

Granovetter et la nouvelle sociologie économique

*Préface de Jean-Louis Laville**

M. Granovetter n'est pas un auteur isolé, il est devenu emblématique d'un renouveau des approches non orthodoxes de l'économie. Les dénominations varient : sociologie économique, économie politique institutionnaliste, socio-économie. Mais il ne s'agit pas ici de revenir sur les raisons de ces choix terminologiques. S'en tenant à l'appellation de sociologie économique, cette préface se propose de mettre en évidence l'importance d'une science de l'économie, ouverte à l'interdisciplinarité par son statut revendiqué de science humaine. D'abord elle synthétise en quoi les thèses défendues par Granovetter modifient l'analyse des phénomènes économiques. Ensuite elle compare la sociologie économique anglophone dont Granovetter est l'un des principaux représentants avec d'autres composantes, en particulier francophones. L'enjeu est de constituer un courant international qui respecte la diversité et ne souffre pas pour autant de dispersion¹.

* Jean-Louis Laville, professeur au CNAM, chercheur au LISE (CNRS-Cnam), coordinateur européen du Karl Polanyi Institute of Political Economy, a publié récemment *Le Travail. Une nouvelle question politique*, Paris, Desclée de Brouwer, 2008, *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Hachette-Littératures, 2007, *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, 2007.

1. Dans cette optique, dès 1994, une collection « Sociologie économique » a été créée chez Desclée de Brouwer. Parmi les 34 ouvrages publiés figurent plusieurs traductions dont une première version du présent ouvrage en 2000 sous le titre *Le marché autrement* ainsi qu'*Une histoire de la sociologie*

Les réseaux dans l'économie

C'est son approche de l'intrication entre réseaux sociaux et marchés qui explique la célébrité de Granovetter. Modestement, à partir de cas précis, il nous explique que les marchés ne sont pas ce que nous croyons. Par exemple, dans son article fameux «La force des liens faibles» qui constitue le premier chapitre de ce livre, il s'intéresse au marché du travail et affirme que la meilleure façon de trouver un emploi est de passer par des contacts personnels. En outre, il souligne qu'il est moins important d'être fortement inséré dans un réseau que d'avoir accès, par des liens faibles, à plusieurs réseaux. Les liens faibles jettent en effet des ponts entre les réseaux et s'avèrent pour cette raison décisifs. Cette nouvelle sociologie économique aborde les activités économiques comme des actions sociales prenant en compte le comportement d'autres individus et étant en conséquence orientées par ceux-ci dans leur déroulement. En cela elle s'inscrit dans la lignée de l'œuvre de M. Weber. Tout en défendant les apports du marginalisme, Weber soutenait 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. Les individus ne sont pas indépendants, au contraire ils s'influencent mutuellement, y compris dans la formation de leurs préférences.

Mais Weber s'est beaucoup intéressé aux rapports entre éthique et économie dans une optique macrosociologique alors que Granovetter infléchit la prise en considération des interactions entre acteurs dans une perspective microsociologique. Il met l'accent sur leur ancrage dans des systèmes concrets de relations sociales. La plupart des critiques de l'économie néoclassique ayant porté sur son concept trop restrictif d'action rationnelle, Granovetter innove en questionnant

économique de R. Swedberg et une présentation de *La Nouvelle Sociologie économique* par B. Lévesque, G.L. Bourque et E. Forgues. Cette préface prend appui sur le travail réalisé dans ce cadre et qui continue dans une nouvelle collection «Sociologie économique» chez Erès avec un comité éditorial composé de M. Granovetter, B. Lévesque, E. Mingione et R. Swedberg (www.edition-eres.com).

une autre caractéristique de la théorie économique, ce qu'il appelle « l'hypothèse de prise de décision atomisée » selon laquelle les acteurs prennent leurs décisions de manière isolée, comme des « atomes indépendants les uns des autres ». La théorie économique ne prend pas en compte les relations sociales et la sociologie économique estime qu'en passant celles-ci sous silence, elle néglige des facteurs explicatifs des comportements économiques. Cette critique concerne non pas des aspects secondaires de l'économie, mais l'ensemble des phénomènes marchands.

Granovetter remet donc en cause les postulats de la théorie économique standard selon lesquels un marché est l'émanation de choix rationnels d'individus considérés comme indépendants. Il met en évidence le fait que les liens sociaux influencent les choix individuels. Autrement dit, la compréhension du fonctionnement des marchés suppose de prendre en compte ces interactions sociales. Disons-le nettement : il n'est plus possible, à l'issue d'une telle réflexion, de penser les marchés comme la simple rencontre d'une offre et d'une demande en faisant abstraction des réseaux sociaux sur lesquels ils s'appuient. Pour faire progresser la connaissance des phénomènes économiques, l'adoption d'une perspective sociologique apparaît alors plus heuristique que la théorie économique standard.

La force de l'argumentaire tient à ce qu'il se donne pour objet d'étude les marchés et qu'il s'efforce en conséquence de mobiliser la théorie sociologique pour aborder ce qui est au coeur de la théorie économique. Ce faisant, il renouvelle la question de leur articulation. Ainsi « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement », deuxième chapitre de ce livre, est devenu « le texte le plus connu de la sociologie économique contemporaine » (Swedberg, 1997 : 239), à tel point que son année de publication est souvent donnée comme la date de naissance d'une nouvelle sociologie économique. Pour Granovetter, la dimension sociale de l'action économique n'est pas une entrave à l'expression d'une rationalité maximisatrice qui, en son absence, pourrait pleinement et librement s'exercer. Au contraire, comme le dit M. Callon, cette dimension est constitutive de l'action puisque la volonté, les intentions et les projets de l'acteur concerné ne peuvent se réduire à ses intérêts. Selon ce dernier, l'acteur est même « à ontologie variable » au sens où il n'est pas doté de préférences stables en référence à des valeurs ou des normes qui seraient données une fois pour toutes. Son identité évolue

Granovetter et ses collègues est complétée par d'autres s'intéressant plus à la place tenue par l'État dans l'élaboration de normes sectorielles. L'accent est mis sur la diversité des formes d'organisation des entreprises, toutes présentées comme résultant du meilleur choix possible au regard de l'efficacité (Fligstein, 1990; Dobbin, 1994) dans les analyses économiques orthodoxes. Parallèlement, la monnaie est interrogée dans ses usages quotidiens. Selon V. Zelizer (1989), les modalités de son appropriation ne peuvent être dissociées de ses origines (salaires, dons, prêts, héritages...). La multitude des formes de monnaie contredit donc une vision dominante de l'argent qui oublie sa signification sociale.

Marchés, entreprises, monnaies qui ont donné lieu aux recherches citées de sociologie économique anglophone ont aussi été au centre de travaux francophones. Beaucoup se situent dans la lignée de la nouvelle sociologie économique anglophone, partageant avec elle le souci d'une analyse sociologique des comportements économiques afin que la sociologie ne demeure pas enfermée dans le social et ne constitue pas la science des restes (Swedberg, 1994 : 50-54).

Toutefois des options différentes sont également présentes dans la sociologie économique francophone. Les apports de P. Bourdieu (1997) ont été centrés autour d'une autre acception de la construction sociale de l'économie soulignant combien la réalité économique est formatée par la croyance économique, ce que Callon désigne comme la performativité de la science économique. F. Lebaron a ainsi étudié les interactions entre économistes et acteurs politiques qui « fabriquent et manipulent des croyances collectives, comme la croyance en la neutralité économique » (Swedberg, 1986), sans lesquelles l'ordre économique « ne pourrait se maintenir durablement » (Lebaron, 2003 : 13) et le capitalisme financiarisé n'aurait pu être légitimé. Cette tonalité plus critique à l'égard de l'ordre économique est l'un des traits marquants de la sociologie économique francophone.

La mise en perspective internationale peut donc révéler des orientations différentes au sein du renouveau de la sociologie économique. Mais elle suppose la connaissance mutuelle. En espérant que cette nouvelle édition augmentée puisse y contribuer, il convient de relever à cet égard la dissymétrie existante ; si les travaux de sociologie économique de langue anglaise ont fait l'objet de nombreuses synthèses et présentations (Granovetter, Swedberg, 1992 ; Friedland, Robertson, 1990 ; Smelser, Swedberg, 1994) y compris en français (Swedberg,

1994; Lévesque, Bourque, Forgues, 2001 ; Steiner, 1999), ils négligent les contributions de langue française. Ainsi, A. Caillé (1994) dans son introduction à l'ouvrage de R. Swedberg (1994) se déclarait « atterré de l'ignorance totale dans laquelle sont tenues les contributions françaises ».

Comme il est écrit dans l'introduction pour le lecteur français qui suit, cette situation est dommageable. Pour viser « la compréhension effective des économies modernes dans toutes leurs dimensions sociales » (Convert, Jany-Catrice, Sobel, 2008 : 7), il importe de considérer dans un pluralisme disciplinaire à la fois les nouvelles sociologies économiques et les hétérodoxies économiques. C'est de ce point de vue que sont précisés ci-dessous les apports francophones qui peuvent entrer en dialogue avec la nouvelle sociologie économique de Granovetter. A défaut d'exhaustivité en la matière, il est possible de signaler au moins trois orientations qui font école : aux économies des conventions et de la régulation peut être ajoutée une sociologie économique d'inspiration mausso-polanyienne. Si ces écoles peuvent se reconnaître dans les hypothèses générales de l'encastrement et de la construction sociale de l'économie, elles ont développé des approches apportant des éclairages sur la coordination, sur les institutions, sans oublier un questionnement sur les institutions de l'économie renouant avec certaines des préoccupations des fondateurs de la sociologie².

2. 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 (2002) 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 E. Mingione (1997). Des contacts réguliers ont été initiés pour densifier les échanges entre sociologies économiques italienne et française et promouvoir une réflexion commune sur la sociologie économique européenne, cf. J.-L. Laville et E. Mingione (1999) ; J.-L. Laville et M. La Rosa (2007). Les parties suivantes de cette préface reprennent des éléments sur les apports francophones à la nouvelle sociologie économique développés dans B. Lévesque, G. Bourque, E. Forgues (2001).

Action économique et coordination

La démarche suivie par L. Boltanski et L. 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 ». 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 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, O. Favereau et d'autres économistes trouvent chez les hétérodoxes américains l'idée de la coordination par les règles ainsi que chez J.M. Keynes l'intuition que les conventions sont au cœur des constructions sociales régulatrices des activités économiques (Favereau, 1989 : 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, quoique 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 des voies qui élargissent l'appréhension des motivations humaines en dépassant la simple référence à l'intérêt matériel. 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. 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 reconnaissant le rôle important joué par des formes de coordination autres que marchandes. Les règles sont alors définies comme toute régularité qui fournit un repère pour l'action. 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 : 141-145). En considérant les conventions à la fois comme des résultats d'actions individuelles et comme des cadres normatifs contraignant les sujets, elle fait valoir la nécessité de dépasser l'opposition entre individualisme et holisme.

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. 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, 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 elles peuvent faire appel lorsqu'elles doivent justifier leur action ou contester celle des autres.

Les nombreuses enquêtes se réclamant de ces approches ont abordé l'entreprise comme un lieu où se trouvent rassemblés ces mondes, sous diverses formes et dans des combinaisons variées. 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 soulignant les écarts entre ceux-ci et les pratiques observées (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 fondés sur la confiance, la relation à long terme et l'engagement interpersonnel, d'où la popularité croissante des nombreuses formes de partenariat. D'autres organisations productives que les entreprises ont aussi été abordées. C'est par exemple à l'analyse de la forme institutionnelle associative que s'intéresse pour sa part B. Enjolras (1995). Pour tenir compte de son originalité qui tient à son statut de corps intermédiaire et d'acteur économique, l'auteur l'appréhende en tant que « dispositif de compromis entre les grandeurs ».

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. Pour ce qui est du premier, les recherches de M. Aglietta et A. Orléan (1998), comme celles de J.M. Servet (1999), 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. Elles suggèrent au contraire que le marché financier fonctionne sur la base d'une coordination 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.

Les conventions de travail ont également été l'objet d'études. Reprenant le concept de marché interne de travail, Favereau (1989 ; 1994 : 113-138) propose 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. R. Salais et M. Storper ont approfondi cette réflexion en s'intéressant plus spécifiquement aux relations de travail (Salais, 1989 : 199-240 ; Salais, Storper, 1993).

En résumé, dans ces programmes, ce sont les modalités de coordination des actions qui sont au cœur de l'analyse. L'innovation par rapport à l'économie orthodoxe vient de ce que la coordination marchande n'est plus qu'une des formes de coordination entre individus ou au sein des organisations.

Institutions et régulation

Dans d'autres approches, d'une manière convergente, le marché ne constitue plus le mécanisme auto-suffisant qui permettrait de se dispenser d'institutions (Boyer, Saillard, 1995 : 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 régimes de croissance et la variété des capitalismes (Amable, 2005).

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 élaborés puis entérinés par les 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, 1995b; Lipietz, 1984, 1989). Grâce à un ensemble hiérarchisé de notions intermédiaires, la perspective des régulationnistes permet de dépasser la notion 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 produit 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, 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: 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. Chaque dimension possède son autonomie. Toutefois, elles sont inscrites dans un processus de dépendance mutuelle (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.

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, afin de mettre en lumière une nouvelle forme institutionnelle, le rapport de consommation et l'importance des services (Du Tertre, 1999). 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 investigations, conjuguant comparaison internationale et mise en perspective historique, se sont attachées à saisir l'évolution du marché du travail en adoptant une lecture plus culturelle de l'effet sociétal (d'Iribarne, 1990). Certaines approches se centrent, quant à elles, sur le champ des relations professionnelles (Jobert, 2000 ; Lallement, 1996) et soulignent « le rôle essentiel des acteurs collectifs dans la détermination et l'évolution des règles » (Jobert, 2000 : 15) alors que 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 : 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 une institution. 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 : 89-108), la dimension institutionnelle propre à l'entreprise tient à ce qu'elle influe sur les représentations et les structures sociales. De ce point de vue, l'hypothèse d'un « nouvel esprit du capitalisme » a été formulée (Boltanski, Chiapello, 1999). La responsabilité sociale et l'éthique de l'entreprise ont aussi fait l'objet d'une analyse sociologique montrant qu'elles procèdent d'une dénégation du politique et des conflits dans le but de promouvoir des régulations privées se substituant aux régulations publiques (Salmon, 2002, 2007).

Définitions et institutions de l'économie

Enfin, la sociologie économique se donne également pour objet d'interroger le tracé des frontières de l'économie auquel procède la théorie économique. En effet, une sociologie économique qui se contenterait de rendre compte sociologiquement de phénomènes économiques définis comme tels par l'économie standard ne pourrait éviter une dépendance par rapport à cette dernière. C'est pourquoi le mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales et celui de l'économie solidaire proposent d'interroger les catégories mêmes de l'économie. Ce faisant, ces deux mouvements retrouvent une interrogation sociologique originelle sur l'économie. La sociologie ne reste pas subordonnée aux problématiques propres à la théorie économique, elle nourrit une réflexion générale qui lui est propre sur les rapports entre économie et société.

Ces deux approches manifestent sur de nombreux points d'étroites affinités d'ordre conceptuel, théorique et épistémologique. Sur le plan conceptuel, elles s'opposent à la croyance en un englobement des rapports sociaux dans la seule rationalité stratégique-instrumentale ; sur le plan théorique, elles réfutent l'autonomisation de la science économique fondée sur sa supposée émancipation du politique et de l'éthique ; sur le plan épistémologique, elles se défient l'une et l'autre de la référence à une science épurée de toute dimension normative. Il n'est guère recevable de les caractériser comme socio-économie « politique » contrastant avec une socio-économie « académique ». Ce sont bien des choix scientifiques qui les guident. L'économie

solidaire, à l'instar du mouvement anti-utilitariste, loin de se considérer comme le complément sociologique d'une économie positive dont les présupposés ne seraient plus questionnables, a pour ambition de remettre en cause certains postulats de l'économie dominante. En ce sens, ces approches se démarquent d'autres courants sociologiques nettement plus déférents à l'égard de l'orthodoxie économique et de ses catégorisations.

Plus précisément, le mouvement anti-utilitariste comme son sigle (MAUSS) l'indique s'appuie sur l'apport de Mauss et en particulier de son *Essai sur le don*. Contrairement aux caricatures qui peuvent en être faites, le don n'est pas assimilé à une bonne nature de l'homme, pas plus qu'il n'est pur désintéressement ou masque mensonger d'un intérêt caché. Le don est un mixte d'intérêt et de désintéressement, d'obligation et de liberté dans lequel l'agir pour soi n'est pas confondu avec le seul intérêt pour soi et dans lequel la solidarité n'est pas contradictoire avec l'affirmation de l'identité. La mise en évidence de « la force qui pousse à donner » ne signifie pas non plus l'instauration d'une économie du don. Comme le dit J.T. Godbout (2007 : 371) : « nous ne souhaitons pas... que tous les rapports sociaux soient régis par le don... Nous voulons seulement que le don prenne la place qui lui revient, à côté d'autres modèles ».

L'économie solidaire, pour sa part, reprend à son compte la distinction soulignée par Polanyi entre les deux définitions de l'économie. En effet, la définition formelle dominante a occulté une autre définition qualifiée par Polanyi de substantive. D'une part, elle met l'accent sur les interactions de l'homme avec ses semblables et la nature, d'autre part, elle insiste sur les processus institutionnalisés à travers lesquels se réalisent les activités économiques. Soucieuses de se rapporter à des faits socio-historiques, les recherches menées dans la perspective de l'économie solidaire se consacrent à des aspects de l'économie renvoyant à son acception substantive qui ont été invisibilisés par la diffusion de la définition formelle de l'économie. En effet, la force de l'institution du capitalisme à partir de la définition formelle de l'économie ne signifie pas qu'elle s'est imposée sans ambages comme le montre l'œuvre de Weber. Pour lui, l'action économique ne relève pas seulement de l'action formellement rationnelle en finalité, réfutant toute référence axiologique. Des acteurs font intervenir des valeurs (d'ordre politique, éthique, religieux...) pour s'engager dans des activités à orientation économique,

c'est-à-dire orientées en principe à d'autres fins, mais qui tiennent compte dans leur déroulement de faits économiques. Dans ce cas, ils ne se contentent pas d'un «calcul» qui s'opère par des moyens techniques et rationnels en finalité; ils tiennent compte d'autres exigences pour apprécier l'activité «sous l'angle rationnel en valeur ou matériellement rationnel en finalité». Ce sont des postulats appréciatifs qui sont introduits et «ces derniers sont d'une grande multivocité» (Weber, 1995, vol. 1, 130-131). De nombreuses activités ne peuvent donc prétendre à la cohérence dont est dotée l'économie formelle puisque leur effectivité économique est articulée aux principes éthico-politiques qui les sous-tendent. Il n'en demeure pas moins qu'elles existent et peuvent être étudiées en tant que faits sociaux.

La sociologie économique peut inclure dans son programme de recherche l'explication et la compréhension de ce double mouvement: d'une part, des formes et logiques socio-économiques diverses se combinent pour dessiner la réalité, d'autre part, leur pluralité tend à être invisibilisée par la prégnance des représentations focalisées sur l'économie formelle. A cet égard, les pratiques économiques qui sont à rapporter au concept polysémique de solidarité s'avèrent emblématiques. Dans les sociétés modernes, des protections ont été inventées pour limiter les effets perturbateurs de l'économie de marché. Pour ce faire la solidarité, qui est le terme générique mobilisé dans ce but, est apparue successivement sous deux faces, une face réciprocaire désignant le lien social volontaire entre citoyens libres et égaux, une face redistributive désignant les normes et les prestations établies par l'État pour renforcer la cohésion sociale et corriger les inégalités. Confrontée à l'utopie d'un marché autorégulateur, la dynamique de reconnaissance mutuelle dans la démocratie moderne s'est traduite par le recours à la solidarité, articulant estime sociale et accès au droit comme l'a montré A. Honneth (2000).

En cela les travaux initiés par le courant de l'économie solidaire se rapprochent des travaux qui s'intéressent aux dimensions redistributives et réciprocaires de l'économie, les travaux sur les États-providence (Merrien, 1997, 1999, 2000a, 2000b) comme ceux sur l'économie domestique et l'auto-production (Cérézuelle, 1997; Roustang, 1982). D'ailleurs, 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). En somme, l'identification d'une pluralité de principes économiques fournit un cadre analytique n'impliquant ni condamnation morale du rôle de l'économie de marché ni hiérarchisation implicite entre ces principes. Les relations entre économie et société peuvent être abordées dans une perspective d'économie plurielle, autrement dit d'une économie qui inclut le marché mais ne s'y limite pas. Cette problématique d'économie plurielle (Aznar *et al.*, 1997; Roustang *et al.*, 1996; OCDE, 1996; Borzaga, Defourny, 2001; Nyssens, 2006; Laville, Cattani, 2006) vise à défricher d'autres voies de réflexion que celles avalisant la réduction de l'économie au marché.

«La sociologie économique du marché offre l'avantage de rassembler certains des travaux les plus puissants et les plus novateurs» (Steiner, 1999 : 6), mais un tel constat ne doit pas entraîner un oubli de la sociologie économique qui intègre les dimensions non marchande et non monétaire. Quelques chiffres suffisent à montrer comment leur occultation conduirait à une vision tronquée de l'économie : le secteur informel, qui n'est que partiellement marchand, représente plus de la moitié de l'économie dans des continents du Sud ; les trop rares évaluations de l'économie domestique font apparaître qu'elle représente entre 35 et 75 % du produit intérieur brut (PIB) selon les conventions de calcul retenues (Fouquet, 2001 ; Roustang, 2006) ; le calcul monétaire de la richesse montre que «le non-marchand continue à progresser» passant dans les pays de l'OCDE de 31 % à 37,3 % du PIB entre 1975 et 2000 (Duval, 2003 : 21-23) ; dans les services à forte dimension relationnelle (santé, services sociaux, éducation, services aux personnes...) qui sont les activités dont le taux de croissance en emploi est le plus élevé dans les dernières décennies du xx^e siècle, le non-marchand est d'ailleurs dominant par rapport au marchand ; ainsi en France dans les services aux personnes âgées les entreprises privées représentent moins de 5 % de l'emploi. Autant de domaines dans lesquels la prise en compte de la diversité des logiques et formes économiques est nécessaire pour une sociologie économique respectueuse des données empiriques.

Diversité et unité de la sociologie économique

On le voit, la diversité des approches est telle qu'elle pose la question de leur homogénéité. En l'occurrence, les courants francophones cités se sont longtemps ignorés. Les conventionnalistes se sont centrés sur l'action en montrant que sa nécessité incite à restreindre l'incertitude et la complexité par le recours à un nombre limité de logiques d'action. Toutefois, selon eux, 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. Répétant leur attachement à l'individualisme méthodologique, les conventionnalistes sont attentifs aux interactions, ce qui pose la question « de la dimension historique et conflictuelle de la coordination économique » (Bourque, 2006 : 208). Les chercheurs qui se revendiquent de l'économie plurielle s'appuient aussi sur une théorie de l'action réhabilitant les conduites non utilitaristes, mais ils pensent avec Mauss que la sociologie est la science des institutions, celles-ci renvoyant tant à des normes 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, 1999 : 12). La préoccupation est plus macro-économique chez les régulationnistes. 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, à la fois la variété des capitalismes et le passage du fordisme au capitalisme patrimonial (Aglietta, 1997).

Les prismes d'analyse sont suffisamment variés pour que chaque école ait d'abord valorisé ses spécificités rendant difficilement perceptibles les points communs. D'autant que l'indifférence s'est parfois muée en controverse. Granovetter suggérait ainsi, comme

il est rappelé dans le cinquième chapitre que Polanyi aurait une conception « sur-socialisée » des économies traditionnelles et une conception « sous-socialisée » des économies contemporaines. En même temps, Granovetter était mis en cause pour son « interactionnisme méthodologique » accusé d'occulter le rôle essentiel qu'exercent sur les actions et les réseaux des individus des forces culturelles et politiques qui les dépassent. 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 (1997) ou L. Wacquant (1992) 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 s'opposait à la nouvelle démarche qui procédait de l'agrégation des actions individuelles.

Cette propension à cultiver les différences, génératrice de fragmentation, s'atténue toutefois. Plusieurs évolutions témoignent de ce qu'elle laisse désormais place à une acceptation mutuelle. Les appels allant dans ce sens se sont succédé, par exemple la plateforme minimale pour la socio-économie de la Society for the Advancement of Socio-economics publiée dans la *Revue du MAUSS* en 1990, le « Manifeste pour une économie humaine » publié dans la revue *Esprit* en 2001. Dans le prolongement de ce manifeste qu'il avait rédigé, J. Généreux (2006 : 160-168) postule deux aspirations ontogéniques indissociables (« être soi, par et pour soi », « être avec, par et pour autrui »), position épistémologique contrastant avec l'individualisme méthodologique qu'il dénomme socialisme méthodologique. La même recherche de regroupement, confortée par le mouvement étudiant pour « l'économie post-autistique »³, est attestée par la signature d'un quasi-manifeste « vers une économie politique institutionnaliste ». Les représentants des différentes écoles francophones mentionnées ci-dessus y rendent public un accord autour de principes théoriques, thèses et résultats autant que de propositions normatives (*Revue du MAUSS*, 2007 : 37-48). Il s'agit « de clarifier,

3. Cf. « The Post-autistic Economics Movement » : www.peacon.net

d'expliciter et d'enregistrer les lignes de convergence principales qui relient les différentes approches non standard de l'économie, sans sous-estimer les problèmes théoriques et conceptuels qui subsistent». Cette attention aux complémentarités constitue un changement de tonalité notable.

L'exemple du concept d'encastrement est éclairant sur ces possibles complémentarités. Différentes acceptions du terme peuvent être mobilisées en fonction des objets d'étude, plutôt qu'opposées. Par encastrement, Polanyi désigne l'*inscription* de l'économie ainsi définie dans des règles institutionnelles qui encodent les formes de production et de circulation des biens et services. L'économie est un processus institutionnalisé au sens où les phénomènes économiques ne peuvent être autonomisés par rapport aux normes et institutions qui leur préexistent et leur donnent forme.

L'encastrement selon Granovetter rend compte de l'insertion des actions économiques dans des réseaux sociaux, qu'il convient de cerner à partir des relations personnelles et des structures de celles-ci. Il s'agit d'*étayage* sur des réseaux sociaux qui peuvent, par exemple, expliquer l'itinéraire suivi par des entreprises dans leur développement, certains choix techniques renvoyant à des relations de confiance entre responsables d'entreprises et experts. Il n'en demeure pas moins que ces parcours sont finalisés dans une économie marchande. Granovetter propose donc d'expliquer certaines trajectoires d'institutions propres à l'économie marchande, ce qui diffère du projet de Polanyi, centré sur la mise en évidence de la pluralité des principes économiques.

D'autres auteurs comme S. Zukin ou P. Di Maggio (1990) ont également pensé la notion d'encastrement au-delà des réseaux sociaux. Ils insistent sur l'*imbrication* de phénomènes économiques et de réalités culturelles qui s'influencent mutuellement sans pour autant se déterminer les uns les autres. Cette conceptualisation souligne une autonomie relative de certaines facettes de la réalité économique qui sont pourtant modelées par la société dans laquelle elles se situent. Il émane de cette décomposition du concept englobant d'encastrement⁴

4. A. Caillé (1993 : 251-252) a déjà mis en évidence «le flou du concept d'*embeddedness*» qui autorise des cas de figure extrêmement variés. A l'approche de Granovetter qui montre comment l'économie s'appuie sur les réseaux de relations entre personnes, il est possible d'opposer les analyses

en plusieurs versions (inscription, étayage, imbrication) qui ne sauraient être confondues, une possibilité de les intégrer conjointement dans une sociologie de l'économie contemporaine.

Comme l'ont noté N.J. Smelser et Swedberg (1994), elle reprend en les déplaçant les problématiques d'auteurs économistes et sociologues ayant contesté les postulats de l'économie néo-classique lors de son émergence, que ce soit sur l'approche de l'action économique, la conception de l'acteur ou les relations de l'économie à la société. Dans l'ouvrage qui suit, Granovetter s'inscrit dans cette perspective. Profitant de cette édition française pour répondre à Bourdieu et Wacquant, il reconnaît que sa volonté d'émancipation par rapport aux grands systèmes explicatifs légués 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 ». Il souligne la continuité entre la sociologie économique anglophone qu'il représente, mettant l'accent sur l'encastrement réticulaire, et la sociologie économique francophone caractérisée selon lui par une attention portée à l'encastrement politique de l'économie marchande ainsi qu'aux rapports entre modes d'allocation marchand, non marchand et non monétaire. 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. A cet égard, l'évolution du programme de recherche de Granovetter est symptomatique. Il l'exprime dans le sixième chapitre « Un programme théorique pour la sociologie économique » en affirmant que l'analyse des réseaux est insuffisante pour se démarquer des théories instrumentalistes. En revendiquant un dépassement de l'utilitarisme et une analyse des agencements industriels, il confirme que la sociologie économique n'est pas une sous-discipline mais plutôt une manière de faire de la sociologie générale.

Une ontologie des sciences économiques et sociales se précise

selon lesquelles l'économique serait encadré dans la culture (Weber, d'Iribarne), dans la société globale (Polanyi), dans l'État et la politique (école de la régulation) ou bien dans l'économique lui-même (école des conventions). Pour sa part, il tente de penser son encastrement dans le politique.

donc. Elle se démarque de la vision atomiste promue par « la » science économique, c'est-à-dire posant « les individus comme des atomes » et visant l'analyse d'un système social à travers l'étude du comportement de tels « automates » sophistiqués mais « programmés » (Arnsperger, Lawson, 2007). L'enjeu de la sociologie économique tient au refus de cette théorie du choix rationnel, qui veut désormais étendre ses hypothèses à tous les domaines de la vie sociale. C'est au moment où se manifeste cet « impérialisme économique » (Gautié, 2004) que la sociologie économique s'affirme au niveau institutionnel. Dans ce contexte, les tensions ne peuvent que s'accroître. Se sentant contestée au sein de l'université comme de la société civile, l'approche dominante s'arroge le monopole de la scientificité définie comme la production de modèles formels et déductifs, donc mathématisables. Face à cette tentative d'exclusion ou d'invalidation des autres choix épistémologiques, la capacité de la sociologie économique à s'unir sans nier sa diversité est décisive pour le pluralisme à venir de l'enseignement et de la recherche concernant les phénomènes économiques.