



HAL
open science

Actualité et enjeux de la performativité: le cas de la performativité économique

Bruno Ambroise

► **To cite this version:**

Bruno Ambroise. Actualité et enjeux de la performativité: le cas de la performativité économique. Le performatif et ses usages, May 2019, BORDEAUX, France. halshs-03096976

HAL Id: halshs-03096976

<https://shs.hal.science/halshs-03096976>

Submitted on 5 Jan 2021

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.

Actualité et enjeux conceptuels de la performativité : Le cas ambigu de « la performativité économique »

Université Michel de Montaigne, Bordeaux, le 16 mai 2019

Bruno AMBROISE,
CNRS, ISJPS

Introduction

Si l'on fait de la reprise d'un concept philosophique l'aune à laquelle on en mesure la fécondité, alors il n'est pas exagéré de dire que le concept de « performatif », défini par John L. Austin dans les années 1940-1950, puis celui, dérivé, de « performativité » ont été particulièrement fructueux, tant depuis une vingtaine d'années ils ont échappé à la philosophie pour irriguer de multiples champs de recherche, allant de la linguistique¹ – son champ d'application premier – jusqu'aux études de gestion², en passant par les études sur le genre³. Une des dernières disciplines à avoir investi le concept est la sociologie économique : depuis maintenant une quinzaine d'années, plusieurs publications de ce domaine recourent massivement à la « performativité » pour en faire un usage censé permettre à cette sociologie de saisir certains phénomènes sociaux spécifiquement économiques⁴. Ces études, prenant le plus souvent appui sur l'anthropologie des sciences et des techniques développée par Michel Callon et Bruno Latour [Callon, 1986 ; Latour, 1991], recourent en effet au concept de « performatif » pour comprendre comment certaines théories ou modélisations économiques parviennent à construire le réel qu'elles prétendent décrire, notamment des marchés financiers d'un certain type. Utilisé ainsi dans une optique résolument constructiviste (et critique), ce concept permettrait de comprendre comment l'économie ne se borne pas à décrire le monde économique, mais contribue aussi à le construire. Tel est le principe – et l'enjeu – d'une école qu'on a pu qualifier de « sociologie performativiste » [Brisset, 2014].

L'ambition – limitée – de cet exposé est d'explorer, non pas la validité empirique des recherches menées au sein de cette école, mais l'usage qui est fait du concept de performativité, afin d'examiner si, d'un point de vue épistémologique, il est adéquat aux

1. Voir, par exemple, O. Ducrot [1991].

2. Voir les travaux de F. Cooren.

3. Les travaux les plus connus dans ce domaine sont certainement ceux de J. Butler, notamment Butler [1999] et Butler [1993].

4. On peut considérer que le travail fondateur est ici Callon [1998]. Reste que Callon lui-même, quand il emprunte le concept à Austin, le modifie parfois pour le transformer en « performance » ; voir Callon [2007]. Nous verrons que ce changement n'est pas anodin, mais qu'il revient à se faciliter un peu trop la tâche.

objectifs poursuivis et correspond à l'ambition explicative qu'il sert. En effet, lorsqu'Austin introduit le concept en philosophie du langage (avant de l'abandonner très rapidement), il a un objectif bien précis : faire exploser de l'intérieur la conception positiviste du langage (toujours dominante en philosophie analytique), selon laquelle les énoncés n'ont de sens véritable qu'à décrire le monde selon l'exigence de vérité (on privilégie alors l'assertion comme paradigme d'énoncé). Le concept de performatif sert alors à identifier des énoncés, non-assertifs, qui ont un sens en fonction des actions réalisées par le langage lui-même – *et non pas par autre chose*. Bien sûr, le fait que le langage ait pu être le point d'appui de tout un ensemble d'actions subséquentes n'a jamais été un problème pour la philosophie du langage et n'a jamais été nié par quiconque depuis qu'Aristote lui a consacré un traité : la *Rhétorique*, au IV^e siècle avant notre ère [Aristote, 2014]. Mais Austin entendait identifier une action *intrinsèque* du langage – faite *en parlant*. Ce point est d'importance, car il conditionne le phénomène recouvert par le concept et, par conséquent, sa capacité explicative. Il s'agira donc ici de voir si les emprunts du concept de performativité opérés par une certaine sociologie économique respectent véritablement le concept, c'est-à-dire l'utilisent pour penser ce qu'il permet de penser, sachant que l'appréciation en est d'autant plus compliquée qu'Austin lui-même l'a très rapidement rejeté au motif qu'il reposait sur une dichotomie douteuse [Austin, 1970, p. 124-125].

Je le précise immédiatement, mon objectif ici n'est pas d'empêcher la sociologie, l'économie, ou n'importe quelle autre science humaine ou sociale d'user d'un concept philosophique, pour en faire la chasse gardée du philosophe. Bien au contraire, il me semble intéressant que les concepts philosophiques puissent irriguer d'autres disciplines et être employés, le cas échéant, pour penser le monde économique et social. C'est tout leur intérêt : cette irrigation fait précisément la force et la pertinence d'un concept conçu à l'origine par la philosophie. Je suis donc tout à fait disposé, sur le principe, à ce que les sciences sociales (ou les « humanités ») lui empruntent des concepts. Encore faut-il que ces emprunts soient maîtrisés – condition indispensable à leur fécondité heuristique et à la clarté conceptuelle : ce n'est qu'à être claire sur les concepts employés qu'une discipline peut gagner en pouvoir explicatif. Or, il n'est pas totalement certain que ce soit le cas en l'espèce.

Non pas, non plus, que je souhaite dénier l'importance des travaux réalisés dans le champ de la sociologie « performativiste » : il est tout à fait probable qu'ils mettent au jour des processus intéressants et importants, et que l'économie comme science (*economics*) puisse affecter ou modifier, d'une manière ou d'une autre, son objet, à savoir l'économie

comme réalité (*economy*), en tant que cette dernière est pour partie le produit de pratiques humaines. Mais il n'est simplement pas sûr qu'il s'agisse toujours là d'une quelconque forme de « performativité », et il n'est donc pas sûr que l'usage du concept ne serve pas à travestir d'autres formes d'efficacité, dont la compréhension gagnerait à ce qu'elles soient qualifiées, et donc identifiées, autrement. Et, réciproquement, il n'est pas sûr que l'usage – même modifié – du concept permette de penser (ou de rendre compte de) ce qu'il est censé identifier selon les tenants de la sociologie performativiste.

Historiquement, en effet, le concept sert à identifier un phénomène particulier, qui n'advient qu'en fonction de conditions assez précises, sur lesquelles il convient d'être au clair avant d'en chercher les manifestations dans les régions parfois les plus surprenantes du monde social (les représentations théâtrales, les marchés financiers, la sexualité de chacun, etc.). Tout d'abord, il s'agit d'une efficacité *du langage*. Or, en tant que théorie, la science économique est bel est bien exprimée par un langage : c'est un discours théorique ; on peut donc tout à fait se demander si les énoncés de la science économique sont performatifs – c'est-à-dire s'ils créent ce dont ils prétendent parler, à l'image de la promesse, du baptême, ou du jugement (cas assez clairs d'énoncés performatifs). En effet, les exemples insignes d'énoncés performatifs repérés par Austin sont des énoncés qui, en disant, font ce qu'ils disent : en promettant, je ne dis pas seulement que je promets, je *promets* ; en baptisant, je ne dis pas simplement que je baptise, je *baptise* ; en déclarant l'accusé coupable, je *condamne*. Ce qui importe ici est que l'énoncé performatif fait quelque chose (généralement ce qu'il dit) *en* disant. Mais est-ce que les énoncés économiques font en disant – au même titre ? Les effets repérés par Michel Callon, Fabian Muniesa et Donald MacKenzie sont-ils accomplis par le langage au sens où celui-ci parvient à faire exister ce à propos de quoi il porte ? Cela n'est pas sûr, comme en témoigne le recours occasionnel au concept éloigné de « performance », qui implique pour sa part la mise en œuvre de techniques et de dispositifs non langagiers⁵. Je considérerai ici que le concept de « performance » ne m'intéresse pas – précisément parce qu'il n'introduit de fait aucune rupture conceptuelle qui serait impensable au moyen du concept de « réalisation » : le fait que des techniques et des dispositifs fassent des choses n'a en effet rien de surprenant. Ce qui m'intéresse, c'est bel et bien la volonté de cette sociologie de recourir au concept de « performatif⁶ » pour penser au moins une certaine efficacité du *discours économique* en tant qu'il parle de la réalité économique.

5. Voir Muniesa, Callon [2009].

6. Recours au concept qui a fait florès et qui est devenu commun : on parle ainsi désormais des « phénomènes performatifs » repérés par MacKenzie ; voir par exemple l'excellent texte de Godechot [2009], où l'on observera que l'emploi du terme n'apporte strictement rien à l'analyse.

Pour mieux éclairer cet usage, je vais d'abord revenir sur le concept de performatif tel qu'il a été défini par Austin pour mieux saisir ce qu'il permet de penser et quel type d'efficacité il caractérise. Je verrai ensuite comment il se prolonge sous la forme de « l'efficacité illocutoire » qui, tout comme la performativité, a des conditions bien définies de réussite. Je me demanderai alors si la théorie financière (ou du moins une partie d'entre elle) est performative – et si elle peut l'être – avant de la comparer aux énoncés juridiques qui disposent pour eux d'une autorité symbolique leur permettant précisément d'avoir ce type d'efficacité. Cette comparaison devrait m'amener en conclusion à dresser un contraste entre l'approche de la sociologie de la performativité avec la sociologie des biens symboliques d'inspiration bourdieusienne qui, on le verra, pourrait s'avérer plus féconde pour appréhender une éventuelle performativité de l'économie.

1. Retours sur l'efficacité performative (ou la « performativité ») chez Austin [= choses connues]

Comprendre ce que le concept de performatif permet de penser impose de revenir sur le geste définitionnel qui l'a circonscrit. Il ne convient bien sûr pas ici d'examiner en détail le développement de la théorie austinienne de l'efficacité du langage, ni sur les débats compliqués dans lesquels il s'inscrit⁷, mais seulement d'éclairer certains points nodaux. Tout d'abord, Austin a construit ce concept dans les années 1940 au cours d'un séminaire commun avec Herbert L. A. Hart sur le droit et la question de la promesse : il remarque alors que certains énoncés juridiques (les « *operatives* ») ont un statut particulier en ce qu'ils ne décrivent rien, mais participent à l'exécution d'un acte juridique. Cette observation lui permet de contester la thèse alors dominante soutenue par le positivisme logique, selon laquelle seuls les énoncés qui décrivent le monde – et sont donc susceptibles d'être soit vrais soit faux – ont vraiment du sens. En effet, les énoncés juridiques sont parfaitement sensés et pourtant ils ne décrivent rien. Ils ne sont pas ce qu'Austin appelle des énoncés « constatifs ».

Or, c'est le cas de toute une constellation d'énoncés qui ne disent rien du monde, mais bien plutôt le modifient : ils *agissent*. Comment Austin met-il au jour cette catégorie d'énoncés ? Il les repère au moyen de leurs échecs : en effet, quand ces énoncés ratent, ils ne ratent pas dans une quelconque fonction représentative – autrement dit, ils *ne sont pas faux* – mais ils sont victimes « d'échecs ». Or, un échec est le propre d'une *action* en tant

7. Pour plus de détails, voir B. Ambroise [2008] et Ambroise [2018].

qu'elle est une opération qui vise un but (qu'il soit ou non atteint). Un énoncé constatif est pour sa part soit vrai, soit faux ; il n'échoue pas en tant qu'acte, mais seulement en tant que représentation. Austin qualifiera par contraste de « performatifs » ces énoncés qui sont soit ratés, soit réussis, car ils ont précisément le statut d'action (au sens propre⁸). Le concept d'énoncé performatif sert ainsi à identifier tous ces énoncés qui sont susceptibles de rater car ils accomplissent, en eux-mêmes, une action. Comme le dit Austin : ce terme « indique que produire l'énonciation est exécuter une action » [Austin, 1970, p. 42]. C'est le cas, entre autres, de la promesse, du baptême, du pari ou du mariage. Ce que je fais en disant une promesse, cela consiste précisément à promettre et non pas à décrire (de manière vraie ou fausse) quelque chose qui serait déjà là. Au contraire, un énoncé constatif présuppose une réalité préalable qu'il décrit. Mais, justement, il n'y a rien que la promesse puisse décrire préalablement à son effectuation : c'est l'énoncé de la promesse qui semble mettre au jour la promesse elle-même⁹. Il en irait de même avec le mariage, le baptême, etc. Il s'agit là d'énoncés performatifs qui réalisent bel et bien une action, en mettant, semble-t-il, au jour la réalité dont ils parlent.

Cette caractérisation semble particulièrement opérante dans le cas du droit qui, en tant que discours, parvient à faire intervenir dans le réel ce dont il parle. Ainsi, un jugement (par exemple, « la cour déclare l'accusé coupable »), dès lors qu'il est énoncé par un juge dans les bonnes circonstances, va exister comme tel dans le réel : après que le jugement a été rendu, l'accusé est bel et bien « coupable ». Le jugement, en un certain sens, fait exister la culpabilité de l'accusé en la certifiant. En attestant quelque chose, il le met au jour. Il semble alors tentant de généraliser cette capacité performative des énoncés juridiques à d'autres types d'énoncés – et, le cas échéant, à ceux proférés par la théorie économique, qui agiraient comme autant de « verdicts ».

Reste qu'Austin va très rapidement abandonner la distinction entre les énoncés constatifs et les énoncés performatifs, puisqu'il va, pour ainsi dire, généraliser la dimension « performative » à tous les énoncés, en montrant que tous les énoncés font quelque chose. En effet, même un énoncé constatif consiste à faire quelque chose au sens illocutoire : il accomplit une affirmation, ce qui n'est pas rien. Autrement dit, dire le vrai (ou le faux) suppose une action réussie : un acte assertif¹⁰.

C'est en raison de cette généralisation qu'on assiste au rejet par Austin de la distinction initiale au profit d'une distinction entre l'acte « locutoire », l'acte « illocutoire »

8. Il faudrait revenir sur la qualification d'action ici attribuée aux énoncés. Nous ne le ferons pas ici ; voir encore B. Ambroise [2008].

9. Sachant qu'il faut s'entendre sur ce qu'on entend ici par « réalité ».

10. Ce qui n'est pas réduire la vérité à une réussite pragmatique ; nous y reviendrons.

et l'acte « perlocutoire ». Cette tripartition permet selon Austin de caractériser tout énoncé en tant qu'il réussit – c'est-à-dire en tant qu'il parvient à dire quelque chose dans le discours. L'acte locutoire caractérise alors la fonction signifiante d'un énoncé : un énoncé, s'il réussit, veut dire quelque chose. L'acte perlocutoire correspond aux effets qui *s'ensuivent* de la production d'un énoncé (par exemple, la conviction qu'il emporte, la colère qu'il génère, la jalousie qu'il suscite, la peur qu'il produit, la séduction qu'il opère, etc.). C'est l'acte illocutoire qui va nous importer ici, puisqu'il reprend à sa charge la dimension performative, mais généralisée : c'est l'acte fait *en* disant. En disant, par exemple, qu'il pleut sur Arcachon, *j'affirme* qu'il pleut – c'est-à-dire réalise, le cas échéant, une assertion réussie si mon énoncé a le statut d'une assertion susceptible d'être évaluée comme vraie ou fausse (ce qui n'est pas le cas si, par exemple, je parle d'Arcachon alors que je situe le lieu dans les vignes du Sauternais, ou que je me l'imagine comme une planète étrange). De la même façon, en disant que je promets de ne boire que du Bordeaux, je promets de ne jamais boire un autre vin et par là réalise, le cas échéant, une promesse susceptible d'être sincère ou pas (ce qui n'est pas le cas si, de toute façon, je ne bois jamais de vin ou me trouve sur la Planète Mars) – c'est-à-dire que je prends l'engagement d'agir d'une certaine façon. On trouve bien dans tous ces cas des actes réalisés, qui sont susceptibles d'être évalués selon certaines dimensions (la vérité ou la sincérité).

Or, cette généralisation, qui pourrait sembler aller dans le sens de la sociologie « performative » en sous-entendant que tout discours, y compris le discours économique, réalise une action, invite toutefois à reconsidérer la réalité de l'acte réalisé : qu'est-ce qui est réalisé au travers de l'action illocutoire (ou performative, si l'on veut conserver le terme initial)¹¹ ? Si l'on admet qu'une action se caractérise notamment par le fait qu'elle opère un changement sur le monde, qu'est-ce qui est changé par un énoncé performatif ou par un acte illocutoire ? Répondre à cette question nécessite de passer par l'examen des conditions de réussite de ces énoncés.

2. Les conditions de réussite des énoncés performatifs ou de l'acte illocutoire

Bien sûr, les énoncés ne réussissent pas à faire quelque chose *du simple fait* de leur énonciation. Il ne suffit pas de dire que je promets pour promettre, de la même façon que quiconque ne parvient pas à marier ou à baptiser. Dans son explication de l'efficacité prêtée à la parole, Austin va mettre au jour des conditions – des conditions de « félicité » par

11. Lequel a toutefois perdu de son sens en ce qu'il était initialement défini par un contraste avec les énoncés constatifs, qui n'a plus de pertinence.

opposition aux « conditions de vérité » – qui permettent aux énoncés d’être performatifs ou encore d’avoir une « force illocutoire ».

« (A.1) Il doit exister une procédure conventionnelle, reconnue et acceptée, qui a un certain effet conventionnel, et qui doit comprendre l’énonciation de certains mots par certaines personnes dans certaines circonstances.

(A.2) il faut que, dans chaque cas, les personnes et les circonstances particulières soient celles qui conviennent pour qu’on puisse invoquer la procédure en question.

(B.1) la procédure doit être exécutée par tous les participants, à la fois correctement et (B.2) intégralement.

(Γ.1) lorsque la procédure – comme il arrive souvent – suppose chez ceux qui recourent à elle certaines pensées ou certains sentiments, lorsqu’elle doit provoquer par la suite un certain comportement de la part de l’un ou de l’autre des participants, il faut que la personne qui prend part à la procédure (et par là l’invoque) ait, en fait, ces pensées ou sentiments, et que les participants aient l’intention d’adopter le comportement impliqué.

De plus,

(Γ.2) ils doivent se comporter ainsi, en fait, par la suite. » [Austin, 1970, p. 49]

Autrement dit, un énoncé n’a d’efficacité performative (ou illocutoire) que s’il lui correspond une procédure conventionnellement définie qui détermine ce qu’il faut faire, et dans quelles circonstances. Cette efficacité se caractérise elle-même par l’obtention de certains effets, accompagnés de certains sentiments, comportements, etc., de la part des personnes mises en relation par cet énoncé. On assiste donc bien chez Austin à une conception profondément conventionnelle de l’efficacité performative, qui fait dépendre celle-ci de la bonne effectuation, réglée, de certaines procédures dans certains contextes appropriés. Ainsi, il faut non seulement être la bonne personne pour baptiser (par exemple, être un prêtre reconnu par l’Église catholique), mais aussi le faire dans certaines circonstances (peut-on baptiser un pingouin ? demande Austin), de manière complète avec tous les codes appropriés, et avoir certains comportements et manières de pensée appropriés (le prêtre ne peut pas être nu, injurier tous les convives et croire que le futur baptisé est le diable lui-même). C’est le rôle des conventions que de fixer cette procédure ainsi que les circonstances dans lesquelles elle est susceptible d’être correctement utilisée¹².

Or, cette définition conventionnelle de l’efficacité illocutoire a des conséquences 1/ quant à l’effet obtenu, 2/ quant à l’obtention de l’effet.

12. Un autre problème est celui de savoir ce qu’Austin veut dire exactement par « conventionnel » : il ne l’a jamais explicité, mais rien n’indique qu’il souscrivait à une conception individualiste de la convention, qui ferait naître celle-ci d’un contrat plus ou moins explicite. En réalité, il s’inspire du « droit coutumier » typique du monde anglo-saxon et donc s’inspire d’un modèle très « institutionnel ».

« [...] cet acte illocutoire [...] est lié en divers sens à la production d'effets :

1) Un acte illocutoire n'aura pas été effectué avec bonheur, ou avec succès, si un certain effet n'aura pas été produit. Cela ne signifie pas pour autant que l'acte illocutoire soit lui-même la production d'un certain effet. Simplement, on ne peut pas dire que j'ai averti un auditoire s'il n'a pas entendu ce que j'ai dit ou ne l'a pas pris en un certain sens. Un effet doit être produit sur l'auditoire pour qu'un acte illocutoire puisse être exécuté. [...] L'effet consiste généralement à provoquer la compréhension de la signification et de la valeur de la locution. [...]

2) Il ne faut pas confondre la façon dont l'acte illocutoire « prend effet » avec la production de conséquences, au sens d'entraîner de façon « normale » tel ou tel état de choses, c'est-à-dire au sens d'un changement dans le cours habituel des événements. Ainsi, « Je baptise ce bateau le *Queen Elizabeth* » a pour effet de nommer ou de baptiser ce bateau [...]

3) Nous avons dit que nombre d'actes illocutoires appelaient par convention une « réponse » ou une suite [...] » [Austin, 1970, p. 124-125 – trad. modifiée].

On le comprend, l'effet obtenu tient à une transformation immédiate, qui ne se confond pas avec les simples conséquences de l'acte (renvoyées par Austin à l'acte perlocutoire). Cet effet se manifeste notamment dans la façon dont l'auditoire comprend ce que j'ai dit, ou est légitimé à le comprendre. On peut dire que cet effet réside *dans la qualification nouvelle donnée par l'auditoire (potentiel) à ce qui est produit*. Une nouvelle caractérisation de l'échange discursif intervient en effet suite à l'acte performatif/illocutoire : cet énoncé est pris *comme* promesse, ou *comme* baptême, ou *comme* assertion (selon les circonstances, les personnes, etc.). Autrement dit, ce qui est dit gagne un nouveau *statut*¹³. Cela tient précisément à la définition conventionnelle de l'acte illocutoire, qui met en jeu un élément essentiel dans la réussite de l'acte :

1) Un acte illocutoire [...] consiste généralement à provoquer la compréhension de la signification et de la force de la locution. L'exécution d'un acte illocutoire inclut donc l'obtention de sa bonne compréhension et de sa reprise (*securing uptake*). [Austin, 1970, p. 125 – trad. modifiée]

Pour advenir, un acte illocutoire doit être reconnu comme tel par la communauté de locuteurs à laquelle il s'adresse, ce qui en retour le dote d'un certain statut venant modifier l'état du monde. Or – et cela importe de manière décisive –, cette modification peut tout à fait être qualifiée d'ordre « symbolique » (ou : l'effet produit a lieu dans un ordre qu'on peut qualifier de symbolique), puisqu'il s'agit d'une modification qui tient à la reconnaissance

13. Pour une analyse inspirée d'Austin sur ce point, mais qui s'en éloigne, voir Searle [1998].

accordée par les locuteurs à certains énoncés, selon le respect d'une procédure, conventionnellement définie, etc. Il y a bien sûr tout un jeu possible entre les situations d'énonciation, les contextes de reconnaissance, les procédures mises en œuvre, la stratification hiérarchisée des interlocuteurs potentiels, etc., que l'on peut étudier. Mais on comprend bien qu'il est *vain de vouloir trouver une capacité de modification matérielle dans l'efficacité illocutoire ou performative*. (Ce serait supposer que l'on peut modifier le réel matériel par le simple mouvement d'une volonté ou d'une décision commune – et cette remarque vaut aussi à l'encontre des thèses développées par J. Butler)

On peut alors suivre une proposition d'A. Reinach [1913], reprise ensuite par M. Sbisà [Sbisà, 1984 ; 1989], et considérer que la seule chose que modifie l'acte de parole, c'est la modalité déontique des relations entre les locuteurs et les interlocuteurs : un acte illocutoire/performatif mettrait bien au jour quelque chose de nouveau, à savoir *des droits, des attentes, et des obligations nouveaux* (conventionnellement mis en place). Tel est le cas des promesses, des baptêmes et de tous les exemples d'énoncés clairement performatifs¹⁴. On peut produire le même type d'analyse pour des énoncés descriptifs¹⁵. On peut donc reprendre l'analyse reinachienne des obligations générées dans l'interaction interpersonnelle en considérant qu'elles sont des produits dotés d'une existence propre. On peut ainsi admettre que le propre des actes de parole est d'avoir pour effet des modifications de type juridique dans le monde, c'est-à-dire des devoirs et des obligations nouvelles, sans faire de celles-ci autre chose que des *modalités relationnelles entre les agents engagés dans l'interaction discursive*.

Il s'agit ainsi de considérer que les droits et obligations nouveaux, qui sont le type « d'états » créés par les actes performatifs, n'existent qu'en tant que, dans une relation d'interlocution donnant lieu à un acte de discours, le locuteur s'engage vis-à-vis de l'interlocuteur à faire ce qui est demandé par la définition conventionnelle de l'acte de discours réalisé (telle qu'elle est admise dans cette société donnée). L'état créé se ramène alors à une modification de la relation entre le locuteur et l'interlocuteur, qui prend une modalité déontique particulière, toujours en fonction de certaines conventions et sous certaines conditions. [Je vous renvoie aux travaux de M. Sbisà, mais aussi à mon petit AMBROISE 2009 pour plus de détails.]

Peu importe les détails, on peut dire qu'un énoncé performatif, quand il réussit, consiste essentiellement à introduire *conventionnellement* dans le monde une nouvelle

14. Il est à noter que, selon Reinach, il ne peut pas s'agir de réalités psychiques ou mentales, car elles n'auraient pas l'objectivité suffisante, contrairement à ce que pourrait admettre Searle. Voir Searle [1998] et notre étude Ambroise [2005].

15. Voir Sbisà [1984]. Voir aussi, inspirés par Brandom [], les travaux de R. Kukla et M. Lance []

normativité, elle-même conventionnelle (une preuve de ce caractère conventionnel est la défaisabilité de l'effet produit : on peut annuler un mariage, une promesse, un contrat, un héritage, etc., suivant certaines procédures codées). Telle est donc essentiellement la modification que cet énoncé opère – du moins sur le plan illocutoire/performatif. C'est là l'effet propre du discours du point de vue de sa performativité. Qu'en est-il maintenant pour l'économie ?

3. La théorie économique ou financière est-elle performative – et peut-elle l'être ?

Tout d'abord, je rappelle que ce qui m'importe ici, c'est l'économie en tant que discours et non en tant qu'ensemble de techniques ou de mises au point théoriques de techniques (modes de calculs, etc.). Dans le cas de l'économie comme ensemble de techniques, il n'y aurait pas de difficulté à penser son efficacité (puisque ce qui définit une technique est précisément d'agir sur le monde) ; dans le cas où l'économie est entendue comme la mise au point de techniques de calcul, son efficacité n'est pas non plus difficile à penser, même si elle passe par des médiations : c'est ce qu'on appelle l'application de la théorie – d'une certaine façon, il s'agirait là des effets perlocutoires identifiés par Austin.

Or, ce sont aussi les effets *directs* de l'économie en tant que discours ou théorie qu'a voulu d'abord saisir Callon à l'aide du concept de performativité, comme l'indiquent les passages suivants :

« Ma thèse est que les sciences de la vie et les sciences naturelles, tout autant que les sciences sociales, contribuent à la mise en place [*enacting*] de la réalité qu'elles décrivent (Law and Urry 2004). Le concept de performativité nous permet de sortir de cet apparent paradoxe » [Callon, 2007, p. 315].

« Comment un discours peut-il être à la fois en dehors de la réalité qu'il décrit et participer à la construction de cette réalité en agissant sur elle comme un objet ? À cette question paradoxale, le concept de performativité fournit une réponse convaincante et générale » [Callon, 2007, p. 316].

« L'idée est d'établir la mesure dans laquelle le concept de performativité, qui implique que tout discours agit sur son objet [*sic*], s'applique à la science en général et à l'économie en particulier » [Callon, 2007, p. 316].

Dans des formulations plus récentes et d'ambition plus générale, Callon et Muniesa

disent :

« La notion de “performativité” empruntée à la pragmatique du langage, met en évidence le fait que les sciences en général, sociales en particulier et économiques dans le cas examiné dans ce chapitre, ne se limitent pas à représenter le monde : elles le réalisent, le provoquent, le constituent aussi, du moins dans une certaine mesure et sous certaines conditions. En linguistique, on dit d’un énoncé qu’il est performatif quand il instaure ce dont il parle [...] Étendue et adaptée aux sciences, cette intuition permet de qualifier les situations dans lesquelles l’objet sur lequel porte un travail scientifique n’est pas simplement constaté ou décrit, mais modifié, voire appelé à exister » [Muniesa, Callon, 2009, p. 289].

« La question des théories économiques et de leur portée performative ne doit pas [...] être laissée dans l’ombre. [...] Il arrive que le savoir académique produise simultanément des corps de doctrine et les mondes, notamment inscrits dans les périmètres universitaires, dans lesquels ces corps peuvent avoir raison. Mais il arrive aussi que les doctrines sortent des facultés et de leurs centres de recherche, pour constituer, ailleurs et avec d’autres, des milieux qui leur soient favorables » [Muniesa, Callon, 2009, p. 297].

Il est clair que l’ambition exprimée ici consiste à utiliser le concept de performativité pour comprendre comment la science constitue, au moins en partie, son objet. Précisons immédiatement que le sens donné ici par Callon et Muniesa à « constituer » n’entend pas équivaloir à la simple construction des hypothèses explicatives ou à la perspective prise sur l’objet – thème bien connu de l’épistémologie historique française, laquelle n’a jamais remis en cause une quelconque forme de « réalisme scientifique », ni une distinction ontologique claire entre la théorie et l’objet qu’elle étudie. Or, ici, « constituer » est bien employé comme synonyme de « appeler à exister » ou de « provoquer », pour reprendre un verbe employé plus récemment par Muniesa [Muniesa, 2014]. On pourrait aussi utiliser comme synonyme le verbe « constituer », cher à cette sociologie hyper-constructiviste. En ce sens, l’usage du concept de performatif s’avérerait exact, puisque ce concept sert bien à identifier ce genre de processus : en promettant, par exemple, j’amène à l’existence une promesse, je la crée.

Il convient tout d’abord de mettre en garde contre une première confusion, selon laquelle la performativité permettrait de voir « la vérité comme une réussite » [Callon, 2007, p. 306], et qui assimile ainsi la performativité au fait de « rendre vrai ». On aura compris que ce n’est précisément pas le cas : la vérité est une dimension d’évaluation possible de la réussite de certains énoncés – qui ne sont précisément pas « performatifs » pour Austin, mais « constatifs », et ont à ce titre des conditions de félicité différentes. Les

énoncés dotés de performativité n'ont précisément rien à voir avec les énoncés susceptibles d'être vrais. Certes, lorsqu'il généralise la dimension illocutoire, Austin en vient à également à qualifier les assertions d'actes illocutoires, mais précisément au sens où leur dimension illocutoire spécifique est celle de l'assertion (avec des conditions de félicité spécifique), et pas autre chose. Par conséquent, le concept de performativité n'a précisément rien à voir avec celui de vérité. Dès lors, cela n'a pas de sens de dire, comme Callon et Muniesa, qu'un énoncé performatif rend « une théorie plus vraie en la réalisant » – tout au plus la réalise-t-elle et, le cas échéant, on pourra rétrospectivement considérer que la théorie est vraie. Mais il ne s'agira pas du même acte de discours : à un énoncé performatif réalisant quelque chose peut succéder un énoncé constatatif constatant l'éventuelle validité de la théorie réalisant la chose. Il ne s'agit pas du même niveau de discours. Autrement dit, on ne gagne rien à confondre « performativité » et « vérité », alors que le concept intervient dans une autre dimension d'analyse¹⁶.

Reste que l'enjeu véritable de l'analyse est de savoir si la théorie économique réalise « performativement » ce dont elle parle. Dans leur article de 2009, Muniesa et Callon avancent plusieurs exemples qui iraient dans le sens de cette idée, précisant bien que la réalisation ne concerne pas seulement les *croyances* des individus – ce qu'ils appellent la « performance psychogène », et qui ne serait qu'un cas possible *d'influence* [Muniesa, Callon, 2009, p. 298-299] (et dont l'enjeu, qui relève alors du domaine perlocutoire, est pourtant central, comme on le verra plus tard). Selon eux, la modification opérée dans ces cas concerne bien également la *réalité* décrite : il s'agit de « situations dans lesquelles les sciences économiques performeraient “seules” et par leur propre force la réalité qu'elles décrivent » [Muniesa, Callon, 2009, p. 299]. Sans revenir en détail sur ces exemples¹⁷, je voudrais les évoquer pour comprendre qu'en réalité, quasiment aucun des cas examinés n'est un cas d'action performative au sens propre – d'où peut-être le recours à la notion ambiguë de « performance » au cours du texte, comme si les deux termes étaient tenus pour équivalents par les auteurs (qui s'en défendent pourtant).

1) Un premier cas avancé est celui du « processus de mise en marché des quotas de

16 . Sur ce point, voir la critique vigoureuse de D. Bloor [1999].

17. L'autre exemple classique et censément plus probant est donné par MacKenzie dans son étude de la construction des marchés dérivés par la théorie financière. Autrement plus complexe, cette étude a néanmoins été critiquée par Brisset [2016]. Reste en effet que, même dans ce cas, l'efficacité dont il est question est bien celle d'une mise en œuvre de certains comportements suite à la compréhension d'une certaine théorie : il y a donc bien réalisation, auto-réalisatrice, si l'on veut, d'une théorie ; mais cette réalisation dépend de la plasticité du monde social, capable de se modifier en fonction du comportement de ses agents, mais pas d'une réalisation performative d'un discours qui agirait sur le réel.

pêche ». Il s'agit de l'établissement de quotas de pêche en Scandinavie, qui correspond à une extension de la mise sur le marché d'éléments naturels, dans un but écologique. Or, soutiennent les auteurs, « les systèmes de quotas individuels négociables apparaissent comme des construits caractéristiques, voire emblématiques, d'un raisonnement économique de type néoclassique : c'est en rendant marchandes les choses que les agents économiques deviennent raisonnables et arrêtent de les gaspiller » [Muniesa, Callon, 2009, p. 304]. Autrement dit, la construction d'hypothèses théoriques (= considérer des ressources naturelles comme ayant une valeur marchande) conduirait ici à la réalisation du modèle dans la réalité (on agit en fonction de la valeur marchande de ces choses). Or, ce processus, tout à fait remarquable, peut bien avoir « les différentes composantes de toute performance économique » [Muniesa, Callon, 2009, p. 306], il ne correspond en rien à une action performative, où la parole fait naître ce dont elle parle. Il s'agit tout au plus de la transformation du monde économique par des dispositifs qui n'ont rien de langagier ou théorique : comme le soulignent les auteurs eux-mêmes, la réalité est ici modifiée par des lois, des négociations, des dispositifs sociotechniques, etc., c'est-à-dire par tout un ensemble de médiations qui provoquent certaines modifications du réel.

Dans ce cas, l'efficacité proprement linguistique se situe à la rigueur dans le moment où tous les acteurs deviennent convaincus de la validité du modèle économique proposé, donc en amont des processus de performance. Ce phénomène permettrait certes de retenir l'hypothèse selon laquelle « sans la mobilisation des modèles économiques, l'instauration de marchés aurait été proprement impensable » [Muniesa, Callon, 2009, p. 306]. Mais ce processus de légitimation des croyances nécessite alors plutôt de faire appel à une forme d'explication en termes d'autorité des agents produisant le discours économique – cette autorité qu'on pourrait, en suivant Bourdieu [2002], qualifier de « symbolique » et qui réussirait à faire en sorte que les agents économiques reconnaissent la validité de la théorie économique proposée. On pourrait alors bien y trouver une forme de « définition performative » du comportement économique légitime¹⁸ – mais ce n'est précisément pas ce que prétendent y trouver Muniesa et Callon, ni ce qui les intéresse.

2) Le deuxième cas est celui des instruments pédagogiques mis en œuvre dans l'industrie de l'éducation entrepreneuriale :

« Les instruments pédagogiques mis en œuvre dans l'industrie de l'éducation entrepreneuriale (tels que le système des “cas” développé par la Harvard Business School) ont une dimension performative dans le sens où ils véhiculent, grâce à un agencement narratif particulier,

18 . Sur la reprise, par Bourdieu, des analyses d'Austin sur la performativité, voir Ambroise [2012].

des manières de faire susceptibles d'être reprises par des diplômés ayant acquis des responsabilités importantes au sein de grandes entreprises » [Muniesa, Callon, 1999, p. 307].

L'idée est donc que les acteurs économiques en viennent à être formés, dans leurs croyances et leurs pratiques, par des écoles qui fondent l'éducation qu'elles délivrent sur certains principes et modèles d'actions économiques. Nul ne songe à discuter cette idée, probablement tout à fait exacte et judicieuse. Mais, là encore, on ne voit pas en quoi les apprentissages mentionnés auraient « une dimension performative ». Comme tout apprentissage, ils ont certes une dimension pédagogique ; mais en tant qu'outils (« instruments »), la performativité n'est pas une qualité qu'ils peuvent détenir : ils ont pour vocation d'apprendre et donc de *convaincre*. Lorsqu'il s'agit d'apprentissages réalisés au moyen de la parole – et non pas par la simple inculcation corporelle de principes d'action et de réaction, qui se passe de l'intervention du discours –, nous avons affaire à de parfaits exemples d'actes perlocutoires dans les termes d'Austin, c'est-à-dire d'effets produits consécutivement à la parole, dépendant notamment de la bonne volonté des agents concernés et de la compréhension qu'ils ont des enseignements. Mais, comme vous le savez et le regrettez peut-être (pensez à la sagesse !), l'enseignement ne produit pas ce qu'il enseigne (encore moins de manière conventionnellement déterminée !) : un enseignement peut tout à fait inculquer des modèles de raisonnement qui vont se traduire dans le réel par certains effets, ceux-ci ne sont pas produits par l'enseignement en tant que discours, mais en tant qu'il forme des individus qui font le choix de le mettre en œuvre. Et l'on pourra même suspecter qu'une (bonne) partie des enseignements peuvent être mis en œuvre précisément parce qu'ils s'appuient sur des théories vraies (et non pas parce qu'ils rendent les théories « plus vraies »).

Dès lors, si l'explication proposée permet bien de comprendre comment les modèles des économistes ont pesé sur les choix réalisés dans le monde occidental au début des années 1960 [Muniesa, Callon, 1999, p. 309], on ne voit pas en quoi cela n'est pas le résultat d'un « simple » processus de conviction, d'adhésion (et éventuellement de procédés plus ou moins retors), plutôt que l'effet d'une quelconque forme de performativité.

3) Le troisième cas mentionné, sur lequel on passera rapidement, est celui de préconisations qui ont l'effet... de préconisations ! Il s'agit de cas où des disciplines « produisent des dispositifs, mais également des résultats et des préconisations que leurs promoteurs présentent comme une aide à la rationalisation des systèmes d'allocation marchande » [Muniesa, Callon, 1999, p. 309]. Ces disciplines ont donc pour but avoué de

modifier le monde économique réel. Cette fois, on trouve bien une forme d'efficacité illocutoire, en tant qu'un des moyens utilisés par ces disciplines est le conseil, qui est un acte illocutoire spécifique : conseiller, c'est inciter à agir d'une certaine façon ou à produire certaines choses, en valorisant l'effet recherché. L'effet illocutoire est alors l'incitation produite. Mais la réalité conseillée n'est pas produite par le conseil (ou la préconisation) lui-même : elle en découle éventuellement, si on le suit – ce qui là encore relève de la bonne volonté des acteurs, des dispositifs matériels qu'ils mettent en œuvre, etc. Il faut là encore dissocier ce qui relève de l'ordre illocutoire – l'incitation produite par le conseil, qui est d'ordre symbolique – et ce qui relève de l'ordre perlocutoire – les éventuels effets dans le réel socio-économique produits suite au désir de se conformer à l'incitation. Mais les effets socio-économiques envisagés ne sont nullement produits de manière illocutoire par ce qui est dit.

4) Le dernier cas avancé, celui des économies nationales et notamment de l'économie égyptienne, est le plus complexe et le plus probant. L'idée est en effet que « le programme de la performativité apporte un nouvel éclairage [...], en soulignant le rôle qu'ont joué et que continuent à jouer au moins dans certains cas les savoirs économiques et les instruments économiques dans la constitution, puis la gestion politique de ces réalités qu'on appelle économies nationales » [Muniesa, Callon, 1999, p. 313]. Or, la réalité « économie nationale » (avec des guillemets) semble bien dépendre, pour être constituée comme telle, d'instruments de calcul et de mesure qui servent à faire advenir cette réalité : elle est produite du fait même d'être calculée. Reste que, là encore, les instruments de calcul enregistrent (ou pas) des mouvements réels. À supposer que l'on voie de l'efficacité illocutoire ici, alors elle concerne le « concept » de l'économie nationale, qui permet ensuite de l'identifier. Dans ce cas, l'exemple serait un cas probant d'efficacité performative : une certaine théorisation économique produit la réalité économique qu'il entend décrire – mais il s'agit d'une création symbolique, en ce sens que la réalité « économie nationale » dépend autant, pour son existence, de sa définition que des mouvements socio-économiques que celle-ci circonscrit. Cela suppose alors que la théorie économique réussisse à imposer la *définition* de la réalité considérée. Il s'agit d'un cas de définition performative, qui crée non pas les mouvements socio-économiques mesurés, mais le cadre symbolique – le concept – qui unifie l'ensemble des mouvements mesurés en une réalité conventionnelle.

On trouve donc peut-être un cas relativement probant de réalisation performative

dans les exemples donnés. Mais il n'est pas certain qu'il soit le paradigme de l'efficacité que voulaient identifier Callon et Muniesa à l'aide du concept, puisque la réalisation qu'il opère concerne uniquement une réalité de type symbolique (ou « conceptuelle »)¹⁹.

Dès lors, si je synthétise mon propos, que voudrait dire que l'économie comme théorie est performative ? Cela supposerait (au moins) quatre choses :

1/ qu'elle fait – immédiatement ou directement – advenir ce qu'elle dit *en* le disant ;

2/ que, par conséquent, il existerait une convention qui lui a donné cet usage (quel que soit le statut de cette convention : implicite, rituel, explicite) ;

3/ que les agents appliquant cette convention reconnaissent la validité de cet usage du discours économique pour faire advenir ce qu'il décrit ;

4/ que ce qui advient relève alors (nécessairement) de l'ordre symbolique produit de cette reconnaissance commune et qu'il soit d'ordre normatif comme noté auparavant.

La réunion de ces quatre conditions n'est certainement pas impossible par principe : rien n'empêche a priori que le discours économique puisse avoir cet usage. Mais à quoi correspondrait-il alors ? En fait, il faudrait alors que le discours économique se donne comme légitime et produise de ce fait la représentation légitime de l'ordre économique. Dans ce cas, ce qui serait produit serait d'ordre représentationnel et normatif, et déterminerait bien ensuite les agents à produire cette réalité (dès lors qu'ils accordent une légitimité à ce discours). Or, c'est précisément ce que Bourdieu a appelé, en travaillant à partir d'Austin, une « définition performative » [Bourdieu, 2001] : un discours définit la réalité de telle manière qu'il incite les agents à agir en fonction de cette définition pour la réaliser. Mais ce qui est réalisé par le discours est bel et bien d'ordre représentationnel ou symbolique, et suppose une forme d'autorité qui lui permet de l'accomplir en étant reconnu comme légitime pour le faire [Ambroise, 2011b].

C'est pourquoi, pour bien comprendre ce point, il peut être utile de comparer le discours économique avec le discours du droit, qui a effectivement des effets performatifs immédiats, notamment parce qu'il est soutenu par l'institution qui lui donne une force ou une efficacité immédiate – et non pas transitive (il ne s'agit pas seulement de « faire faire »²⁰). Le droit (dans son aspect législatif et judiciaire) est bel et bien un exemple de discours performatif au sens où, par le discours, il dit ce qui est : il fait advenir, en disant, ce qu'il dit être. « Tout porteur de gilet jaune est jugé coupable » ; « Il est interdit de fumer dans les lieux publics », etc., sont des cas clairs d'institutions²¹. Y a-t-il un énoncé doté d'un

19 . Ce qui n'est toutefois pas rien.

20. Voir, là encore, l'analyse de Brisset [2014].

21. Pour une analyse de l'efficacité du droit en termes de performativité, voir l'étude classique du collègue

effet similaire en théorie économique ou financière ? Ce ne serait possible que si le marché existait du simple fait de dire ce qu'il est.

Dès lors, si par « marché » on entend quelque chose qui n'est jamais qu'une construction dépendant de la représentation des acteurs, en ce sens, la théorie est susceptible de faire advenir ce dont elle parle²². Mais cela suppose alors de comprendre le « marché » d'une certaine façon, par exemple comme le fait F. Lebaron en considérant le marché comme ordre symbolique marchand, c'est-à-dire comme « l'ensemble des processus indissociablement sociaux et cognitifs qui permettent au marché d'exister à la fois comme référence mentale et comme espace d'action pour les agents sociaux » [Lebaron, 2009, p. 255].

Comment dès lors la théorie économique peut-elle produire le « marché » ainsi compris ? Uniquement si elle parvient à se faire valoir comme juste ou adéquate dans les esprits de tous les gens concernés. Autrement dit, il y a des conditions – qui ne sont pas seulement techniques et matérielles, mais aussi sociales et politiques – pour cette bonne réalisation²³. Il faut que cette théorie ait l'autorité pour se faire valoir – et, si l'on veut, pour être mise en œuvre, en place, performée. Il faudrait alors peut-être plutôt mobiliser les analyses de Bourdieu sur l'autorité symbolique et les conditions permettant à un énoncé d'avoir cette autorité symbolique. Ce serait à une compréhension *politique* des effets produits par le discours économique que l'on serait reconduit, en ce qu'elle devrait expliciter les ressorts de cette efficacité du discours économique²⁴ qui peut faire prendre pour légitime (et seule légitime) la représentation du monde économique qu'il propose. Dans ce cas, on mobiliserait de manière pertinente le concept de « performatif » pour identifier une production représentationnelle socialement construite, qui détermine tout un ensemble de nouvelles relations normatives (si, par exemple, l'université est un « acteur économique concurrentiel » qui propose un service « cognitif » sur le « marché » de « l'économie de la connaissance », alors il est normal que les étudiant-e-s deviennent des « client-e-s » devant acquitter une certaine rétribution « concurrentielle » pour la formation de leur « employabilité » sur ce même marché...)

d'Austin, Hart [1961].

22. Mais peut-on encore parler de théorie *scientifique* ? Ce n'est pas sûr, car son usage ne serait plus seulement « scientifique », c'est-à-dire observationnel – mais cette indistinction est précisément ce que revendique la sociologie des sciences et des techniques défendue par Callon et Latour.

23. On peut renvoyer ici aux analyses de Lebaron [2009] et de Godechot [2009] qui insistent sur toutes les opérations juridiques et institutionnelles prévalant à la mise en place des marchés financiers.

24. Plus exactement : de certains discours économiques face à d'autres. Il faut toujours penser une pluralité de discours prétendant dire la vérité sur le monde social et étant dotés, respectivement, de plus ou moins d'autorité symbolique, relayée par différents moyens, pour se faire valoir.

Conclusion

L'enjeu de cet exposé était de rappeler que le concept de « performatif » ou de « performativité » circonscrit un certain ordre du réel, celui des effets produits au moyen du discours, selon certaines conventions qui règlent son usage. Ces effets ne peuvent être que des effets conventionnellement produits – et, si l'on tient à en donner une qualification « ontologique », des effets qui relèvent donc de l'ordre de la représentation, du concept ou du symbolique (ce qui n'est bien sûr pas rien dans le domaine des pratiques humaines qui sont pour la plupart indexées sur du symbolique). Si donc le langage est doué de cette efficacité magique de changer le monde, il ne s'agit pas de n'importe quel monde, mais du monde des croyances et des institutions portées par ces croyances.

Par ailleurs, tout énoncé n'est pas doté de cette efficacité spécifique : il faut qu'il réunisse des conditions socio-historiques et culturelles bien particulières, selon l'action qu'il entend produire et selon la façon dont elle est conventionnellement définie dans la culture à laquelle il appartient²⁵.

Dès lors, si le langage économique (ou tout autre langage) a une efficacité de type performatif, c'est uniquement parce qu'on lui donne une autorité qu'il ne gagne qu'en respectant certaines conditions très particulières. Il ne peut « performer » le monde que s'il fonctionne à la manière du droit, c'est-à-dire que si on lui accorde la reconnaissance lui permettant d'avoir cette efficacité. Et dans ce cas, l'efficacité certaine qu'il peut avoir, c'est celle qui consiste à définir les comportements économiques légitimes, les théories légitimes – autrement dit une efficacité de type normative, qui n'échappe pas aux rapports de pouvoir et qui, en ce sens, est politique.

Il convient donc de compliquer l'analyse offerte par les tenants de la sociologie dite « performativiste » – et non pas de la rejeter en totalité : s'il y a quelque chose de l'ordre de la performativité dans les modèles économiques, elle n'est pas là où les théoriciens de la performance la cherchent, mais en amont, dans la capacité de certaines théories à s'imposer comme valides et à se donner les moyens pour faire en sorte que le monde corresponde à ce qu'elles disent.²⁶

²⁵. Je n'ai pas insisté sur la relativité socio-culturelle des actes de discours, mais c'est un point important.

²⁶. C'est précisément la piste que développe Brisset [2014], en s'inspirant de l'économie des conventions.