

Sci

CNRS
CENTRE NATIONAL
DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

**Histoire et actualité de la sociologie économique :
une mise en perspective d'apports francophones**

Jean-Louis Laville

2002

*Laboratoire de Sociologie du Changement des Institutions :
59 rue Pouchet, 75017 Paris
tél. : (33) 01 40 25 10 85 - fax : (33) 01 40 25 10 81*

Sommaire

1. Les enjeux conceptuels de la sociologie économique.....	5
Approche de l'action économique.....	7
Conception de l'acteur.....	8
Relations à la société.....	9
2. La nouvelle sociologie économique anglophone.....	13
L'encastrement	14
La construction sociale de l'économie	15
3. La nouvelle sociologie économique francophone	17
Action économique et coordination.....	17
Institutions et régulation.....	20
Retour sur la définition de l'économie	24
4. Diversité et unité de la sociologie économique contemporaine.....	28
Bibliographie.....	33

La naissance de la sociologie est indissociable de l'avènement de la modernité démocratique et de la révolution industrielle qui ont engendré une réflexion fondamentale de la part des auteurs classiques sur les relations entre économie et société. Confrontée aux mutations contemporaines, cette orientation de recherche retrouve une actualité qui se manifeste par le renouveau de la sociologie économique que l'on peut définir comme la perspective sociologique appliquée aux faits économiques [Swedberg, 1994 ; Gislain, Steiner, 1995].

Cette contribution a pour objet de mettre en rapport certaines composantes de cette « renaissance » [Lallement, 1996a] avec les options qui avaient marqué la sociologie économique originelle. Pour ce faire, il importe dans une première partie de rappeler les enjeux conceptuels autour desquels s'est constituée la sociologie économique et de comprendre son effacement progressif. Il s'agit ensuite dans une deuxième partie de noter les multiples signes prouvant sa réapparition contemporaine en particulier dans des recherches anglophones. Le regain observé vient également de problématiques forgées dans des contextes linguistiques différents qui ont enrichi « la nouvelle sociologie économique »¹ et la troisième partie est consacrée aux apports de la sociologie économique francophone. La quatrième partie conclusive s'attache à cerner dans ses divers développements la diversité et l'unité de cette sociologie économique contemporaine.

1. Les enjeux conceptuels de la sociologie économique

Jusqu'au dix-neuvième siècle, l'économie politique aborde les activités de production et de distribution de biens sans les isoler du cadre politique dans lequel elles s'inscrivent. Mais, entre 1870 et 1914, le statut de l'économie fait l'objet de vives controverses. La perspective de l'économie classique qui intégrait l'étude des institutions s'estompe, elle fait place à une querelle des méthodes. Les analyses statiques, normatives et déductives défendues par le marginalisme s'opposent aux approches plus dynamiques, descriptives et

¹ Voir par exemple la mise en perspective des sociologies économiques anglophone et francophone présentée par Benoît Lévesque et al. [2000].

interprétatives de l'école historique. Ce conflit se termine par le succès de « la révolution marginaliste » au début du vingtième siècle. Dès lors, l'économie néo-classique s'impose et affirme une conception dans laquelle « l'activité économique est considérée comme un processus d'allocation rationnelle de ressources rares à usage alternatif par des sujets qui cherchent à obtenir le maximum des moyens dont ils disposent (travail, revenu) en vue de satisfaire leurs objectifs de travail et de consommation, c'est-à-dire leur utilité » [Triglia, 2000, p. 114].

Face à cette définition restrictive qui identifie l'activité économique au fait d'économiser, les sociologues insistent sur la diversité de l'activité économique organisée « selon des normes différentes dans l'espace et le temps, influencées par des institutions économiques et non économiques. D'où l'utilisation de concepts qui soulignent l'historicité et la variété des modes de production comme celui de système économique » [*ibid.*, p. 115]. Ainsi, pour Sombart l'économie est « l'activité vouée à la recherche des moyens de subsistance ». Cette formulation est prolongée par Polanyi, quand il distingue les significations formelle et substantive de l'économie. L'économie formelle désigne le choix rationnel opéré sous conditions de rareté alors que l'économie substantive désigne l'ensemble des actions dérivées de la dépendance de l'homme vis-à-vis de la nature et de ses semblables. Dans l'acception formelle de l'économie, l'acteur opte pour des usages alternatifs de moyens rares alors que dans l'acception substantive la signification de l'action est construite historiquement et doit être recherchée empiriquement.

La sociologie économique, selon le terme utilisé par exemple par Durkheim et Weber, émerge donc pour se démarquer d'un paradigme néo-classique dans lequel les préférences de l'individu comme les moyens dont il dispose sont considérés comme des données et dans lequel ses comportements relèvent d'une action individuelle intéressée. Sans nier la rationalité utilitaire, il s'agit de l'englober dans une acception de l'économie qui ne s'y réduit pas et d'affirmer que l'activité économique peut être étudiée comme une activité sociale. Plus précisément, si l'on reprend la comparaison établie par Smelser et Swedberg [1994], il est possible de dire que la sociologie économique se caractérise par une ouverture plus large que l'économie orthodoxe

sur au moins trois registres : approche de l'action économique, conception de l'acteur, relation à la société.

Approche de l'action économique

L'action rationnelle selon Weber tranche par rapport à l'action traditionnelle ou affective tout en admettant deux formes, l'action rationnelle en finalité et l'action rationnelle en valeur. Cette classification se double de la mise en évidence du primat de l'activité rationnelle par rapport à une fin dans le capitalisme moderne. La distinction conceptuelle est complétée par une caractérisation de l'époque contemporaine dans laquelle l'action rationnelle en valeur s'estompe au profit de l'action en finalité, cette dernière étant associée au comportement économique si l'on suit la théorie marginaliste dont Weber reconnaît la validité.

En somme, l'action économique est l'un des vecteurs de l'action en finalité qui lui confère une place primordiale dans la modernité, sans pour autant que la référence à l'intérêt épuise la compréhension des faits économiques. Si, pour la science économique, l'action économique est appréhendée à travers la maximisation de l'utilité pour l'individu et du profit pour l'entreprise, la sociologie souligne de son côté la possibilité de différents types d'activité, activités économiques mais aussi activités à orientation économique. Dans « les catégories fondamentales de l'économie », Weber désigne en effet par « activité économique l'exercice pacifique d'un droit de disposition d'orientation essentiellement économique », l'orientation visant « dans son intention à aller au-devant d'un désir d'utilité » ; il définit par opposition comme « activité à orientation économique toute activité qui est orientée en principe à d'autres fins, mais qui tient compte dans son déroulement de faits économiques ou qui est d'orientation essentiellement économique mais utilise pour parvenir à ses fins des moyens violents ». Il poursuit ainsi : « nous désignons par le terme de rationalité formelle d'une activité économique son taux de calculations techniquement possibles et effectivement appliquées. Sa rationalité matérielle sera pour nous l'importance prêtée à une activité sociale d'orientation économique visant à l'approvisionnement de certains groupes d'individus donnés (quelle que soit par ailleurs leur étendue),

en s'inspirant de postulats appréciatifs (quels qu'ils soient) ayant servi, servant, ou pouvant servir à en dégager la valeur. Ces derniers sont d'une grande multivocité »². L'histoire économique peut être largement analysée à partir des tensions entre ces deux formes de rationalité, ce qui n'est pas sans évoquer les antinomies entre les dispositions substantive et formelle de l'économie selon Polanyi.

En résumé, l'ouverture propre à la sociologie économique consiste à associer au comportement intéressé d'autres formes de comportements économiques variables selon le contexte social ou historique. La force de l'économie néo-classique tient à la sélection d'une seule forme d'action, la recherche du gain maximal qui autorise selon Walras une rigueur particulière du raisonnement grâce à l'adjonction de la formalisation mathématique. Par contraste, la sociologie économique pose la question de la mobilisation de plusieurs modalités de l'action. L'activité économique n'est pas uniquement structurée par des comportements redevables de la rationalité instrumentale. En sus de l'intérêt, d'autres finalités humaines peuvent exister et expliquer des phénomènes économiques, qu'elles soient liées à des mobiles religieux ou à la quête de reconnaissance, de statut et de pouvoir. Ainsi, la recherche de la puissance ne se cantonne pas toujours dans les limites d'un intérêt bien compris. En outre, les principes axiologiques peuvent être appréhendés comme des orientations influençant l'action économique plutôt que comme des entraves à l'expression d'une rationalité maximisatrice. Au lieu de gêner l'action économique, de tels principes peuvent orienter celle-ci.

Conception de l'acteur

Cette diversité de finalités n'émane pas d'individus atomisés, mais d'individus insérés dans des relations sociales. Au postulat atomistique de l'économie orthodoxe, la sociologie économique oppose

² Ces citations sont extraites de Weber [1995, pp. 101-102 et p. 130] ; sur la fécondité de la distinction entre activités économiques et activités à orientation économique, cf. Roulleau-Berger [2001, pp. 19-20] ; sur les rationalités formelle et matérielle, cf. Lallement [2002, pp. 17-31].

une vision de l'action économique comme action sociale qui n'est pas indépendante du comportement d'autrui.

Pour ce qui est du concept d'acteur, l'économie orthodoxe part de l'individu alors que la sociologie économique part des groupes, des « acteurs en interaction » ou des « acteurs en société ». Autrement dit, si l'individualisme méthodologique n'est pas logiquement incompatible avec une approche sociologique comme l'indique l'œuvre de Weber, les actions individuelles y sont considérées comme des actions sociales prenant en compte le comportement d'autres individus et étant en conséquence orientées par ceux-ci dans leur déroulement. Les individus ne sont pas indépendants, au contraire ils s'influencent mutuellement, y compris dans la formation de leurs préférences.

Tout en défendant les apports du marginalisme [Swedberg, 1998], Weber soutient que le fait économique est un fait social dans la mesure où la recherche de biens rares s'effectue selon des modalités qui obligent l'acteur à tenir compte des comportements des autres acteurs économiques et du sens que ceux-ci donnent à leur action.

Relations à la société

Une autre divergence entre économie néo-classique et sociologie économique tient à l'approche des règles. Le fonctionnement optimal du marché suppose pour les économistes orthodoxes un certain nombre de conditions : homogénéité des produits, atomicité de l'offre et de la demande (absence de pouvoir des acheteurs et des vendeurs), information parfaite, mobilité parfaite des acheteurs et des vendeurs (pas de barrière à l'entrée et à la sortie), absence de rendements d'échelle, croissants, absence d'externalités. Le marché satisfait les préférences des individus au moindre coût si ces conditions sont remplies, mais en l'absence de certaines, l'intervention de l'État ou de diverses organisations palliant les déficiences du marché est envisageable.

A ce raisonnement en termes d'efficience se substitue en sociologie une approche reposant sur la notion de légitimité. Pour Mauss, la sociologie est la science des institutions entendues au sens de fait

social durkheimien, c'est-à-dire de « manières d'agir, de penser et de sentir extérieures aux individus et qui sont douées d'un pouvoir de coercition » [Durkheim, 1895, p. 5 cité par Steiner, 1999, p. 11]. Ainsi définies les institutions renvoient tant à des obligations sociales partagées qu'à des règles fondées sur des sanctions politiques fournissant un cadre pour l'action. Dans la perspective de Mauss, proche de l'institutionnalisme américain de Veblen, il existe une « interaction entre l'institution et le comportement des agents : ceux-ci sont contraints par celle-là, mais ceux-ci font évoluer celle-là » [Steiner, *op. cit.*, p. 12]. Par contraste, l'échange de biens est pour les économistes néo-classiques la forme de relation qui influence la conduite économique. Même quand ils se tournent vers l'examen des raisons d'être des institutions, le contraste demeure avec la sociologie où les processus économiques sont analysés en interaction avec le reste de la société, en intégrant des paramètres institutionnels et culturels. Les différences dans l'étude du contexte sociétal se doublent de différences d'objet et de méthode : l'économie se concentre sur la production d'hypothèses ou de théories de portée prédictive avec « un enthousiasme acritique pour la formulation mathématique » selon le jugement acerbe de Leontieff sur sa profession, la sociologie s'intéressant plus à la description de phénomènes concrets et à des approches compréhensives.

Pour les théoriciens fondateurs, la sociologie économique représentait donc une réaction sur plusieurs plans à la diffusion de l'économie néo-classique.

Tableau : économie néo-classique et sociologie économique³

	Économie néo-classique	Sociologie économique
Définition de l'économie	<ul style="list-style-type: none"> — Définition formelle — Économique comme science physico-mathématique 	<ul style="list-style-type: none"> — Définition substantive — Inclusion de toutes les activités orientées vers la subsistance, dérivées de la dépendance de l'homme à la nature et à ses semblables
Approche de l'action économique	<ul style="list-style-type: none"> — Rationalité formelle Utilitarisme — Motivation par poursuite de l'intérêt individuel 	<ul style="list-style-type: none"> — Adjonction à la rationalité formelle de la rationalité matérielle des activités à orientation économique — Diversité de motivations de l'action, rationnelle ou non
Conception de l'acteur	<ul style="list-style-type: none"> — Conception atomiste — Indépendance de l'individu 	<ul style="list-style-type: none"> — Action économique comme action sociale supposant la prise en compte par chacun du comportement d'autres individus
Relations à la société	<ul style="list-style-type: none"> — Respect des conditions d'optimalité du marché concurrentiel 	<ul style="list-style-type: none"> — Attention portée au cadre institutionnel et aux caractéristiques culturelles

Les rubriques de tableau si elles peuvent être distinguées sont néanmoins reliées : chez Durkheim l'approche de l'action économique

³ Ce tableau est librement inspiré de celui présenté par Carlo Trigilia [2002, p. 118].

se doit d'intégrer les représentations intériorisées par les acteurs qui sont assimilables à des institutions, elles procurent même des ressources de confiance, éléments non contractuels, qui rendent possibles les contrats marchands. Chez Weber la prégnance des principes axiologiques sur l'économie évolue en fonction des degrés de rationalisation et des formes institutionnelles, entre autres les formes religieuses. De plus, si l'approche par l'action met l'accent avec Weber sur les diverses formes de rationalité et les interactions entre agents et si l'approche par les institutions insiste avec Durkheim sur les règles et les normes sociales ayant des conséquences économiques, « la différence entre l'individualisme méthodologique (Sombart, Weber, Schumpeter) et l'institutionnalisme méthodologique (Durkheim, Veblen, Polanyi) ne doit pas être surestimée. En effet, ces deux positions reconnaissent en pratique, la nécessité de tenir compte des acteurs et de leurs motivations dans l'explication des phénomènes sociaux. Elles reconnaissent que les institutions naissent de l'interaction entre les acteurs. Une fois formées, celles-ci conditionnent les acteurs eux-mêmes » [Trigilia, *op. cit.*, 2002 ; Boudon, 1984].

Par-delà les différences d'inflexion, la sociologie économique propose un autre paradigme pour l'économie, refusant d'aborder cette activité humaine par simple analogie avec le physique, elle inclut dans son objet « la norme de valeur sous-jacente aux calculs technico-économiques » [Vatin, 1993, p. 126] et la réflexion sur la pluralité des logiques constitutives de l'agir économique. L'économique n'est pas une science mathématique, contrairement à ce qu'affirme Walras dans « Économie et mécanique » [Walras, 1987, p. 340, cité par Maréchal, 2001, p. 52], l'analyse peut « intégrer dans son champ un ensemble de phénomènes qui, bien qu'ayant un rapport avec le fonctionnement de la sphère productive, n'obéissent pas pour autant à la stricte logique marchande » [Maréchal, *op. cit.* ; p. 100].

En déplaçant le regard sur les différents plans mentionnés, la tentative initiale de la sociologie économique consistait bien à remettre en cause la vision restrictive de l'économie néo-classique. En fait, la véritable démarcation n'était pas entre économistes et sociologues mais entre les théoriciens qui envisageaient l'économie comme composante de la

totalité sociale et ceux qui n'étudiaient l'activité humaine qu'à travers des comportements d'optimisation.

Cependant à cette résistance va se substituer insensiblement une reconnaissance de l'autonomisation de la science économique et de la subordination de la sociologie. Ainsi Pareto fait de la sociologie un indispensable complément aux études d'économie politique, mais sépare les deux d'une manière si radicale qu'il rend la sociologie économique en principe impossible. Soutenant que l'économie traite de l'action logique et la sociologie de l'action non logique [Pareto, 1968], il cloisonne comme Walras l'économie pure et l'économie appliquée, seule susceptible d'une analyse plus sociale. Plus tard Parsons poursuit dans cette veine en affirmant que l'économie traite « des affectations alternatives de moyens rares à la satisfaction des besoins et la sociologie du rôle des fins communes ultimes et des attitudes qui leur sont associées et les sous-tendent » [Parsons, 1934, pp. 526-529]. Ces approches, couplées avec les conditions d'institutionnalisation des disciplines, ont eu pour conséquence l'abandon par la sociologie des objets considérés comme réservés à l'économie tel le marché. Se scindant en diverses spécialités, la sociologie se focalise sur l'étude des conséquences sociales des transformations économiques d'autant plus que la demande de recherche provenant des entreprises accélère la constitution de sous-disciplines comme les relations industrielles et la sociologie des organisations [Chanlat, 1989].

Principal foyer de résistance à cette évolution, la tradition marxiste porteuse d'une capacité de questionnement de l'économie comme catégorie spécifique des faits sociaux ne peut empêcher ce mouvement de fragmentation. Elle alimente une perspective critique dans plusieurs domaines dont la sociologie du travail et du développement où son influence de Marx s'avère majeure sans pouvoir empêcher l'oubli du projet initial de la sociologie économique.

2. La nouvelle sociologie économique anglophone

Dans les années 1970, le problème du statut de la science économique par rapport aux autres sciences sociales se pose avec une acuité nouvelle. Une extension de l'analyse économique à un grand nombre de

phénomènes non économiques est proposée à travers la théorie du choix rationnel qui s'implante en sociologie et sciences politiques. Cette situation fait écho au triomphe de l'économie néo-classique qui avait engendré la naissance de la sociologie économique. Sans se prononcer sur l'amplitude de cet écho, il convient de constater que c'est dans cette période que l'on renoue avec une sociologie économique contestant « l'économicisme » ou « l'impérialisme économique », que représente la propension à généraliser le raisonnement utilitaire à toutes les dimensions de la vie sociale. La formation en 1989 de la Society for Advancement of Socio-Economics (SASE)⁴ comprenant de nombreuses sections nationales et organisant des conférences annuelles, la parution de plusieurs anthologies, le renforcement de cette problématique dans les associations internationales de sociologie sont autant d'indices de la constitution d'un courant de recherche qui se reconnaît comme « nouvelle sociologie économique » [Swedberg, 1998]. Celle-ci prolonge les préoccupations exprimées à la naissance de la sociologie économique. La critique porte à nouveau sur la réduction des motivations humaines au calcul utilitaire, Etzioni [1988] argumente ainsi pour une reconnaissance de la bi-dimensionnalité des sujets humains, entre raison instrumentale et loi morale.

L'encastrement

La critique porte également sur l'hypothèse de prise de décision atomisée qui considère les sujets humains comme des monades. D'où le recours au concept d'« encastrement »⁵ emprunté par Granovetter à Polanyi pour mettre en évidence que l'action économique ne se limite pas à des rapports entre individus et est inscrite dans les relations et rapports sociaux propres à une société.

⁴. Dont la branche française est l'Association pour le développement de la socio-économie (ADSE).

⁵. La traduction du terme « embeddedness » a fait l'objet de débats ; nous choisissons les termes d'encastrement de préférence à ceux d'enchâssement ou d'insertion qui ont pu être aussi utilisés.

Si le terme d'encastrement est identique, les acceptions sont toutefois différentes chez les deux auteurs. « Si Polanyi avait introduit la notion d'encastrement pour montrer que dans les périodes précapitalistes, l'économie formait une partie organique de la société, Granovetter, lui, a utilisé ce concept afin de développer une thèse presque symétrique, puisqu'il s'en est servi pour faire ressortir la dimension fondamentalement sociale des actions économiques dans les sociétés capitalistes » [Swedberg, 1997, p. 243]. Pour ce dernier, le concept d'encastrement social, désigne les systèmes concrets de relations sociales dans lesquels est inscrite l'activité économique. Les choix d'un individu sont relatifs aux choix et aux comportements des autres individus, de même qu'aux liens personnels prévalant dans les réseaux, ces derniers étant définis comme un ensemble régulier de contacts ou de relations sociales entre des individus ou des groupes d'individus. L'encastrement peut être abordé sous deux aspects : l'aspect « relationnel » est centré sur les « relations personnelles » et l'aspect « structurel » sur « la structure du réseau général de ces relations ». Le second aspect permet d'analyser des segments de la structure sociale qui ne relèvent pas des groupes primaires.

La construction sociale de l'économie

Autre concept fondamental, celui de « construction sociale de l'économie » [Berger, Luckmann, 1966] qui plaide pour une analyse des institutions économiques d'un point de vue sociologique, historique et juridique. Cette option est apparemment proche de celle retenue par l'économie néo-institutionnelle⁶ selon laquelle les arrangements institutionnels sont destinés à minimiser les coûts de

⁶ En explicitant les apports francophones, il ne s'agit pas de ramener la sociologie économique à une addition des recherches anglophones et francophones. Si ce n'est pas le propos ici, il est évident qu'une présentation plus complète de la nouvelle sociologie économique supposerait de mentionner d'autres analyses comme celles relevant de la « political economy comparée » que C. Trigilia privilégie dans son ouvrage pour son apport sur le développement économique et la constitution de systèmes industriels locaux consolidés par la mobilisation de solidarités territoriales ; sur la sociologie économique italienne, voir aussi Laville et Mingione [1999] et sur les échanges entre celle-ci et des analyses françaises à propos des systèmes industriels locaux [Ganne, 1988].

transaction marchande. En réalité l'économie néo-institutionnelle procède d'un utilitarisme élargi quand elle envisage les institutions existantes comme les seules possibles parce qu'elles sont sélectionnées pour des raisons d'efficacité appréciées à partir de la réduction des coûts de transaction. Selon Granovetter, la sociologie économique conteste justement le fonctionnalisme sous-jacent à l'économie néo-institutionnelle qui « décourage l'analyse détaillée de la structure sociale pourtant essentielle pour comprendre la genèse des institutions » [Granovetter, 1985, p. 505]. Loin d'être la solution unique et obligée à des problèmes d'efficience, elles sont le fruit de l'histoire humaine et soumises à la contingence historique. On ne peut donc pas comprendre réellement une institution sans étudier le processus historique dont elle résulte. A l'origine d'une institution, plusieurs possibles historiques existent et l'institution résulte de la cristallisation de certaines relations personnelles particulières. Granovetter développe ainsi l'exemple de l'industrie électrique américaine qu'il a étudié [McGuire, Granovetter, Schwarz, 1993]. Si cette industrie peut nous paraître aujourd'hui très stable et tout-à-fait « naturelle », elle aurait cependant pu prendre des formes institutionnelles radicalement différentes. Autrement dit, l'institution telle qu'elle existe actuellement ne s'explique pas en termes d'efficience ; d'autres facteurs doivent être pris en compte, en particulier les réseaux de relations personnelles qui déterminent quelle solution s'est effectivement produite. L'analyse des réseaux doit donc être utilisée afin de saisir les facteurs explicatifs de la formation institutionnelle, car pour Granovetter, on peut définir les institutions comme des « réseaux sociaux figés ».

Le concept de construction sociale de l'économie a été, également, mobilisé dans des recherches qui rappellent la place tenue par l'État dans la diversité des formes d'industrialisation et d'organisation des entreprises, toutes présentées comme résultant du meilleur choix possible au regard de l'efficience [Fligstein, 1990 ; Dobbin, 1994] dans les analyses économiques orthodoxes. Parallèlement, la multitude des formes de la monnaie contredit la vision dominante de l'argent qui occulte sa dimension sociale [Zelizer, 1989]. Ce sont donc des objets considérés comme spécifiquement économiques qui sont abordés autrement par le biais de ces concepts et la notion même de marché

peut être réinterprétée en termes de structure sociale. Ainsi les marchés financiers [Mintz, Schwartz, 1985] et les marchés du travail [Doeringer, Piore, 1971] ont fait l'objet d'études allant dans ce sens.

3. La nouvelle sociologie économique francophone

Entreprises, monnaies et marchés du travail qui ont donné lieu aux recherches citées de sociologie économique anglophone ont aussi été au centre de travaux francophones.

Action économique et coordination

Ainsi, la démarche suivie par Boltanski et Thévenot [1991], consistant à prendre en considération le processus d'interprétation des acteurs eux-mêmes, les a amenés à rompre avec la construction bourdieusienne des prédispositions inscrites dans les habitus avec laquelle ils avaient pendant un temps cheminé. C'est dans cette rupture que sont nées les « grandeurs » pour exprimer cette motivation qu'ont les personnes à se grandir pour accéder à l'espace public. Boltanski et Thévenot montrent que les agents économiques, loin de se réduire à des individus maximisateurs, sont aussi des philosophes et des moralistes qui mobilisent des ressources éthiques et cognitives variées en lien avec les situations concrètes auxquelles ils sont confrontés ; d'où l'importance accordée dans leur approche aux notions d'épreuve et de justification.

Pour leur part, insatisfaits des instruments classiques de la théorie standard, Favereau et d'autres économistes trouvent chez les hétérodoxes américains l'idée de la coordination par les règles ainsi que chez Keynes l'intuition que les conventions sont au coeur des constructions sociales régulatrices des activités économiques [Favereau, 1989, pp. 273-328].

Apparus tous deux au milieu des années 1980, ces deux programmes de recherche des économies de la grandeur et de l'économie des conventions, quoiqu'intimement liés, méritent une distinction préalable.

Le premier propose un cadre théorique généralisable à toutes les disciplines des sciences sociales, dans la mesure où il construit des

équivalences permettant de détacher l'instrumentation conceptuelle des objets d'analyse propres à chacune des disciplines, et par la même occasion « de comprendre dans une formulation commune la composition [des] divers univers de référence » [Thévenot, 1986].

Quant au second, il vise plus spécifiquement le renouvellement de la discipline économique en proposant un ensemble de voies pour dépasser le réductionnisme néo-classique. Bien que l'économie des conventions s'inspire largement des idées issues des économies de la grandeur dans son questionnement sur la coordination des activités économiques, elle fait aussi appel à de nombreux autres courants critiques de la théorie économique standard.

Ces deux programmes de recherche apportent une théorie de la pluralité des registres d'action qui s'exerce à travers la diversité des grandeurs et des conventions. Par grandeur, il faut entendre le degré de qualification dans lequel se trouve une personne, en fonction d'un ordre de légitimité fondé sur un système éthico-pratique de justification. Boltanski et Thévenot [1991] ont identifié six de ces ordres de légitimité ou « modèles de cités » : inspiré, domestique, de l'opinion, marchand, civique et industriel. Construit au fil de l'histoire, chacun de ces modèles ou de ces « mondes », après avoir atteint une certaine stabilité sinon une hégémonie, aurait à un moment donné été formulé dans un ouvrage majeur de philosophie politique. Mais c'est parce qu'ils sont simultanément présents dans les sociétés modernes, que l'on peut maintenant parler de la pluralité des registres d'argumentation sur lesquels les personnes peuvent s'appuyer ou auxquels ils peuvent faire appel lorsqu'ils doivent justifier leur action ou contester celle des autres.

L'entreprise a été particulièrement privilégiée comme terrain d'enquête parce qu'on y trouve rassemblés, sous diverses formes et dans des combinaisons variées, les mondes mentionnés plus haut. L'obligation de résultats qu'entraîne ce type d'organisation rend nécessaire le compromis pour gérer les disputes et dépasser les oppositions naissant de la rencontre des mondes. Les dispositifs composites identifiés ont conduit à dégager des modèles d'entreprises tout en relativisant la trop forte cohérence parfois imposée à de telles analyses

[Eymard-Duvernay, 1987]. Une autre série d'études [Boltanski, Thévenot, 1990] sur le thème de la justesse et la justice dans le travail, a poursuivi cette démarche, développant en particulier des instruments de codage de matériaux empiriques. Dans l'ensemble, ces travaux constatent que la tendance à la flexibilisation des dispositifs du monde industriel entraîne en retour la nécessité de dépasser l'instabilité du monde marchand, conduisant ainsi de plus en plus fréquemment à des compromis avec le monde domestique fondée sur la confiance, la relation à long terme et l'engagement interpersonnel, d'où la popularité croissante des nombreuses formes de partenariat.

En visant la production d'un modèle général de la coordination économique par les conventions [Orléan, 1994], on vise à insérer les activités économiques dans un ensemble de relations sociales, autres que marchandes, reconnaissant le rôle important joué par ces formes de coordination. Sans renoncer aux principes de l'individualisme méthodologique, l'économie des conventions en rejette néanmoins le réductionnisme qu'elle considère comme le handicap le plus sérieux du paradigme néoclassique [Dupuy et al., 1989, pp. 141-145]. En considérant les conventions à la fois comme des résultats d'actions individuelles et comme des cadres normatifs contraignant les sujets, ces auteurs font valoir la nécessité de dépasser l'opposition entre individualisme et holisme.

Parmi les travaux produits par ce courant, en sus des modèles d'entreprises, deux thèmes ont été particulièrement développés rejoignant, comme indiqué ci-dessus, ceux abordés dans la sociologie économique anglophone : l'institution monétaire et les conventions du travail. En ce qui touche le premier, les recherches d'Aglietta et Orléan [1998] ont démontré l'étroitesse de la vision néoclassique d'une monnaie neutre dont la valeur varierait selon les préférences d'une multitude d'agents isolés. Il suggère au contraire que le marché financier ne peut fonctionner que sur la base d'une coordination *a priori* des anticipations. Cette coordination s'exprime à travers des conventions, c'est-à-dire la construction sociale de représentations collectives servant de références communes aux agents individuels. Ainsi, l'arbitrage privé est remplacé par un arbitrage social et toute crise monétaire est d'abord une crise de cet arbitrage social.

Les conventions du travail ont également fait l'objet de nombreuses études. Reprenant le concept de « marché interne de travail » [Doeringer, Piore, *op. cit.*, 1971], Favereau [1989 ; 1994, pp. 113-138] suggère par exemple une nouvelle typologie à l'intérieur de laquelle ces marchés internes sont considérés comme des organisations anti-marchés. Ces modes d'allocation des ressources, créés à travers des processus complexes d'apprentissage individuel et collectif, produiraient de nouveaux objets de compromis sous la forme de règles, de normes ou de conventions en réponse aux incertitudes de la relation marchande. Salais et Storper ont approfondi cette réflexion en s'intéressant plus spécifiquement aux relations de travail [Salais, 1989, pp. 199-240 ; Salais, Storper, 1993]. Enfin, alors que les conventions d'identité sont productrices d'identités sociales, les conventions de participation s'expriment plutôt au niveau des sphères de la négociation et du débat. Enfin d'autres organisations productives que les entreprises ont été abordées. C'est par exemple à l'analyse de la forme institutionnelle associative que s'intéresse pour sa part Enjolras [1995]. Pour tenir compte de sa spécificité qui tient à son statut à la fois de corps intermédiaire et d'acteur économique, l'auteur l'appréhende en tant que « dispositif de compromis entre les grandeurs ».

En résumé, dans le programme conventionnaliste ce sont les modalités de coordination des actions individuelles qui sont au coeur de l'analyse. L'élargissement de l'objet économique vient de ce que la coordination marchande perd son monopole pour n'être plus que l'une des formes d'interaction possibles.

Institutions et régulation

Dans d'autres approches, d'une manière convergente, le marché ne constitue plus le mécanisme auto-régulateur qui permettrait de se dispenser d'institutions [Boyer, Saillard, 1995, p. 534]. La forme marchande est ramenée à une codification des relations, intégrée dans un ensemble où coexistent d'autres codifications. Ainsi l'école de la régulation se distingue par sa réflexion sur les aspects macrosociologiques.

Les régulationnistes, contrairement à d'autres analyses d'inspiration marxiste, ne réduisent pas les rapports de travail à des rapports d'exploitation. Ils considèrent que les rapports de travail sont régis par des formes structurelles, telles que les institutions, qui résultent de compromis passés entre acteurs sociaux. La notion de mode de régulation, à laquelle il est fait appel pour expliquer les périodes de relative stabilité et l'irruption de crises, désigne un ensemble cohérent de mise en forme de divers rapports sociaux, de dispositifs institutionnels, de techniques et organisations productives assurant une régularité de la croissance économique et une stabilité des fonctionnements sociaux. Dans cette perspective, les cadres sociaux généraux conditionnent les activités économiques et les grandes crises sont non seulement économiques mais aussi politiques et culturelles [Boyer, 1995a, 1995 b ; Lipietz, 1989, 1984]. Grâce à un ensemble hiérarchisé de notions intermédiaires, la perspective des régulationnistes permet de dépasser la notion trop globalisante de mode de production et de rendre compte autant de la diversité géographique des capitalismes que de la variabilité temporelle de la configuration des formes sociales. Elle a ainsi produite une périodisation plus précise que celles proposées jusqu'ici, en mettant en évidence la spécificité maintenant bien établie de la croissance d'après-guerre, caractérisée par le compromis social dit « fordiste » construit autour de l'institutionnalisation du rapport salarial, dans lequel l'augmentation du pouvoir d'achat a pour contrepartie le renoncement à tout contrôle ouvrier sur l'organisation du travail [Aglietta, 1976 ; Aglietta, A. Brender, 1984 ; Coriat, 1979]. Elle a également laissé entrevoir la nécessité d'un nouveau contrat social pour sortir de la période de mutations et d'instabilité qui a succédé à l'expansion.

La dimension institutionnelle de l'analyse correspond aux règles autour desquelles les acteurs sociaux ont trouvé des compromis explicites permettant de stabiliser leurs relations ; les règles sont alors définies comme toute régularité qui fournit un repère pour l'action en dépassant les limites des groupes primaires dans lesquels les personnes se côtoient quotidiennement (règles de droit opposables à tous et relevant du législateur, règlements relevant de l'appareil d'État, expression de la collectivité, accords conventionnels opposables aux

signataires, accords régissant les rapports entre acteurs locaux). Autrement dit, la dimension institutionnelle rend compte des « règles du jeu » légitimant les mécanismes de formation des décisions. La prise en compte de celle-ci amène par exemple à distinguer l'action publique et l'entreprise privée parce que la genèse du registre de la légitimation propre au service public « implique directement une relation de type politique » [Rouban, 1991] qui lui est spécifique. Cette dimension institutionnelle est à distinguer de la dimension organisationnelle qui correspond aux modes de division et de coordination régissant la production et le travail dans toute entité économique ayant pour objet de produire et de distribuer des biens ou des services. Toutefois, les deux dimensions institutionnelle et organisationnelle sont inscrites dans un processus de dépendance mutuelle puisque chaque dimension possède sa propre autonomie, ses acteurs, sa culture et ses enjeux [Bélanger, Lévesque, 1992]. Autrement dit, la hiérarchie des dimensions peut se renverser lorsque émergent de nouvelles formes de coordination dont la dynamique conduit à la contestation et la transformation des formes institutionnelles. Éventuellement, dans la mesure où elles débouchent sur de nouvelles interprétations des conflits ou de formulations des enjeux, elles peuvent mener à une nouvelle configuration de la société.

En outre, l'approche de la régulation peut être interprétée en termes sociologiques à partir de la théorie des mouvements sociaux : les luttes entre acteurs sociaux débouchent sur des compromis institutionnalisés dont les caractéristiques influent sur le champ des possibles, en matière de formes concrètes de coordination. Le cadre théorique proposé [Bélanger, Lévesque, 1991] permet de dépasser la focalisation sur le rapport salarial et le monde industriel, mais également de mettre en lumière une nouvelle forme institutionnelle, le rapport de consommation et l'importance des services [Du Tertre, 1995]. Il devient alors possible de rendre compte de l'État-providence autrement que comme une simple extension du rapport salarial et d'identifier le providentialisme comme un rapport de consommation dans lequel les normes auxquelles les usagers doivent se conformer sont définies de façon centralisée en échange d'un accès universel. Si le fordisme est le produit d'un type de compromis en vertu duquel les travailleurs reçoivent une partie des gains de productivité en échange de leur

exclusion de l'organisation du travail, de même le providentialisme résulte d'un compromis dans les services où les usagers obtiennent une égalité d'accès mais s'en remettent à une administration de type bureaucratique pour la définition des besoins. Conformément au projet régulationniste, mais sans se focaliser sur le rapport salarial et le monde industriel, la dimension des rapports sociaux reste au centre de l'analyse. C'est à ce niveau que s'affrontent les groupes ou les mouvements sociaux autour des enjeux du pouvoir, de la détermination des orientations normatives, du contrôle des ressources [Touraine, 1973].

Parmi les recherches sociologiques qui s'intéressent aux formes institutionnelles et aux rapports sociaux, figurent aussi les travaux menés autour de la notion d'« analyse sociétale », abordant les systèmes socio-économiques nationaux comme espaces d'éducation et de qualification induisant des formes d'organisation [Maurice, Sellier, Silvestre, 1982 ; Gazier, Marsden, Silvestre, 1998] des entreprises et des marchés du travail. Dans leur sillage, des recherches, conjuguant comparaison internationale et mise en perspective historique, se sont attachées à saisir l'évolution du marché du travail. Certaines avancent une lecture plus culturelle de l'effet sociétal [d'Iribarne, 1990], d'autres participent d'une déconstruction des catégories relatives à l'emploi (population active, chômage, ...) en montrant qu'elles « se constituent socialement, c'est-à-dire en fonction de normes et de règles sociales » [Maruani, Reynaud, 1993, p. 3]. L'interrogation se déplace du travail vers l'emploi pour fonder une sociologie de l'emploi, c'est-à-dire des modalités d'accès et de retrait du marché du travail et des statuts sociaux qui en découlent [Lallement, 1994 ; Rose, 1998].

Il convient, par ailleurs, de mentionner les recherches qui posent la question de la régulation socio-économique à partir de l'entreprise non pas en se contentant de mentionner le poids des contingences sur celle-ci mais en la considérant comme un fait social. Pour les sociologues qui promeuvent l'idée d'une sociologie de l'entreprise [Alter, 1996 ; Francfort, Osty, Uhalde, Sainsaulieu, 1996 ; Thuderoz, 1997 ; Segrestin, 1996 ; Piotet, 1998, pp.89-108], la dimension institutionnelle propre à l'entreprise tient à ce qu'elle n'est pas seulement le lieu de conflits sociaux, elle influe parallèlement sur les

représentations et les structures sociales. L'importance de l'entreprise en tant qu'institution est paradoxalement accentuée par la raréfaction de l'emploi : « le rapport au temps demeurant plus que jamais marqué par l'emploi en tant que gage d'insertion sociale, le travail continue d'occuper une place centrale dans le système valoriel de sociétés qui n'ont pourtant jamais connu, depuis le dix-neuvième siècle, un si faible volume d'heures ouvrées » [Lallement, 1996b, p. 135].

Retour sur la définition de l'économie

Une partie importante de la nouvelle sociologie économique s'attache ainsi à expliquer sociologiquement la formation des grandeurs marchandes comme les marchés financiers ou les marchés du travail et à prendre en compte les institutions, par exemple les entreprises, encadrant les comportements marchands. « La sociologie économique du marché offre l'avantage de rassembler certains des travaux les plus puissants et les plus novateurs » [Steiner, *op. cit.*, p. 6], mais un tel constat ne saurait amener à conclure que la nouvelle sociologie économique se limite à une sociologie des marchés car cela reviendrait à naturaliser ou « absolutiser » [Barber, 1995, pp. 387-413] le marché. L'originalité de plusieurs composantes de la sociologie économique contemporaine consiste justement à remettre en cause cette conception selon laquelle le marché surplombe la société et lui impose sa loi. Une acception plus large de l'encastrement des activités économiques est alors avancée, en s'appuyant sur l'apport de Polanyi.

Comme il a été mentionné plus haut, quand Granovetter parle d'encastrement social, il s'agit pour lui d'insister sur les relations de confiance liant des personnes pour expliquer la nature de certaines stratégies d'entreprises. Les choix d'investissement guidés par une logique de rentabilisation du capital sont tellement ouverts qu'il existe des cas où les décisions des entreprises ne peuvent être comprises que par la médiation de réseaux personnels expliquant pour partie l'option finalement sélectionnée ; il n'empêche que celle-ci, tout en passant par le prisme de réseaux sociaux, se situe dans le cadre d'un calcul de maximisation du retour sur investissement inhérent à l'économie de marché. Le propos de Polanyi est autre. Pour lui l'encastrement traduit l'inscription des actions économiques dans un cadre institutionnel. Au

sein de la démocratie moderne, comme dans les sociétés traditionnelles mais selon les articulations qui lui sont propres, plusieurs pôles économiques peuvent être distingués.

— Le pôle dominant est à l'évidence celui de l'économie marchande. Il correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée au marché. Le marché permet une rencontre entre offre et demande de biens et services aux fins d'échanges à travers la fixation de prix. La relation entre offreur et demandeur s'établit sur une base contractuelle à partir d'un calcul d'intérêt qui autorise une autonomisation par rapport aux autres relations sociales. Ce qui peut alors être souligné en s'inspirant de Polanyi, c'est qu'il existe une tendance propre à la modernité de désencastrement du marché. Mais elle est contrecarrée par des relations récurrentes de la société ayant pour but de « socialiser » le marché, c'est-à-dire de l'inscrire dans un ensemble de règles élaborées à partir d'un processus de délibération politique. Autrement dit, la tension entre désencastrement et encastrement peut être considérée comme constitutive de l'économie marchande moderne. Historiquement, à un ensemble de marchés régulés s'est substitué au XIX^{ème} siècle une poussée vers l'établissement d'un marché autorégulateur qui a lui-même engendré la création d'institutions régulatrices [Verley, 1999, pp. 66-69]. « La plupart des marchés qui existent aujourd'hui sont avant tout des règles, des institutions, des réseaux qui encadrent et contrôlent la formation et la rencontre de l'offre et de la demande ». Mais ils sont contestés à leur tour par des élans de dérégulation appelant à « l'alignement de ces marchés divers sur la norme idéale et impersonnelle du marché concurrentiel parfait, à la désocialisation des marchés » [Gadrey, 1999]

— Le cantonnement du marché ne s'exprime pas que par son encadrement institutionnel. L'autre pôle est tout aussi constitutif de la modernité démocratique que l'économie marchande, celui de l'économie non marchande qui correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée à la redistribution. La redistribution est le principe selon lequel la production est remise à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose une procédure définissant les règles des prélèvements et de

leur affectation. De fait s'établit ainsi une relation dans la durée entre l'autorité centrale qui impose une obligation et les agents qui y sont soumis. L'économie marchande n'a pu réaliser la promesse d'harmonie sociale dont elle était porteuse. Au contraire avec la montée de la question sociale, se fait jour la nécessité de promouvoir des institutions susceptibles d'en contrecarrer les effets destructeurs. Un autre principe économique que le marché, la redistribution, est donc mobilisé à travers l'action publique pour donner naissance à l'État social qui confère aux citoyens des droits individuels grâce auxquels ils bénéficient d'une assurance couvrant les risques sociaux ou d'une assistance constituant un ultime recours pour les plus défavorisés. Le service public se définit ainsi par une prestation de biens ou services revêtant une dimension de redistribution (des riches vers les pauvres, des actifs vers les inactifs,...) dont les règles sont édictées par une autorité publique soumise au contrôle démocratique [Strobel, 1995].

Le cadre analytique de Polanyi n'implique pas une négation de l'inscription de relations marchandes dans des réseaux de relations. Il n'en demeure pas moins que l'encastrement sur lequel il insiste émane des limites posées à la logique du marché par la communauté des citoyens. Cet encastrement politique s'exprime entre autres par des droits sociaux et à travers des dispositions législatives et réglementaires comme des instances de négociation collective. Plusieurs auteurs comme Zukin et Di Maggio [1990] ont insisté sur cet encastrement politique et critiqué un rabattement de la notion d'encastrement sur les réseaux sociaux.

En outre, la monétarisation inhérente aux pôles marchand et non marchand ne doit pas faire oublier l'économie non monétaire qui correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services s'effectue prioritairement dans le cadre d'échanges réciprocaires. La réciprocité caractérise la relation établie entre des groupes ou personnes grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester et de renforcer un lien social entre les parties prenantes. Le cycle de la réciprocité s'oppose à l'échange marchand parce qu'il est indissociable des rapports humains qui mettent en jeu des désirs de reconnaissance et de pouvoir et il se distingue de l'échange redistributif parce qu'il n'est pas imposé par un

pouvoir central. La spécificité de la réciprocité dans les sociétés modernes réside dans le fait qu'elle déborde le registre de l'instrumental et du stratégique pour se situer plutôt dans une perspective d'intercompréhension qui ne réduit pas autrui à un moyen. Une déclinaison particulière de la réciprocité correspond au principe de l'administration domestique consistant à pourvoir aux besoins de son groupe d'appartenance familial. En quelque sorte, l'administration domestique peut être considérée comme une forme de réciprocité limitée à ce groupe.

Une autre singularité de la sociologie économique est de s'intéresser aux dimensions non monétaires de l'économie. L'économie domestique continue à modeler en partie les autres pans de l'économie et les recherches sur les rapports sociaux de sexe montrent combien les inégalités dans les familles sont indissociables des modes de fonctionnement des États-providence [Lewis, 1992] et se répercutent dans les différences entre les sexes au sein du salariat [O'Connor, 1996]. Au-delà de cette économie qui délimite la sphère privée se constituent par ailleurs des formes d'économie non monétaire qui s'arriment dans l'espace public : Cerezuelle [1997] pour l'autoproduction, Héber-Suffrin [1998] pour les réseaux d'échanges de savoir ou Servet [1999] pour les systèmes d'échange local dessinent les contours de ces tentatives de reconquête d'espaces d'autonomie collective.

Trouvant un écho dans ces explorations, la démarche du Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales (MAUSS) a pour ambition de s'opposer à un utilitarisme généralisé qui expliquerait l'ensemble des actions humaines par la recherche d'un intérêt individuel. Sans tomber dans l'excès inverse qui privilégierait la gratuité, il s'agit de penser « une certaine originellité de l'obligation de donner, recevoir et rendre » [Caillé, 1993, p. 4] qui n'est pas réservée aux sociétés archaïques et s'étend aux sociétés contemporaines. Il importe d'éviter à la fois une occultation de la force du don dans la socialité primaire et une mythification de ce principe qui aboutirait à prôner une hypothétique économie du don, illusoire alternative au marché.

En somme, la reconnaissance d'une économie à trois pôles ne suppose aucune sous-estimation du rôle de l'économie de marché et n'établit entre ces économies aucune fausse symétrie. L'économie de marché a partie liée avec le mouvement d'émancipation individuelle et de progrès du niveau de vie ; elle présente une force d'attraction par la simplicité des modes de régulation qui la caractérise, ce qui lui a permis de conquérir une place de plus en plus prépondérante. Ceci dit les deux autres pôles, secondaires ou supplétifs dans l'organisation sociale que nous connaissons, doivent être intégrés à la réflexion pour analyser la société et ses modes de régulation. Les relations entre économie et société peuvent alors être abordées dans une perspective d'économie plurielle, autrement dit d'une économie dont le marché est l'une des composantes qui tout en étant majeure n'est en rien unique. Cette problématique d'économie plurielle [Aznar et al., 1997 ; Roustang et al., 1996] rassemblent divers chercheurs en Europe [OCDE, 1996], rassemble de nombreux chercheurs en Europe, vise à défricher d'autres voies de réflexion que celles émanant du face-à-face entre les partisans d'un inéluctable ajustement à la nouvelle donne libérale et les dénonciateurs des effets de domination engendrés par cet ordre économique mondial.

4. Diversité et unité de la sociologie économique contemporaine

On retrouve dans la sociologie économique contemporaine les divers plans identifiés dans la sociologie économique originelle.

Pour la nouvelle sociologie économique anglophone illustrée par Granovetter, l'action économique s'inscrit dans des réseaux de relations personnelles [Swedberg, Granovetter, 1994] ; il est possible d'étudier les rapports de l'économie et de la société en observant les formes d'échanges concrets entre les membres des réseaux sociaux.

Pour les conventionnalistes, la nécessité d'agir incite à restreindre l'incertitude et la complexité par le recours à un nombre limité de logiques d'action. Toutefois, la coordination des actions individuelles telle qu'elle émane de l'interprétation des situations par les acteurs n'implique aucun monopole de la coordination marchande. Les dispositifs cognitifs ont des fondements divers empruntant à des

grandeurs reconnues, repérables dans la philosophie politique, et traduites en représentations du monde à partir de l'engagement des personnes et des objets.

Pour les institutionnalistes, la notion de mode de régulation met en évidence l'existence d'un ensemble articulé d'institutions à travers lequel peuvent être compris les régimes d'accumulation et les rapports salariaux, ce qui permet de concevoir la diversité spatiale et temporelle des capitalismes que la « political economy » [Triglia, *op. cit.*] s'attache à approfondir.

Quant aux chercheurs qui défrichent la notion d'économie plurielle, ils réactualisent la question de la définition de l'économie tout en s'appuyant, comme cela sera détaillé ci-dessous, sur des acquis venus d'autres composantes de la sociologie économique concernant à la fois la théorie de l'action et l'importance des cadres institutionnels.

Les apports propres à la sociologie économique peuvent en effet être perçus comme plus complémentaires que séparés. C'est du moins cette perception d'une possible complémentarité qui semble progresser au détriment des critiques mutuelles antérieures. Si l'on revient en arrière, indéniablement, ce sont les différences qui ont été d'abord soulignées. Les exemples abondent, ils touchent par exemple aux positions respectives de Granovetter, Polanyi et Bourdieu. Granovetter a suggéré que Polanyi aurait une conception « sur-socialisée » des économies traditionnelles et une conception « sous-socialisée » des économies contemporaines. Il y aurait même une contradiction logique à appréhender le « désencastrement » de l'économie tout en concentrant son propos sur les actions émanant de la société pour contrecarrer l'hégémonie du marché. Comment parler de résistance si la domination du marché est sans partage ? Ce paradoxe se reproduirait dans les conceptualisations influencées par Polanyi comme celle de l'économie plurielle et la sociologie économique devrait privilégier la sociologie des marchés plutôt que d'emboîter le pas à Polanyi, sa tâche principale consisterait à reconquérir les domaines des relations marchandes qui avaient été abandonnés aux économistes orthodoxes et non à mettre en évidence la pluralité des principes économiques. Pour sa part, Granovetter a été mis en cause pour son

« interactionnisme méthodologique » qui induirait une incapacité d'analyser de façon explicite le rôle essentiel qu'exercent sur les actions et les réseaux des individus des forces culturelles et politiques qui les dépassent [Bourdieu, 1997 ; Wacquant, 1992]. Si Granovetter n'oublie pas les institutions, il les aborde à partir des réseaux qui concourent à leur formation sociale, ce sont des cristallisations de relations personnelles ; d'où les objections de Bourdieu ou Wacquant sur la dimension structurelle des rapports sociaux possédant un statut théorique irréductible aux relations personnelles et ne pouvant être confondue avec des interactions empiriquement observables. La tradition de recherche postulant la prééminence de rapports sociaux qui déterminent les interactions entre agents sociaux qui déterminent les interactions entre agents sociaux, elle-même accusée d'assimiler cadre politique et domination, s'opposerait à la nouvelle sociologie économique qui procéderait à la reconstruction de l'agrégation des actions individuelles.

Mais ces débats ont tendance à s'atténuer pour faire place à une acceptation mutuelle progressive qui décèlerait dans la multiplicité des problématiques un gage de vitalité de la sociologie économique actuelle, voire une opportunité d'enrichissement de chacune d'entre elles sans volonté synchronique. Si l'école bourdieusienne persiste à cultiver sa différence, dans des textes récents, Granovetter reconnaît que sa volonté d'émancipation par rapport aux grands systèmes explicatifs ligés par Parsons a pu l'amener à négliger des forces sociales, culturelles et politiques qu'il importe de réintégrer dans l'analyse. Tout en continuant à se démarquer d'un Polanyi « polémique », il admet désormais l'importance du Polanyi « analytique ». « Entre le Polanyi polémique qui surestime l'autonomie du marché et le Polanyi analytique qui, le premier, indique comment on peut étudier la façon dont l'échange, la redistribution et la réciprocité interagissent entre eux et se complètent comme modes d'allocation dans toutes les sociétés, il est clair que je me sens beaucoup plus proche du second » [Granovetter, 2000, p. 39].

Suite à ces évolutions, une hypothèse peut être avancée : la constitution d'un champ intellectuel nourri de plusieurs inspirations au sein duquel les chercheurs concernés commencent à déceler des

convergences plutôt qu'à traquer les divergences. De la même façon, d'autres rapprochements sont notables entre les courants qui ont été mentionnés ci-dessus à travers des colloques, conférences et séminaires qu'ils soient internationaux ou nationaux. Outre les rencontres annuelles déjà citées de la SASE et celles de ses sections nationales, peuvent être mentionnés les Comités de recherche « sociologie économique » de l'Association internationale de sociologie et de l'Association internationale des sociologues de langue française, sans oublier des formations, des séminaires comme, en France, celui organisé par l'Institut de recherche interdisciplinaire en socio-économie (IRIS). Finalement, la cohérence de la sociologie économique tiendrait à des choix fondamentaux comme celui de ne pas autonomiser l'économie et de l'étudier dans ses relations avec les aspects culturels et politiques de l'organisation sociale ; autrement dit de penser ensemble économie et société.

Bibliographie

- AGLIETTA M., BRENDER A., *Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, Paris, Calmann-Lévy, 1984.
- AGLIETTA M., *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États—Unis*, Paris, Calmann-Lévy, 1976.
- ALTER N., *Sociologie de l'entreprise et de l'innovation*, Paris, Presses Universitaires de France, 1996.
- AZNAR G., A. CAILLÉ, J.L. LAVILLE, J. ROBIN, R. SUE, *Vers une économie plurielle*, Paris, 1997.
- BÉLANGER P.R., LÉVESQUE B., « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », *Cahiers de recherche sociologique*, no 17, 1991.
- BELANGER P.R., LEVESQUE B., Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1992), in DAIGLE et ROCHER, *Le Québec en jeu*, Montréal, Presses Universitaires de Montréal, 1992.
- BERGER P.L., LUCKMANN T., *The Social Construction of Reality : a Treatise in the Sociology of Knowledge*, London, Penguin, 1966.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 1991.
- BOLTANSKI L., THÉVENOT L., Justesse et justice dans le travail, *Cahiers du Centre d'études de l'emploi*, 33, Paris, Presses Universitaires de France, 1990. BOURDIEU P., Le champ économique, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, septembre 1997.
- BOUDON R., *La place du désordre. Critique des théories du changement social*, Paris, Presses Universitaires de France, 1984.

- BOYER R., « Aux origines de la théorie de la régulation », in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, Éditions La Découverte, 1995b.
- BOYER R., « Vers une théorie originale des institutions économique », in R. Boyer et Y. Saillard (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, Éditions La Découverte, 1995a.
- BOYER R., SAILLARD Y. (sous la dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, Éditions La Découverte, 1995.
- CAILLE A., « Embeddedness, Ordres et Contextes », in A. Jacob, H. Vérin (ed.), *L'Inscription Sociale du Marché*, Paris, Éditions L'Harmattan, 1995 .
- CAILLÉ A., Ce que donner veut dire. don et intérêt, *Revue du MAUSS*, n° 1, Paris, La Découverte, 1993.
- CEREZUELLE D., *Pour un autre développement social*, Paris, Desclée de Brouwer, 1997.
- CHANLAT J.F., L'analyse sociologique des organisations : un regard sur la production anglo-saxonne contemporaine (1970-1988), *Sociologie du travail*, n° 3/89, 1989.
- CORIAT B., *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Christian Bourgois Éditeur, 1979.
- D'IRIBARNE P., *Le chômage paradoxal*, Paris, Le Seuil, 1990.
- DOBBIN F., *Forging Industrial Policy : The United States, Britain and France in the Railway Age*, Cambridge, University Press, 1994.
- DOERINGER P., PIORE M., *Internal Labor Market and Manpower Analysis*, Heath and Company, Lexington (Mass.), 1971.

- DU TERTRE C., « Le changement du travail et de l'emploi : le rôle majeur des relations de service », *Les Cahiers de Syndex*, n° 4, 1995.
- ENJOLRAS B., *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 1995.
- ETZIONI A., *The Moral Dimension, Toward a New Economics*, New York, Free Press, 1988.
- EYMARD-DUVERNAY F., « Introduction : les entreprises et leurs modèles ». *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, no 30, V-XXII, 1987.
- FAVEREAU O., « Marchés internes, marchés externes », in *Revue économique*, Vol. 40 no 2, 1989.
- FAVEREAU O., Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes, in Orléan, A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, 1994.
- FLIGSTEIN N., *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.
- FRANCFORT I., OSTY F., SAINSAULIEU R., UHALDE M., *Les Mondes sociaux de l'entreprise*, Paris, Desclée de Brouwer, 1996.
- GADREY J., « La gauche et le marché : une incompréhension plurielle », *Le Monde*, 10 mars 1999.
- GANNE B., *Milieus industriels et systèmes industriels locaux : une comparaison France-Italie*, Bron, Groupe Lyonnais de Sociologie Industrielle, 1988.
- GAZIER B., MARSDEN D., SILVESTRE J.J., *Repenser l'économie du travail*, Octares Éditions, Toulouse, 1998.

- GISLAIN J.J., STEINER P., *La sociologie économique, 1890-1920*, Paris, Presses Universitaires de France, 1995.
- GRANOVETTER M., *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
- GRANOVETTER M., Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness, *American of Sociology*, 91, 1985.
- HÉBER-SUFFRIN C., *Les savoirs, la réciprocité et le citoyen*, Paris, Desclée de Brouwer, 1998.
- LALLEMENT M., Renaissance de la sociologie économique, *Sociologie du travail*, XXXVIII-2, 1996a.
- LALLEMENT M., *Relations professionnelles et régulation de l'emploi : France-Allemagne, allers et retours*, Habilitation à diriger des recherches, Université de Paris X-Nanterre, 1996b.
- LALLEMENT M., *Théorie économique, sozialökonomik et sociologie économique : Max Weber et les apories de la rationalisation économique*, Griot-Cnam, 2002, ronéo.
- LALLEMENT M., *Travail et emploi, le temps des métamorphoses*, Paris, L'Harmattan, 1994.
- LAVILLE J.-L., « Le renouveau de la sociologie économique », *Cahiers Internationaux de Sociologie*, Vol. CIII, 1997, pp. 229-235.
- LAVILLE J.-L., MINGIONE E., « Sociologia economica. Nuova prospettiva europea », Numéro de *Sociologia del Lavoro*, numéro spécial (double), 73, Bologne, 1999.
- LAVILLE J.L., NYSSSENS M., *L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique*, Paris, CRIDA-LSCI, IRES-Louvain-la-Neuve, 1998.

- LÉVESQUE B., BOURQUE G.L., FORGUES E., *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
- LEWIS J., Gender and the Development of Welfare Regimes, *Journal of European Social Policy*, 2 (3), 1992.
- LIPIETZ A., *Accumulation, crises et sorties de crise : quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de régulation*, Paris, CEPREMAP, no 8409, 1984.
- LIPIETZ A., *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIe siècle*, Paris, Ed. La Découverte, 1989.
- MARÉCHAL J.-P., *Humaniser l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- MARUANI M., REYNAUD E., *Sociologie de l'emploi*, Paris, Éditions La Découverte, 1993.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.J., *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, Paris, Presses Universitaires de France, 1982.
- MCGUIRE P., GRANOVETTER M., SCHWARZ M., Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America, in R. Swedberg (ed.) *Explorations in Economic Sociology*, New York, Russell Sage Foundation, 1993.
- MINTZ B., SCHWARTZ M., *The Power Structure of American Business*, Chicago, Chicago University Press, 1985.
- O'CONNOR J.S. , From Women in the Welfare State to Gendering Welfare State Regimes, *Journal of the International Sociological Association*, Volume 44, Number 2, Summer, Sage Publications, 1996.
- OCDE, *Réconcilier l'économique et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, 1996.

- ORLÉAN A. (sous la dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris : Presses Universitaires de France, 1994.
- PARETO V., *Traité de sociologie générale* (1916), Droz, Genève, 1968.
- PARSONS T., Some Reflections on The Nature and Significance of Economics, *Quarterly Journal of Economics*, 58, 1934.
- PIOTET F., De quelques contributions récentes à une sociologie de l'entreprise, *Sociologie du travail*, n° 1/98, 1998.
- POLANYI K., *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (traduction française), Paris, Gallimard, 1983.
- ROSE J., *Les jeunes et l'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 1998.
- ROUBAN L., Modernisation de l'administration et nouveau statut de l'usager, Actes du Colloque « A quoi servent les usagers », tome 5, Plan Urbain, RATP-DRI, 16-18 janvier 1991.
- ROULLEAU-BERGER L., *Socialisations du risque et différenciation des mondes*, Université Lumière, Lyon II, Habilitation à diriger des recherches, octobre 2001.
- ROUSTANG G., LAVILLE J.L., EME B., MOTHE D., PERRET B., *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.
- SALAI R., « L'analyse économique des conventions du travail », *Revue économique*, vol. 40, no 2, 1989.
- SALAI R., STORPER M., *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'école des Hautes Études en Sciences Sociales, 1993.
- SEGRESTIN D., *Sociologie de l'entreprise*, Paris, Armand Colin, 2ème édition, 1996.

- SERVET J.M., *Échanger sans argent : les systèmes d'échange local*, Paris, Le Seuil, 1999.
- SMELSER N.J., SWEDBERG R. (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, New York, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, 1994.
- STEINER P., *La sociologie économique*, Paris, La Découverte-Repères, 1999.
- STROBEL P., Service public, fin de siècle in C. GREMION (dir.), *Modernisation des services publics*, Commissariat général du plan, Ministère de la recherche, Paris : La Documentation Française, 1995.
- SWEDBERG R., « Vers une nouvelle sociologie économique : bilan et perspectives », in *Cahiers Internationaux de Sociologie*, Volume CIII, Sociologies économiques, Paris, Presses Universitaires de France, 1997.
- SWEDBERG R., *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1998.
- SWEDBERG R., *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994 (1ère édition : Sage, 1987). (Préface d'Alain Caillé, pp. 7-23).
- THEVENOT L., *Les investissements de forme. Conventions économiques*, Paris, CEE-PUF, 1986.
- THUDEROZ C., *Sociologie des entreprises*, Paris, La Découverte, 1997.
- TOURAINÉ A., *Production de la société*, Paris, Seuil 1973.
- TRIGILIA C., *Sociologie économique*, Paris, Armand Colin, 2002.
- VATIN F., *Le travail – Économie et physique 1780-1830*, Paris, Presses Universitaires de France – Philosophies, 1993.

- VERLEY P., « Economie de marché : une construction historique », in *Alternatives économiques*, n° 166, janvier 1999.
- WACQUANT L., *The Sociology of Economic Life*, compte rendu de l'ouvrage collectif dirigé par M. Granovetter, R. Swedberg, *Cahiers Internationaux de Sociologie*, Volume 39, n° 93, 1992.
- WALRAS L., Œuvres complètes Auguste et Léon Walras, « Économique et mécanique », in *Mélanges d'économie politique et sociale*, Vol. 7, Paris, Economica, 1987.
- WEBER M., *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard (traduction française : C. Bouchindhomme), 1991.
- ZELIZER V., *The Social Meaning of Money: « Special Monies »*, *American Journal of Sociology*, 95, 1989.
- ZUKIN S., DI MAGGIO P. (eds), *Structures of Capital : The Social Organization of the Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.