants. Il a fallu passer à l'idée qu'un enfant n'avait pas de prix (rapport purement affectif) pour rompre avec ces pratiques et, en même temps, susciter le besoin d'adoption, et, dans le même mouvement, faire émerger l'idée qu'on peut payer pour se procurer un enfant quand on ne parvient pas à en avoir naturellement, en raison de la valeur affective associée à l'enfant. De nouveau, l'enjeu est bien de comprendre le fonctionnement de marchés modernes dans ce qu'ils ont de non naturel (n'émergeant pas spontanément et ne fonctionnant pas selon le mode néo-classique) et donc dans ce qu'ils impliquent de construction sociale, plus exactement ici de construction culturelle. Comment concrètement on *construit* du marchand sur des domaines qui, pour des raisons culturelles, sociales ou autres, peuvent être un lieu de résistance à cette logique, jusqu'à quelles limites on peut aller, comment le don lui-même peut se trouver pris, au sein de débats, dans une tension avec la logique mercantile (Steiner, 2001), tout cela intéresse davantage désormais que le simple rappel que le monde moderne doit être institué par des rapports sociaux et par l'ordre politique.

À la limite, peut même être affirmé que « l'*homo œconomicus* existe réellement » (Callon, 1998, p. 51). Loin d'être une pure fiction comme le prétendent les traditions sociologique et anthropologique, il existerait bien, du fait que nous sommes obligés, dans la réalité économique contemporaine, de calculer. L'enjeu ne serait alors pas de montrer que l'individu économique est, en réalité, quelque chose de plus raffiné et compliqué que l'*homo œconomicus*, mais d'étudier la manière dont il doit être équipé pour pouvoir effectivement calculer et exercer sa rationalité. Toute une sociologie de l'équipement des processus marchands tend à se développer dans ce cadre qui vise à analyser ce qui permet aux offres et aux demandes de se rencontrer effectivement. L'idée est que cette rencontre ne se produit pas spontanément mais nécessite que des dispositifs de médiation interviennent, assumés par des professionnels du marché (Cochoy, Dubuisson-Quellier, 2000) et toute une variété d'équipements (informations sur la qualité des produits, marques, guides...), qui aident les consommateurs à se repérer et à calculer, bref à exercer leur rationalité (Cochoy, 2002). Un marché concret est, en fait, un marché équipé, où interviennent des prescripteurs (Hatchuel, 1992),

aidant les consommateurs à faire leurs choix, et cela d'autant plus que les marchés contemporains requièrent de plus en plus l'engagement de la confiance face à des prestations aux résultats incertains (Karpik, 1996).

Ces derniers travaux prennent acte du renouvellement de l'analyse économique. Ils se développent plus ou moins en complémentarité avec l'économie de l'information. Mettant en valeur la question de la qualité dans les critères et les difficultés de l'exercice du choix par les demandeurs (Karpik, 1989), ils rejoignent des auteurs comme Akerlof ou Stiglitz pour insister sur les dispositifs institutionnels (dispositifs de jugement et de promesse) indispensables aux marchés contemporains. Ils rejoignent également les préoccupations de l'économie des services, qui, en mettant en valeur l'immatérialité du produit qu'est un service, fait valoir les enjeux de garantie institutionnelle (Gadrey, 1992).

Enfin, il n'est pas jusqu'à l'approche de P. Bourdieu qui, appliquée à l'économie (Bourdieu, 2000), ne vienne participer à ce mouvement d'analyse de l'équipement de la réalité économique moderne et de la rationalité, en s'interrogeant, par exemple, sur ce qui vient fonder les croyances économiques, c'est-à-dire produire les anticipations dites rationnelles (Lebaron, 2000).

2.3. LA DIVERSITE DES LIENS ENTRE APPROCHES ECONOMIQUES ET SOCIOLOGIQUES SUR L'ECONOMIE

Quelles sont donc désormais les formes de relation entre l'économie et cette « nouvelle » (et diverse) sociologie économique ? La « théorie standard » ou, plus exactement, la « théorie standard étendue » continue de cohabiter (tout spécialement dans des pays comme la France) avec des théories alternatives, dites « hétérodoxes » (Ughetto, 1999, 2000). Tout en étant dans des positions profondément instables, elles n'en persistent pas moins à se développer, du fait de l'insatisfaction que continue de susciter chez certains économistes la théorie de référence. Par-delà leur diversité, elles ont en commun de rejeter la représentation de l'économie que se donne la théorie néo-classique, y compris avec ses extensions récentes, c'est-à-dire l'idée qu'une économie est, avant tout, une série de marchés. Lorsque, comme nous le rappelions plus haut, O. Favereau reproche à la théorie standard étendue que, avec elle, « nous ne savons plus ce qu'est une économie », c'est pour dire qu'elle a simplement juxtaposé des entreprises au marché mais sans remettre en cause le fait que, si l'économie pouvait fonctionner avec l'équivalent d'un commissaire-priseur (et donc sans coûts de transaction, etc.), il n'y aurait que du marché.

Or, pour les hétérodoxies, les économies réelles ne fonctionnent pas sur la base de marchés et d'une concurrence tels que les décrit la théorie néo-classique : ces marchés et cette concurrence supposent l'existence des entreprises, non pas par défaut, comme dans les théories des contrats, mais dans la mesure où la concurrence et les marchés ne

sont rien d'autre que ce qu'en font les stratégies des firmes. Les entreprises se font concurrence en cherchant à se différencier (Chamberlin, 1933), à innover et à prendre un avantage sur les autres afin de survivre et, temporairement, d'obtenir un surprofit (Schumpeter, 1911 ; Nelson, Winter, 1982) ; c'est-à-dire en cherchant à trouver des rapports qualité/prix constitutifs de niches où elles échappent à la concurrence directe et dont l'enjeu est de parvenir à accéder au pouvoir d'achat limité des demandeurs (Favereau, 1989). Les hétérodoxies contemporaines prolongent les traditions critiques, telle celle de Keynes, qui font de nos économies, non des économies de marché en premier lieu, mais des « économies monétaires de production » (Barrère, 1985), des économies où le fait premier est la production, les produits, où le fait de base est donc l'entreprise (l'économie, pour O. Favereau, est une « population d'organisations », en concurrence pour la captation du pouvoir d'achat), où la concurrence et le marché se caractérisent, non en général, mais à partir des stratégies d'entreprises, qui produisent des formes de concurrence historiquement datées (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1979). Les théories hétérodoxes ont ainsi tendance, même quand elles s'intéressent au marché, à avoir en vue l'enjeu de la production, à travers des problématiques comme celle de l'innovation (théorie évolutionniste), des mondes de production et de l'apprentissage collectif (économie des conventions) ou du rapport salarial (théorie de la régulation), avec comme résultat essentiel l'importance qu'elles accordent aux enjeux de réorientation de la spécialisation de nos économies sur des critères de compétitivité hors-coût, négligés ou niés par les perspectives néo-classiques.

C'est en élargissant de la sorte la compréhension du mouvement des théories au sein de l'analyse économique qu'il est possible d'envisager les relations entre ces théories et les problématiques sociologiques de l'économie. Ces relations, il faut le noter, ne s'établissent pas qu'avec la sociologie économique telle qu'elle vient d'être présentée, mais aussi avec les prolongements contemporains des problématiques plus classiques d'analyse sociologique de l'ordre économique moderne. Ces problématiques, si elles ont eu, pour une part, tendance à s'épuiser (analyse marxiste...), ont également donné naissance à de nouvelles perspectives. Il s'agit tout spécialement des perspectives qui s'appuient sur Mauss ou Polanyi pour discuter de la prédominance de la conception marchande ou intéressée du comportement individuel et du lien social. La réciprocité ou le don apparaissent dans des analyses diverses —M.A.U.S.S. (Caillé, 2000), économie solidaire (Eme, Laville, 1994 ; Laville, 2000), J.-M. Servet —, comme n'étant pas assimilables à des formes archaïques de comportement et de lien social. Elles sont des fondements des interactions humaines (MAUSS) ou des formes d'organisation prenant place à côté du marché et de l'économie mixte (économie solidaire).

Dans un tel cadre, les relations entre les théories économiques et les approches sociologiques liées, soit à la problématique classique des fondements sociaux de l'ordre économique moderne, soit à diverses composantes de la nouvelle sociologie économique, apparaissent extrêmement variées. On ne donnera ici que quelques exemples. L'intérêt que porte à l'économie de l'information la sociologie de

l'équipement des processus marchands a déjà été cité, de même que, en retour, l'attention accordée à cette sociologie par l'économie des services ou, plus généralement, les économistes qui considèrent que les services et la relation de service occupent une place croissante dans les formes de la concurrence contemporaines et le régime de croissance qui tend à émerger (du Tertre, 1995 ; Gadrey, 2001). Dans ce cadre, on peut voir s'approfondir l'intérêt mutuel des sociologues et des économistes pour les enjeux que représentent la marque et les garanties de qualité. Mais certains de ces économistes se préoccupent également de l'importance croissante de services relationnels, qui posent des problèmes particuliers de développement du fait de leurs conditions de rentabilisation, de financement, etc. La relation tend alors à s'établir avec des perspectives comme celle de l'économie solidaire sur des problématiques diverses, dont celle des financements hybrides (pouvoirs publics locaux, particuliers, employeurs...) (du Tertre, 1999).

À travers la thématique des services, une théorie économique comme celle de la régulation est ainsi liée tant aux problématiques classiques que récentes de sociologie économique. À travers d'autres préoccupations, comme celle des politiques économiques au sein du régime de croissance financiarisé, elle peut également avoir à interagir avec la sociologie de la production des croyances économiques (Lordon, 1999). On pourrait également rappeler que l'économie des conventions, de son côté, entretient des liens anciens avec les thèses d'H. White et de M. Granovetter ou encore comme de M. Callon. Sans doute est-ce avec la théorie évolutionniste et la théorie institutionnaliste que les relations avec la sociologie économique sont, jusqu'à présent, les moins explicites[16].

Conclusion

L'essor actuel de la sociologie économique vient enrichir de ses nouvelles modalités les rapports anciens entre économie et sociologie. L'étude des phénomènes économiques voit désormais converger une variété assez grande de formes de confrontation de l'économique au point de vue sociologique. Les traditions de réflexion sur l'économique au sein de l'ordre des sociétés modernes se sont renouvelées et sont rejointes par des approches plus récentes, dont l'objet est moins l'institution socio-historique de l'ordre marchand dans la modernité que la manière dont le cœur des phénomènes économiques proprement modernes se construit, dans la réalité, à partir de la dimension sociale.

La nouvelle sociologie économique a pour ambition de rendre légitime l'existence d'un regard proprement sociologique sur l'économie, regard qui aurait pour utilité d'interroger les résultats de la science économique lorsque celle-ci se voudrait trop

[16] Ce qui ne les empêche pas de figurer dans le *Handbook of Economic Sociology* de Smelser et Swedberg (Hodgson, 1994 ; Nelson, 1994).

impérialiste. Cette ambition a, sans doute, la possibilité de se concrétiser dans le débat public : chaque fois que l'économique se trouvera mis en discussion sur la place publique et que, dans des « forums hybrides » (Callon *et al.*, 2001), les experts économiques se trouveront sollicités, le regard sociologique aura sa contribution à apporter. Dans le débat académique, en revanche, il n'est pas sûr que les effets soient ceux attendus : certes, la théorie économique dominante manifeste une disposition croissante à l'analyse positive des faits et à un enrichissement de sa théorie de l'acteur. Elle le fait, cependant, fréquemment de manière *ad hoc* (Lordon, *in* d'Autume, Cartelier, *eds*, 1995), sans avoir pour intention d'interroger véritablement et durablement sa représentation de l'acteur en société.

Économie (sous la forme de sa théorie de référence) et sociologie n'ont donc pas fini de problématiser dans des termes différents l'analyse des mêmes objets. Il est d'ailleurs significatif de voir que, derrière une certaine convergence vers l'usage de la notion de rationalité, les spécificités des démarches économique et sociologique sont peut-être en passe de se recréer, tout du moins si l'on observe attentivement la manière dont un auteur comme R. Boudon la retravaille depuis ces dernières années : ce que cet auteur nomme « rationalité cognitive » (Boudon, 1998) se révèle effectivement être une rationalité d'argumentation, qui ne s'exerce pas isolément avant toute socialisation (comme la rationalité de calcul) mais directement dans l'interaction avec l'autre ; la rationalité de type argumentatif vise à emporter la conviction de l'autre sur une théorie qu'on lui propose, en rivalité avec d'autres théories. Cette manière de développer la notion de rationalité renforce la spécificité du regard sociologique par rapport à celui de la théorie économique de référence, autorisant à y voir un indice de ce que les deux disciplines sont moins destinées à modifier leur regard respectif l'une au contact de l'autre qu'à approfondir la spécificité de ce regard.

Références

Aglietta M. (1976), *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis*, Paris, Calmann-Lévy.

Akerlof G. (1970), « The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXXIV, No. 3, Aug.

Autume A. (d'), Cartelier J. (*eds*) (1995), *L'économie devient-elle une science dure ?*, Paris, Economica.

Barrère A. (1985), « Les fondements de l'économie monétaire de production », *in* A. Barrère (coord.), *Keynes aujourd'hui. Théories et politiques*, Paris, Economica.

Boudon R. (1998), « La rationalité axiologique », *in* S. Mesure (dir.), *La rationalité des valeurs*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Sociologies.

Bourdieu P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Le Seuil, coll. Liber.

Boyer R. (1979), « La crise actuelle : une mise en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période », *Critiques de l'économie politique*, n° 7-8, avr.-sept.

Brousseau É. (1993), *L'économie des contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Économie en liberté.

Cahuc P. (1993), *La nouvelle microéconomie*, Paris, La Découverte, coll. Repères.

Caillé A. (2000), *Anthropologie du don. Le tiers paradigme*, Paris, Desclée de Brouwer.

Callon M. (1998), « Introduction: the embeddedness of economic markets in economics », *in* M. Callon (*ed.*) (1998).

Callon M. (*ed.*) (1998), *The Laws of the Markets*, Oxford, Basil Blackwell.

Callon M., Lascoumes P., Barthe Y. (2001), *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, Paris, Le Seuil, coll. La couleur des idées.

Chamberlin E.H. (1933), *Théorie de la concurrence monopolistique. Une nouvelle orientation de la théorie de la valeur*, trad. fr., Paris, Presses universitaires de France, 1953.

Cochoy F. (2002), *Une sociologie du packaging, ou l'âne de Buridan face au marché*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Sciences sociales et société.

Cochoy F., Dubuisson-Quellier S. (sous la dir.) (2000), « Les professionnels du marché », *Sociologie du travail*, n° 3.

Collectif (1994), « Travail et cognition », *Sociologie du travail*, vol. XXXVI, n° 4, oct.-déc.

COREI T. (1995), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Paris, Economica, coll. Poche/économie.

Deleplace G. (1981), *Théories du capitalisme : une introduction*, Paris, Maspéro.

Diatkine D. (1991), « Présentation », *in* A. Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. fr., Paris, Flammarion, coll. Garnier-Flammarion.

Dumont L. (1977), *Homo aequalis*, vol. I, « Genèse et épanouissement de l'idéologie économique », Paris, Gallimard, coll. NRF Bibliothèque des sciences humaines.

Eme B., Laville J.-L. (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.

Favereau O. (1988), « La "Théorie générale" : de l'économie conventionnelle à l'économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n° 14-15.

Favereau O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars.

Favereau O. (2001), « L'économie du sociologue ou penser (l'orthodoxie) à partir de Pierre Bourdieu », *in* B. Lahire (sous la dir.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques*, Paris, La Découverte, coll. Poche.

Gadrey J. (1992), *L'économie des services*, Paris, La Découverte, coll. Repères, nouv. éd., 1996.

Gadrey J. (2001), « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? », *La lettre de la régulation*, n° 39, déc.

Garcia M.-F. (1986), « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 65, nov.

Garcia M.-F. (1993), « Espace du marché et mode de domination », *Études rurales*, n° 131-132, juill.-déc.

Gislain J.-J., Steiner P. (1995), *La sociologie économique. 1890-1920*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Sociologies.

Granovetter M. (1985), « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement », trad. fr., *in* M. Granovetter (2000).

Granovetter M. (1990), « L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme », trad. fr., *in* M. Granovetter (2000).

Granovetter M. (2000), *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

Guerrien B. (1989), *L'économie néo-classique*, Paris, La Découverte, coll. Repères.

Hatchuel A. (1995), « Les marchés à prescripteurs. Crises de l'échange et genèse sociale », *in* A. Jacob, H. Vérin (sous la dir.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan.

Hodgson G.M. (1994), « The Return of Institutional Economics » , *in* N.J. Smelser, R. Swedberg (*eds*) (1994).

Karpik L. (1989), « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, vol. XXX, n° 2.

Karpik L. (1996), « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, n° 4, oct.-déc.

La Pradelle M. (de) (1996), *Les vendredis de Carpentras. Faire son marché, en Provence ou ailleurs*, Paris, Fayard.

Laville J.-L. (2000), « Le tiers secteur. Un objet d'étude pour la sociologie économique », *Sociologie du travail*, vol.42, n° 1, oct.-déc.

Lebaron F. (2000), *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil, coll. Liber.

Lordon F. (1999), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'année de la régulation*, vol. 3.

Nelson R.R. (1994), « Evolutionary Theorizing about Economic Change », *in* N.J. Smelser, R. Swedberg (*eds*) (1994).

Nelson R.R., Winter S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Londres, Belknap Press of Harvard University Press.

Neuville J.-P. (1998), « La tentation opportuniste. Figures et dynamique de la coopération inter-individuelle dans le partenariat industriel », *Revue française de sociologie*, vol. XXXIX, n° 1, janv.-mars.

Nisbet R.A. (1966), *La tradition sociologique*, trad. fr., Paris, Presses universitaires de France, 1984, coll. Quadrige, 1993.

Passeron J.-C. (1991), *Le raisonnement sociologique. L'espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Nathan, coll. Essais et recherches.

Rosanvallon P. (1979), *Le capitalisme utopique*, Paris, Le Seuil.

Schumpeter J.A. (1911), *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, trad. fr., Paris, Dalloz, 1935.

Simon H. (1976), « From substantive to procedural rationality », *in* S. Latsis (*ed.*), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Simon H. (1979), « Rational Decision Making in Business Organizations », *American Economic Review*, Vol. 69, No. 4, Sept.

Smelser N.J., Swedberg R. (*eds*) (1994), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.

Steiner P. (1999), *La sociologie économique*, Paris, La Découverte & Syros, coll. Repères.

Steiner P. (2001), « Don de sang et don d'organes : le marché et les marchandises "fictives" », *Revue française de sociologie*, vol. 42, n° 2, avr.-juin.

Swedberg R. (1987), *Une histoire de la sociologie économique*, trad. fr., Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique, 1994.

Tertre C. (du) (1995), « Changer le travail pour faire face au chômage : le rôle majeur des relations de service », Les cahiers de Syndex, n° 4.

Tertre C. (du) (1999), « Les services de proximité aux personnes : vers une régulation conventionnée et territorialisée ? », *L'année de la régulation*, vol. 3.

Ughetto P. (1999), « Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies ? », *Économies et sociétés*, HS, n° 35, tome XXXIII, n° 1, janv.

Ughetto P. (2000), « Problématiques hétérodoxes du travail en économie : quel avenir ? », *Économies et sociétés*, série AB, n° 21, tome XXXIV, n° 4, avr.

Ughetto P. (2003), « Action et interprétation, bases d'un rapprochement entre hétérodoxies ? », colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », La Défense, 10-12 déc (à paraître).

Van Parijs P. (1991), *Qu'est-ce qu'une société juste ? Introduction à la pratique de la philosophie politique*, Paris, Le Seuil, coll. La couleur des idées.

Walliser B., Prou C. (1988), *La science économique*, Paris, Le Seuil, coll. Économie et société.

Weber F. (2000), « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le Grand Partage », *Genèses*, n° 41, déc.

Zelizer V.A. (1992), « Repenser le marché. La construction sociale du "marché aux enfants" aux Etats-Unis », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 94, sept.

Zelizer V.A. (1998), « The proliferation of social currencies », *in* Callon (*ed.*) (1998).