

Présentation

Monsieur Pierre-Michel Menger

Citer ce document / Cite this document :

Menger Pierre-Michel. Présentation. In: Revue française de sociologie, 1997, 38-3. Sociologie et économie. Textes réunis et présentés par Pierre-Michel Menger. pp. 421-427.

http://www.persee.fr/doc/rfsoc_0035-2969_1997_num_38_3_4642

Document généré le 23/09/2015

Pierre-Michel MENGER

Sociologie et économie

En 1990 paraissait un ouvrage fort utile d'entretiens conduits par le sociologue Richard Swedberg avec dix-sept sociologues et économistes et portant sur les relations entre les deux disciplines (1). La sociologie européenne y était à peine représentée (2), et la diversité des courants de celle-ci absente par le fait même. Les sociologues interrogés avaient été sélectionnés, soit au titre de leur proximité directe avec les hypothèses rationalistes et individualistes de l'économie néo-classique, soit en raison de leur ambition de mathématisation et de formalisation, soit enfin parce que le terrain où ils opèrent est propice à la confrontation (le travail, les organisations). L'auteur de cette enquête écartait ainsi au moins le risque de ces variations simplistes du débat qui, du côté des sociologues les plus hostiles au dialogue, conduisent souvent au stéréotype illusoirement avantageux selon lequel la (bonne) sociologie serait par vocation gardienne de l'analyse réaliste et critique de la société, tandis que la théorie économique, immergée dans la fiction de ses modèles irréalistes, et de son axiomatique de l'acteur rationnel, n'aurait que la pseudo-neutralité positiviste d'une science adossée au capitalisme triomphant.

Il était pourtant regrettable que la sociologie apparût au bout du compte sur la défensive, dans le portrait qu'en livraient bon nombre de ses représentants. Discipline fragmentée, formations trop hétérogènes des étudiants, poids écrasant des classiques dont on repart perpétuellement (indice flagrant de non-scientificité selon Kuhn), ampleur démesurée des problèmes abordés, faiblesse des outils ou des entreprises de formalisation, et,

(1) Swedberg, au terme de son entreprise, reclassait ses interlocuteurs en quatre catégories : les « impérialistes » de chaque discipline – G. Becker et J. Coleman –, les chercheurs ouverts au dialogue – K. Arrow, A. Sen, R. Solow, G. Akerlof pour l'économie, H. White, M. Granovetter, pour la sociologie, et M. Olson, T. Schelling, A. Hirschman, J. Elster, au titre de leur virtuosité interdisciplinaire même –, les spécialistes de domaines carrefours – A.

Stinchcombe pour la sociologie des organisations, et O. Williamson pour l'économie des organisations, A. Soerensen pour la sociologie mathématique et la sociologie du travail – et les témoins de l'histoire des relations entre les deux disciplines – D. Bell, N. Smelser.

(2) Elster n'est qu'une exception relative, parce qu'il est disciplinairement relativement inclassable et à vrai dire plus cosmopolite qu'européen.

suprême humiliation, asymétrie dramatique dans les pulsions pluridisciplinaires, puisque les sociologues ne subiraient aucune pénalisation dans leur milieu en s'ouvrant aux analyses et aux méthodes de l'économie, alors que les économistes seraient sévèrement stigmatisés en concédant plus que de coutume (c'est-à-dire peu) aux sociologues. La plus ou moins discrète autoflagellation des sociologues était en quelque sorte la démonstration en acte des défaillances de leur discipline. Tranquillement assurée d'elle-même, l'économie pouvait, au contraire, par la voie de ses divers délégués, afficher tour à tour la force de ses ambitions intégratrices et hégémoniques, le doute éclairé sur les performances de ses formalisations, ou encore la pente hétérodoxe du dialogue avec d'autres sciences sociales et avec les théories institutionnalistes à rénover, mais, dans tous les cas, elle restait fermement arrimée aux vertus professionnelles et homogénéisantes de la formalisation et de la mathématisation, sans dissoudre son axiomatique unitaire dans des conflits collectivement ruineux. Les concessions faites aux critiques du paradigme néo-classique paraissaient somme toute modestes au regard des abîmes de perplexité confessés par la plupart des sociologues quant à leur propre discipline, et elles étaient assurées de demeurer impunies puisqu'elles apparaissaient dans un livre d'entretiens, hors du cercle sacré des revues professionnelles. Seule asymétrie positive, mais tout aussi symptomatique, les sociologues invités avaient une culture de la science voisine beaucoup plus étoffée que les économistes, généralement assez ou très ignorants de la grande variété des travaux de leurs collègues.

Si le prétexte précis de l'enquête de Swedberg – que penser des prétentions symétriquement impérialistes de James Coleman et de Gary Becker à unifier, chacun pour son compte, les sciences sociales? – n'était pas intemporel, et si les résultats pouvaient se ressentir de l'arbitraire de la sélection des chercheurs pratiquée, le fondement d'une interrogation croisée s'est révélé plus durable et sa portée plus générale : c'est que, depuis quelque dix ans, la question des rapports entre les deux sciences a été vigoureusement relancée théoriquement et que l'inventaire de leurs développements respectifs les plus récents y pousse davantage encore. De fait, les articles et les ouvrages consacrés aux relations entre les deux disciplines se sont multipliés. Un courant de recherche, la sociologie économique (3), s'est constitué, qui accueille des économistes dits hétérodoxes, un peu (mais, il est vrai à une autre échelle de mobilisation collective, dans le monde universitaire nord-américain) à l'image de l'intérêt qu'ont pu susciter, chez une partie des sociologues français, les hétérodoxies des économistes évolutionnistes et régulationnistes, ou aujourd'hui celle des

(3) À son volumineux livre manifeste, *Handbook of economic sociology* dirigé par N. Smelser et R. Swedberg, E. Lazega a consacré un compte rendu dans le numéro de janvier-mars 1997 de la *Revue française de sociologie*. Parmi les nombreux travaux qui

alimentent ce courant, signalons le récent article de J. Beckert (1996), qui voit dans le traitement de l'incertitude un point d'articulation central de la théorie économique de l'acteur et de la sociologie de l'action.

conventionnalistes. Des recherches approfondies sur la constitution du paradigme de l'*homo oeconomicus* (Demeulenaere, 1996) et sur la relation entre les deux sciences à la période charnière de la fondation et des premiers développements de la sociologie en Europe (Gislain, Steiner, 1995) ont été menées à bien en sociologie. Les économistes ne sont pas en reste quand ils discutent, par exemple, le projet colemanien de refondation de la sociologie sur un individualisme méthodologique sophistiqué (Frank, 1992), qu'ils présentent à leur communauté l'impact des travaux économiques sur l'évolution de la sociologie (Baron, Hannan, 1994) ou qu'ils livrent, dans une perspective plus hétérodoxe, une chronique des changements dans les relations des deux sciences (Ingham, 1996). Au centre de ces parcours croisés figurent certains objets ou champs de recherche privilégiés : les fondements de la théorie du choix rationnel et de l'individualisme méthodologique, le contrat, le travail, les organisations, les normes, l'information des acteurs.

En France, plusieurs de ces thèmes ont fait l'objet d'une intense exploration multidisciplinaire. De nombreuses recherches alimentent, par exemple, la contestation (en réalité presque aussi ancienne, en théorie économique, que l'adoption) du postulat de rationalité parfaite de l'acteur, en plaidant pour l'élargissement de l'assise et des arguments de la rationalité (rationalité cognitive, rationalité axiologique, rationalité argumentative et communicationnelle, rationalité des normes). Plus généralement, les travaux théoriques, mais aussi méthodologiques et historiques sur le principe de rationalité qui se multiplient dans les sciences sociales permettent d'étalonner avec précision la variété de ses usages passés et présents (Gérard-Varet, Passeron, 1995 ; Boudon, 1996). L'analyse du contrat a de même fait l'objet d'une quantité croissante de recherches situées à la croisée de la sociologie, de l'économie et du droit, et dont une livraison récente de *Sociologie du travail* (1996) s'est fait l'écho.

Le présent numéro de la *Revue française de sociologie* prend ainsi place dans un champ d'exploration aujourd'hui très actif. Plutôt que de centrer les contributions sur un seul thème, nous avons souhaité proposer un tableau assez large de ces mouvements d'échange et de recomposition. Les courants théoriques dont procèdent les travaux réunis ici comme les domaines couverts – santé, art, travail, organisations, épistémologie, analyse de l'action – sont divers, mais des affinités relient les questionnements auxquels ces objets sont soumis. Une brève présentation de chacun des textes permettra d'esquisser les contours de cet ensemble : si la non-homogénéité doctrinale était explicitement voulue, les zones d'intersection entre les théories sociologiques et économiques mises en œuvre par les divers auteurs témoignent d'une pratique plus courante que l'on ne le supposait, il y a peu d'années encore, de la diversification des mises scientifiques.

C'est par un dialogue explicite entre un économiste et une sociologue que s'ouvre ce numéro. Pierre-André Chiappori et Kristina Orfali exposent,

à deux voix, sur deux couples de thèmes centraux – les préférences de l'acteur et les contraintes de l'action, l'interaction et la négociation – les avancées contemporaines de la microéconomie et celles des sociologies de l'acteur (interactionniste, ethnométhodologique et tourainienne, principalement), en choisissant comme domaine d'exemplification les recherches sur la santé, rarement soumises jusqu'ici à un tel examen simultané. Sur des zones aussi sensibles de l'axiomatique des deux disciplines que peuvent l'être les conceptions et les modélisations des préférences, des valeurs, de l'environnement de l'action, des interactions, les rapprochements ou les évolutions symétriques, pour n'être pas systématiques ni toujours stables, ne sont plus ni négligeables ni simplement programmatiques : place est faite à une multiplicité de modèles, le marché en équilibre général et la société fonctionnellement intégrée et intégratrice ne fournissant plus les socles incontestables de l'analyse totalisante. Point d'irénisme cependant, avertissent les auteurs : c'est avec leurs forces respectives que les disciplines s'arment pour le dialogue, et non par leur affaiblissement vers un syncrétisme incontrôlable.

Objet de recherches économiques et économétriques nombreuses aujourd'hui, l'étude des marchés de l'art a été inaugurée par les sociologues. Dès ses premiers travaux, Raymonde Moulin avait pris appui sur la théorie économique de la valeur et celle de la concurrence imparfaite. C'est en reliant ici la sociologie des interactions à l'économie de l'information et de l'incertitude qu'elle réexamine le partage trop routinier entre analyse de l'action culturelle publique et analyse des marchés artistiques. S'agissant de la protection du patrimoine artistique national, rien des oscillations et des variations de l'action publique n'est compréhensible sans que les asymétries d'information sur l'identité et la valeur des biens, les exploitations stratégiques qui peuvent en être faites et les négociations sources de compromis soient introduites dans l'explication. Avant que soient échangés ou interdits de libre transaction des trésors nationaux, ce sont des informations que s'échangent les deux catégories d'acteurs, dans des situations d'interdépendance stratégique. Et la comparaison internationale montre bien que si les législations et les pratiques diffèrent selon les pays, partout se multiplient les marchandages ou les arrangements qui tirent parti de l'imperfection des définitions du patrimoine et des capacités d'expertise.

Mohamed Cherkaoui réouvre la question de la distinction micro-macro, source de solutions aussi divergentes en sociologie qu'en économie. Plutôt que la taille des unités d'observation, c'est la nature des simplifications et des stylisations opérées à chacun des niveaux qui importe et dont l'analyse raisonnée peut conduire à une caractérisation multidimensionnelle de la distinction. Par la combinaison de trois paramètres – les régularités à expliquer, la logique du comportement individuel (rationnaliste ou a-rationaliste) et les niveaux d'observation et d'analyse –, la multiplicité des théories peut être ordonnée et réduite à dix types distincts. Le classement ainsi opéré montre d'abord que le passage micro-macro n'intéresse pas tous les types de théories. Et quand ce passage est visé, c'est l'absence même d'une

solution unique qui impose de construire une grille de lecture commune pour comparer, plutôt que dissocier, les solutions élaborées par les sociologues et par les économistes. Apparaissent alors les motifs de fascination et les raisons de défiance à l'égard des théories qui, tels le fonctionnalisme ou le modèle de la concurrence pure et parfaite, ont prétendu réaliser l'intégration des deux plans. Le parcours débouche sur une opposition centrale : théories actionnistes contre macrostructuralisme. Si le problème du passage n'a certes pas de solution unique, c'est sur sa formulation et sa reconstruction que l'effort analytique doit porter pour dégager les arguments ultimes du choix à opérer.

Le travail et l'organisation constituent deux des domaines de recherche largement, et depuis longtemps déjà, ouverts aux échanges et aux imbrications disciplinaires. En retraçant trois configurations successives de ces échanges, sur trois objets distincts – l'employabilité, le pouvoir et la rationalité stratégique dans l'organisation, la culture d'entreprise – Bernard Gazier pratique un examen clinique des emprunts, transports et montages conceptuels réalisés chaque fois différemment, et avec des profits variables, par les chercheurs des deux sciences : les enjeux théoriques, à chaque période, ont aussi leurs ateliers, les théoriciens leurs boîtes à outils, et les relations entre disciplines supposent l'initiative d'agents prédateurs, importateurs, bricoleurs. Des affinités inattendues apparaissent, par exemple, entre l'opportunisme williamsonien, la rationalité limitée simonienne et les comportements stratégiques chez Crozier et Friedberg. Plus radical est le constat d'une oscillation, commune aux deux sciences, entre unanimisme et opportunisme dans la compréhension (positive ou normative) des comportements dans l'organisation, et, partant, entre deux visions des organisations, selon que les hétérogénéités individuelles et les asymétries correspondantes dans les rapports interindividuels y sont absorbées ou exprimées.

La firme n'est pas approchée chez Denis Segrestin par sa complexité interne, mais par sa position sur les marchés nationaux et internationaux, et dans les relations de coordination avec les partenaires industriels des réseaux de sous-traitance. Se situant au confluent de la sociologie de la régulation et de l'économie néo-institutionnelle, il analyse les normes industrielles de certification de la qualité. Leur mise en place et leur adoption pourraient *a priori* permettre aux firmes d'étendre le contrôle sur leurs fournisseurs – par standardisation des critères de qualité – en le faisant remonter de la production à la conception des produits, et à la gestion même de l'entreprise. Or l'analyse de terrain montre que ces normes sont des cadres, des dispositifs incomplets requérant des apprentissages et des traductions pour leur mise en œuvre chaque fois contingente. Le pragmatisme et l'opportunisme se logent dans l'application variable des « syntaxes » normatives et sont la condition même de leur efficacité dans une économie concurrentielle. À rebours de l'intuition, les normes de gestion et d'assurance de la qualité, loin de provoquer l'indifférenciation du tissu industriel, brouillent l'opposition entre standardisation et diversification

parce qu'elles reçoivent des usages ambivalents, articulés sur les ressources de chaque firme. Leur adoption passe par le filtre de l'apprentissage et des formes organisationnelles particulières.

Dans les présentations canoniques de leurs différences, sociologie et économie s'opposent frontalement : hétérogénéité des acteurs et des situations *vs* réduction paramétrisable à l'unité représentative de la diversité, pluralité des motifs et des rationalités déployées dans un monde opaque *vs* unité de la rationalité dans un monde calculable, ancrage des comportements – des préférences, des valeurs, des décisions – dans des relations d'interdépendance sans coordination globale *vs* conception solipsiste de l'acteur fondant la possibilité d'un équilibre complet des transactions.

Une autre lecture est proposée ici par Pierre-Michel Menger, qui analyse les ressorts d'une opposition, interne à chacune des deux sciences, entre théories déterministes et non déterministes. L'enjeu est la différenciation des acteurs et des situations d'action selon une même axiomatique : selon la façon dont l'action est temporalisée, l'acteur est décrit par ses dotations initiales et déterminé par son passé, les configurations des relations entre acteurs s'organisant selon les mouvements d'une machinerie logique, ou bien les acteurs expriment, opposent et ajustent leurs différences dans le cours des interactions, les situations devenant des jeux dynamiques, plus ou moins stabilisés, d'interdépendance. C'est dans les modèles non déterministes que les convergences présentes des théories économiques et sociologiques sont les plus visibles : les grandeurs cardinales sont alors les asymétries d'information, les phénomènes d'apprentissage, la dynamique des arrangements interindividuels, l'incertitude du cours de l'action. En contrepartie, la difficulté pour passer de l'analyse des situations d'interaction entre de petits nombres d'acteurs aux compréhensions des ensembles sociaux, si elle n'est pas surmontée, peut être cernée avec une plus grande précision comparative.

On ne trouvera donc point d'autoflagellation disciplinaire dans cet ensemble de contributions, ni de naïf décret scientifique d'intégration par effacement des divergences, mais plutôt l'intention fort pragmatique de montrer, à même le travail de la recherche, que le dialogue entre sociologues et économistes ne relève plus de mots d'ordre programmatiques, ni d'incantations pieuses, pas plus que ses limites n'autorisent à en affaiblir la portée, depuis que sa force est dans sa diversité et sa régularité.

Pierre-Michel MENGER

*EHESS-CNRS – Centre de Sociologie des Arts
105, boulevard Raspail, 75006 Paris*

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Baron J. N., Hannan M. T.**, 1994. – « The impact of economics on contemporary sociology », *Journal of economic literature*, 32, september, pp. 1111-1146.
- Beckert J.**, 1996. – « Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns », *Zeitschrift für Soziologie*, 25, 2, pp. 125-146.
- Boudon R.**, 1996. – « Au-delà de la rationalité limitée? », *Environnement et société*, 17, pp. 85-111.
- Demeulenaere P.**, 1996. – *Homo oeconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Favereau O., Lascoumes P., Musselin C., Berrivin R.** (dir.), 1996. – « Contrats et pratiques contractuelles. Approches pluridisciplinaires », *Sociologie du travail*, 38, 4 [numéro spécial].
- Frank R.**, 1992. – « Melding sociology and economics : James Coleman's Foundations of social theory », *Journal of economic literature*, 30, march, pp. 147-170.
- Gérard-Varet L. A., Passeron J.-C.** (éds.), 1995. – *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- Gislain J.-J., Steiner P.**, 1995. – *La sociologie économique : 1890-1920*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Ingham G.**, 1996. – « Some recent changes in the relationship between economics and sociology », *Cambridge journal of economics*, 20, pp. 243-275.
- Smelser N. J., Swedberg R.** (eds), 1994. – *Handbook of economic sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Swedberg R.** (ed.), 1990. – *Economics and sociology : redefining their boundaries. Conversations with economists and sociologists*, Princeton, Princeton University Press.