HAL
open science

Economie et sociologie : quelles filiations théoriques ? Essais sur le cas de la théorie de l'action des années 1960 à nos jours

Florian Fougy

▶ **To cite this version:**

Florian Fougy. Economie et sociologie : quelles filiations théoriques ? Essais sur le cas de la théorie de l'action des années 1960 à nos jours. Economies et finances. Université d'Angers, 2015. Français. NNT : 2015ANGE0060 . tel-02132059

HAL Id: tel-02132059

https://theses.hal.science/tel-02132059

Submitted on 16 May 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Thèse de Doctorat

Florian FOUGY

Thèse présentée en vue de l'obtention du
grade de Docteur de l'Université d'Angers
sous le label de L'Université Nantes Angers Le Mans

École doctorale : DEGEST, Droit, Economie, Gestion, Environnement, Sociétés et Territoires

Discipline : Science économique (section CNU 05)
Unité de recherche : GRANEM, Groupe de Recherches ANgevin en Economie et Management

Présentée et soutenue publiquement le 04 décembre 2015
Thèse N° :

Economie et sociologie : quelles filiations théoriques ?

Essais sur le cas de la théorie de l'action des années 1960 à nos jours

JURY

Rapporteurs :	**Jérôme GAUTIE**, Professeur, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne **Yamina TADJEDDINE**, Maître de conférences habilitée à diriger des recherches, Université Paris 10
Examinateurs :	**Camille BAULANT,** Professeur, Université d'Angers **Franck JOVANOVIC**, Professeur, Université de Leicester **Claude MENARD**, Professeur, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne
Directeur de thèse :	**Philippe LE GALL**, Professeur, Université d'Angers

Florian FOUGY

Economie et sociologie : quelles filiations théoriques ?

Essais sur le cas de la théorie de l'action des années 1960 à nos jours

L'université d'Angers n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Remerciements

Cette thèse est le fruit de longues années de travail réalisées sous la direction de Philippe Le Gall. Je tiens en premier lieu à lui exprimer toute ma gratitude pour m'avoir donné le goût de la recherche et avoir accepté de diriger ma thèse. Je le remercie également pour avoir su m'accorder la confiance et la liberté dont j'avais besoin. Ses conseils et sa rigueur m'ont été d'une aide précieuse dans l'avancement de mon travail de recherche.

Mes remerciements s'adressent ensuite à Yamina Tadjeddine et à Jérôme Gautié pour m'avoir fait l'honneur d'être les rapporteurs de cette thèse. Je remercie également Franck Jovanovic et Claude Menard pour l'intérêt qu'ils ont porté à mon travail en acceptant de prendre part au jury. Je remercie sincèrement Camille Baulant qui a contribué au démarrage de ce projet de thèse, et qui est restée impliquée jusqu'à son aboutissement en prenant part au jury. Je lui en suis très reconnaissant.

Je remercie également très chaleureusement Sylvain Amisse. Nos échanges réguliers à propos de rugby, de football, de musique et d'économie nous a permis de construire une solide amitié. Son soutien sans faille a très largement contribué à l'achèvement de mon travail.

Cette thèse a également bénéficié des commentaires de Serge Blondel, David Cayla, Pascal Glémain, Isabelle Leroux-Rigamonti, Paul Muller et Dominique Sagot-Duvauroux. Leurs remarques et leurs encouragements m'ont aidé à approfondir ma réflexion et à clarifier mon propos. Merci à chacun d'entre eux.

Ma pensée va aussi à Sabina Issehnane grâce à qui j'ai pu intégrer l'équipe pédagogique de l'université Rennes 2. Je profite de cette occasion pour saluer toute l'équipe du département AES, et en particulier Yann Guy, Diadié Diaw et Béatrice Quenault.

Merci aussi aux doctorants ou jeunes docteurs des universités d'Angers, Nantes, Lille ou Marseille avec qui j'ai partagé des instants de travail, de doutes et de joie : Matthieu Ballandonne, Louise Briec, Solène Chesnel, Antoine Le Riche, Karima Modrik, Abdel Malik

Ola, Olga Peniaz et Florian Raimbeau. Je remercie tout particulièrement Laura Nirello et Romain Weigel pour leur amitié et leurs nombreuses relectures.

Je remercie très sincèrement l'équipe administrative du GRANEM, Marie-Christine Passignat et Monique Bernier, ainsi que Gemma Davies, pour leur écoute et leur disponibilité.

On entend parfois que la thèse serait un marathon. C'est faux, la thèse est une course dont on ignore, lorsqu'on en prend le départ, la distance et le dénivelé. Aussi, j'en profite pour remercier chaleureusement Hugo Gourhand, Fatiha Serbouti et Florian Mauny qui m'ont permis de décompresser durant ces dernières années et qui m'ont enseigné, à travers l'athlétisme, le dépassement de soi et la rigueur nécessaires à l'aboutissement d'une thèse. J'ai une pensée émue pour Luc Bodet, et regrette de ne pas avoir eu le temps de le remercier de vive voix. Son enseignement de l'escrime et nos interminables discussions ont aussi contribué à l'achèvement de ce projet.

Je souhaite aussi remercier ma famille, ma maman, Laurence, et mes frères et sœurs, Marie, Lysiane, Nathan, Simon et Alexandre dont les sourires m'ont souvent permis de relativiser les difficultés rencontrées durant ce travail. Je remercie également Philippe et Bernadette pour les belles parenthèses fouesnantaises, studieuses ou non, dont ils m'ont fait profiter. J'ai aussi une pensée pour Clémence et Lauriane.

Enfin, le soutien inconditionnel de mon épouse, Florine, m'a permis de mener à bien mon projet de thèse. Je ne la remercierai jamais assez pour tous les efforts consentis au fil de ses longues années de doctorat.

Sommaire

Remerciements ***3***

Sommaire ***5***

Introduction générale ***7***

Chapitre 1. Economie et sociologie : pour un questionnement des filiations théoriques à l'aide d'études de cas ***17***

Introduction 19

Section 1. Pour un questionnement des filiations théoriques entre science économique et sociologie - Les enseignements de la littérature 21

Section 2. Quelle approche méthodologique ? Le choix de trois études de cas : la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et le concept d'encastrement 47

Conclusion 61

Chapitre 2. Economie et sociologie : rivalité autour de la théorie du choix rationnel depuis les années 1960 ..... ***63***

Introduction 65

Section 1. La construction de la théorie du choix rationnel en sociologie - Impérialisme économique ou construction propre ? 67

Section 2. Gary Becker et James Coleman, entre complicité et concurrence 85

Conclusion 104

Chapitre 3. L'économie des conventions : quelle nature disciplinaire ? ***107***

Introduction 109

Section 1. L'économie des conventions : émergence d'un champ interdisciplinaire 111

Section 2. Vers une transdisciplinarisation de l'économie des conventions ? 131

Conclusion 155

Chapitre 4. L'appropriation du concept d'encastrement par l'économie ***157***

Introduction 159

Section 1. L'émergence du concept d'encastrement en économie 161

Section 2. L'appropriation du concept d'encastrement en économie - Le cas de l'économie géographique - 183

Section 3. L'appropriation du concept d'encastrement : Retour sur quelques erreurs récurrentes en économie géographique 203

Conclusion 217

Conclusion générale ***219***

Annexes ***227***
Bibliographie ***239***
Webographie ***267***
Table des matières ***269***
Table des tableaux ***275***
Table des figures ***277***

Introduction générale

La science économique, une discipline autiste ?

Le 17 juin 2000, le journal *Le Monde* publie un texte intitulé « lettre ouverte des étudiants en économie ».[1] Rédigée par quelques étudiants de l'Ecole Normale Supérieure, rue d'Ulm à Paris, cette lettre est rapidement signée par presque mille étudiants et quelques dizaines d'enseignants en économie et initie un mouvement baptisé en France « Mouvement des étudiants pour la réforme de l'enseignement de l'économie » ou « Autisme-économie ». Y sont notamment dénoncés (1) un décalage de l'enseignement de la science économique par rapport aux réalités concrètes. La science économique, telle qu'elle est enseignée, ne permettrait pas de comprendre les phénomènes économiques. (2) L'utilisation des outils mathématiques est jugée incontrôlée. De tels outils permettraient à la discipline de répondre à certains critères de scientificité mais ne répondent pas aux questions économiques contemporaines. Enfin, (3) ce mouvement milite pour un pluralisme des explications des phénomènes économiques, adapté à la complexité des objets étudiés. Dénonçant principalement l'enseignement de l'économie dans le supérieur, ce mouvement vise aussi l'isolement de la science économique vis-à-vis des autres sciences sociales faisant d'elle une « discipline autiste » (Raveaud, 2014). D'ailleurs, le rapport ordonné par le Ministre de l'Education Nationale de l'époque, Jack Lang, au Professeur Fitoussi (2001) note la nécessité de proposer des enseignements pluridisciplinaires aux étudiants en économie. Cette proposition sera très favorablement reçue par le mouvement : « Nous appuyons fortement l'idée de cursus bi- ou pluridisciplinaires lors des trois premières années d'université. […] La pluridisciplinarité est pour nous un moyen puissant de doter les étudiants d'une solide culture générale et d'un esprit plus critique. »[2] Ces critiques ne s'arrêtent pas à la rue d'Ulm et au mouvement « autisme-économie ». En 2011 ont eu lieu des manifestations dans la célèbre Université d'Harvard. Un certain nombre d'étudiants reprochent au non moins célèbre Professeur Mankiw sa présentation de l'économie comme science unifiée et son refus du pluralisme. Ces critiques visent plus précisément la modélisation du comportement individuel reposant sur une conception instrumentale de la rationalité.

La critique de l'isolement de la science économique dépasse la sphère de l'enseignement de la discipline et concerne également celle de la recherche. Ces mouvements reprochent à la science

[1] Voir l'annexe 1.
[2] http://www.autisme-economie.org/article5.html

économique traditionnelle, ou orthodoxe,[3] de ne pas suffisamment considérer l'environnement social et historique (entre autres) des individus. Il est alors nécessaire de compléter la pensée économique par d'autres savoirs. L'idée de compléter les savoirs économiques afin de rendre compte de dynamiques complexes ne repose pas tant sur l'adjonction de savoirs différents, que sur leur mise en relation. La mise en relation de savoirs différents est un enjeu essentiel pour la science économique.

Un dialogue avec la sociologie pourtant existant

La littérature portée par Philippe Steiner, Richard Swedberg, François Cusin et Daniel Benamouzig, souligne pourtant que le dialogue entre la science économique et la sociologie a toujours existé, à l'exception de la période 1940-1970. Ainsi, « les deux disciplines ont souvent cherché à rassembler leurs forces plutôt qu'à se déchirer dans des querelles de frontières (querelles qui, la sociologie des sciences l'a montré, existent dans tout champ scientifique), sans pourtant parvenir à desserrer la tension fondatrice de leurs rapports difficiles » (Steiner, 2001b, p. 32). Cette littérature montre également que les années 1970 marquent le début d'une ère nouvelle dans les rapports qu'entretiennent les deux disciplines. Les relations entre celles-ci se sont considérablement renforcées notamment à travers le développement de la « nouvelle sociologie économique » impulsée par le sociologue Mark Granovetter (Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Fleury, 2009).

Selon Cusin et Benamouzig (2004), le dialogue entre la science économique et la sociologie prend place dans des courants hétérodoxes proposant des alternatives au modèle de l'*homo-oeconomicus.* Le dialogue entre les deux disciplines s'inscrit dans des champs qui se situent en marge de la théorie économique dominante, et plus précisément en sociologie économique, « zone floue de contacts » entre les deux disciplines, où la théorie de l'action, réunissant différentes approches du comportement des individus, a reçu une attention soutenue (Steiner, 1999).

[3] L'orthodoxie, ou théorie standard, renvoie dans notre thèse au néoclassicisme. Nous entendons le terme de néoclassique au sens de Kenneth Arrow pour qui « le modèle néoclassique est fondé sur deux concepts dont la nature diffère considérablement. Le premier est la notion d'agent économique individuel, au comportement régi par un critère d'optimisation sous contraintes, lesquelles sont soit des données, propres à l'agent (par exemple la fonction de production), soit des termes de l'échange avec le système économique global. Le second est le marché: ici est pris en compte l'agrégat des décisions individuelles, et les termes de l'échange sont ajustés jusqu'à ce que les décisions des individus soient mutuellement compatibles (...) » (Arrow, 1974, pp. 1-3, traduit et cité par Favereau, 1989, pp. 276-277).

Nous faisons alors face à un paradoxe : La littérature souligne non seulement l'existence d'un dialogue entre la science économique et la sociologie, mais aussi son renforcement depuis les années 1970, et pourtant, des mouvements d'étudiants et de chercheurs pointent du doigt, au début des années 2000, l'isolement de la science économique par rapport aux autres sciences sociales. Ce paradoxe nous invite à nous interroger sur la portée du dialogue entre la science économique et la sociologie.

Positionnement de la thèse

Motivée par la conviction que la science économique et la sociologie doivent se rencontrer, notre thèse a pour objectif de questionner les filiations théoriques (ou migrations conceptuelles) entre la science économique et la sociologie d'une part ; et d'analyser les caractéristiques de ces filiations théoriques d'autre part. **Alors que s'accroit le dialogue entre la science économique et la sociologie depuis les années 1960, des filiations théoriques entre les deux disciplines sont-elles possibles ? Et quelles en sont les caractéristiques ?** Nous décalons donc notre regard par rapport à la littérature existante pour insister, non pas sur le dialogue entre la science économique et la sociologie, mais sur les filiations théoriques entre les deux disciplines. Nous pensons en effet que l'analyse de ces filiations théoriques constitue une voie prometteuse encore inexplorée. L'importance accordée aux caractéristiques de ces filiations est d'autant plus justifiée que la question d'un dialogue constructif entre les deux disciplines est selon nous nécessaire pour la science économique.

En effet, l'étude de « dialogues disciplinaires » de façon générale est un exercice délicat ; d'abord parce qu'il est nécessaire de définir ce qu'est un dialogue disciplinaire et quelle en est la forme ; mais aussi parce qu'il est nécessaire d'en définir la portée. La littérature s'intéressant au dialogue entre la science économique et la sociologie n'échappe pas à cette double difficulté. Si le terme de dialogue disciplinaire n'y est pas défini, il apparaît seulement, et en filigrane, comme quelque chose de positif pour chacune des deux disciplines. C'est la raison pour laquelle nous préférons interroger la notion de filiation théorique renvoyant alors aux migrations conceptuelles d'une discipline à l'autre. Dans notre cas, ces migrations désignent l'appropriation en économie d'un concept sociologique, ou inversement, l'appropriation d'un concept

économique en sociologie. De telles filiations illustrent alors un « dialogue disciplinaire fructueux » entre les deux disciplines.

Cette thèse a ainsi un objectif d'exploration afin de comprendre ces filiations théoriques. Notre travail vise donc la construction de connaissances plutôt que la réalisation d'un test théorique. Il s'agit de proposer un cadre d'analyse original dans une démarche abductive. Notre objectif n'est pas de formuler des lois universelles quant à ces filiations théoriques mais, plus modestement, de proposer de nouvelles formulations théoriques. C'est la raison pour laquelle nous suggérons, et c'est l'originalité méthodologique de notre travail, de questionner ces filiations théoriques entre la science économique et la sociologie en explorant le cas de la théorie de l'action. Notre recherche interroge à la fois la littérature économique et la littérature sociologique.

Le positionnement de notre thèse est donc original à deux niveaux : d'abord sur le plan théorique en dépassant la notion de dialogue disciplinaire pour interroger celle de filiation théorique ; mais aussi sur le plan méthodologique en procédant à l'étude d'un cas, celui de la théorie de l'action, c'est-à-dire d'un ensemble de conceptions du comportement des individus.

Le choix de la théorie de l'action réside dans le fait que cette théorie est au cœur du dialogue entre les deux disciplines. Cette théorie est très riche tant elle recouvre un vaste ensemble de conceptions du comportement des individus. Elle renvoie par exemple à différentes conceptions de la rationalité, à l'image des concepts de rationalité substantive, de rationalité limitée et procédurale (Simon, 1955, 1957, 1976) et de rationalité cognitive (Boudon, 2007, 2009). Elle renvoie par ailleurs à d'autres champs et concepts développés en économie et/ou en sociologie comme ceux de l'économie des conventions, de l'école de la régulation et de l'encastrement. Pour aller plus loin dans l'analyse et identifier différentes caractéristiques de ces filiations, nous abordons différents objets de cette vaste théorie de l'action. Nous questionnons en effet la théorie du choix rationnel, le concept d'encastrement et le champ de l'économie des conventions. Expliqué par un travail bibliométrique, ce choix permet d'explorer différents sens et différents types de filiations théoriques : de la science économique vers la sociologie, de la sociologie vers la science économique ainsi qu'à travers la construction d'un champ mêlant des économistes et sociologues. La critique généralement faite à la méthode de l'étude de cas est la singularité du cas étudié, ici la théorie de l'action. Cette critique n'aurait été recevable que si nous envisagions une généralisation de nos résultats, or, nous l'avons souligné, une telle

généralisation n'est pas notre objectif. La singularité de la théorie de l'action est sa richesse qui en fait alors un cas d'étude pertinent.

Cette thèse a pour ambition d'apporter un éclairage sur la capacité de la science économique à s'enrichir de concepts provenant d'autres disciplines et sur la portée de cette science économique sur les autres disciplines.

Organisation de la thèse

Notre thèse est organisée en quatre chapitres. Nous nous attachons dans le premier chapitre à considérer plus en détail la littérature sur le dialogue entre la science économique et la sociologie afin d'asseoir notre positionnement théorique et méthodologique de façon convaincante. Ainsi, la première section de ce chapitre est consacrée à l'histoire du dialogue entre les deux disciplines dont l'étude nécessite de répondre à une première question : qu'est-ce-qui distingue les deux disciplines ? Nous proposons donc d'abord de nous intéresser rétrospectivement à l'histoire de la distinction entre la science économique et la sociologie avant de porter notre intérêt sur l'histoire du dialogue entre les deux disciplines. La deuxième section de ce chapitre vise à justifier notre méthodologie et, à l'aide d'une étude bibliométrique, le choix des trois objets de la théorie de l'action qui attirent notre attention dans cette thèse : la théorie du choix rationnel, le champ de l'économie des conventions et le concept encastrement **(chapitre 1)**.

Chacun de ces trois concepts fait l'objet d'un chapitre distinct. Ainsi, notre thèse n'exige pas que les chapitres soient lus dans l'ordre proposé ici, il n'en demeure pas moins que l'ensemble des chapitres est nécessaire à la compréhension générale de la thèse.

Le deuxième chapitre est donc consacré à la théorie du choix rationnel. Alors que cette théorie était exclusivement réservée à la science économique (non sans questionner, notamment à la suite des travaux de Gary Becker, la place de la science économique par rapport aux autres sciences sociales), elle apparaît en sociologie en 1964 dans les travaux du sociologue James Coleman. La première section de ce chapitre est consacrée à l'émergence de la théorie du choix rationnel en sociologie. Nous y explorons la littérature sociologique afin d'identifier une éventuelle filiation théorique avec la science économique, autrement dit, nous cherchons à

savoir si la théorie du choix rationnel proposée par James Coleman trouve ses sources en économie. La seconde section de ce chapitre s'intéresse à la proximité théorique qu'ont entretenu le sociologue Coleman et l'économiste Becker, qui était alors le principal promoteur de la théorie du choix rationnel en économie **(chapitre 2)**.

Le troisième chapitre pose la question des filiations théoriques à travers la co-construction d'un champ théorique par des économistes et sociologues. Nous portons tout spécifiquement notre attention sur l'émergence de l'économie des conventions à la fin des années 1980. Dans quelle mesure la construction de ce champ permet-elle la constitution de filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. Dans la première section de ce chapitre, nous examinons la nature disciplinaire du projet conventionnaliste tel qu'il a été proposé en 1989. En effet, selon qu'il soit pluri-, inter- ou transdisciplinaire, il renvoie à différents niveaux de collaboration entre les disciplines impliquées laissant alors plus ou moins de place à d'éventuelles filiations théoriques. La seconde section de ce troisième chapitre porte quant à elle sur l'évolution de la nature disciplinaire de l'économie des conventions depuis son émergence **(chapitre 3)**.

Le quatrième et dernier chapitre de cette thèse a pour objet d'étude le concept d'encastrement, proposé par le sociologue Granovetter (1985), ouvrant la porte à la constitution d'une nouvelle sociologie économique et au renforcement du dialogue entre la science économique et la sociologie. Nous nous intéressons dans la première section du chapitre à l'importation de ce concept sociologique en économie et à l'importance de cette importation tant sur le plan théorique que méthodologique. Nous examinons, dans une deuxième section, l'appropriation de ce concept d'encastrement dans un champ économique spécifique : l'économie géographique. La troisième section vise à souligner quelques erreurs d'interprétation ou d'utilisation du concept d'encastrement communément commises en économie géographique. Ces erreurs transforment alors radicalement la « teneur du concept », pour reprendre les mots de Claude Ménard (1981, p. 148) **(chapitre 4)**.

Principaux résultats

Notre objectif est de caractériser les éventuelles filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. A l'aide de l'étude de la théorie de l'action, la thèse que nous

défendons est que ces filiations théoriques sont possibles, non-systématiques et peuvent-être « imparfaites. »

Les filiations théoriques sont possibles. Nous montrons que ce dialogue entre la science économique et la sociologie, accru depuis les années 1960, est parfois accompagné de filiations théoriques (chapitres 3 et 4). Ces migrations conceptuelles, si elles existent, se situent dans des champs hétérodoxes en économie et/ou plutôt récents (chapitre 1). C'est le cas du concept sociologique d'encastrement que certains économistes se sont appropriés, en économie géographique notamment (chapitre 4). De même, la co-construction du champ de l'économie des conventions, à la fin des années 1980, conduit les économistes et sociologues qui y prennent part à mobiliser à la fois à des concepts sociologiques et à des concepts économiques (chapitre 3).

Les filiations théoriques ne sont pas systématiques. L'étude de la construction de la théorie du choix rationnel en sociologie montre que celle-ci ne fait pas l'objet d'une filiation théorique depuis la science économique (chapitre 2). Ceci pose alors la question de ce qui rend une filiation théorique possible. Nous montrons que le partage d'un même cadre méthodologique contribue à ces filiations théoriques entre les deux disciplines (chapitres 3 et 4) pouvant même parfois contribuer au dépassement de la notion de discipline à travers la construction d'un champ transdisciplinaire (chapitre 3). Le partage de ce cadre méthodologique est lui-même lié aux objectifs (prévoir ou expliquer) que fixent, implicitement ou explicitement, les utilisateurs du concept à leur discipline (chapitres 2, 3 et 4). Néanmoins, et à l'image du cas de la théorie du choix rationnel, le partage d'un même cadre méthodologique n'est pas une condition suffisante à l'existence de filiations théoriques (chapitre 2).

Les filiations théoriques peuvent être « imparfaites ». Autrement dit, l'importation d'un concept depuis l'une ou l'autre des disciplines peut être accompagnée de transformations dans la mesure où l'utilisation du concept ne serait pas tout à fait fidèle à la proposition initiale. C'est notamment le cas de l'appropriation du concept sociologique d'encastrement en économie dont l'utilisation en économie, et plus précisément en économie géographique, s'inscrit dans une certaine tradition économique (chapitre 4). Des traditions méthodologiques disciplinaires peuvent persister. Ainsi, s'il est possible de dépasser la notion de discipline (chapitre 3), les frontières disciplinaires ne sont pas tout à fait perméables (chapitres 3 et 4).

Chapitre 1. Economie et sociologie : pour un questionnement des filiations théoriques à l'aide d'études de cas

Introduction

Alors que des mouvements d'étudiants et de chercheurs soutiennent que la science économique serait isolée des autres sciences sociales, l'étude des relations entre la science économique et la sociologie est capitale. Et pourtant, peu de travaux s'intéressent à l'histoire de ces relations ; les travaux les plus importants sont proposés par Richard Swedberg (1990), Philippe Steiner (1999, 2001b) et François Cusin et Daniel Benamouzig (2004). Ces travaux sont hétérogènes, le dialogue entre les deux disciplines y est examiné selon différentes perspectives méthodologiques (entretiens, études de textes…). A l'aide d'une revue de la littérature qui s'attache essentiellement à décrire ce dialogue entre la science économique et la sociologie sur le plan historique et épistémologique, ce chapitre vise à positionner notre thèse à la fois sur le plan théorique et sur le plan méthodologique. Il permettra alors de souligner notre apport sur chacun de ces plans.

La première section de chapitre vise à proposer une lecture rétrospective de l'histoire de ce dialogue. Ceci nécessite dans un premier temps que nous nous intéressions aux frontières entre la science économique et la sociologie, et à l'histoire de celles-ci, avant de nous intéresser, dans un deuxième temps, à l'histoire du dialogue entre les deux disciplines. Nous verrons dans un troisième temps que ni la notion de dialogue disciplinaire, ni la question de la portée de ce dialogue ne sont abordées dans la littérature, justifiant ainsi un questionnement des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie **(section 1)**. La seconde section de ce chapitre concerne alors l'approche méthodologique qu'il nous faut adopter. Le premier temps de cette section est consacré à une étude bibliométrique exploratoire dont les principaux résultats sont exposés dans un deuxième temps. Le troisième temps de cette section vise alors à énoncer les enseignements secondaires de l'étude bibliométrique, des pistes de recherches notamment, justifiant le choix de trois études de cas : la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et l'encastrement **(section 2)**.

Section 1. Pour un questionnement des filiations théoriques entre science économique et sociologie - Les enseignements de la littérature

Les relations entre la science économique et la sociologie font l'objet d'un certain nombre de travaux depuis les années 1980 (Baudelot et Mairesse, 2005). Il y apparaît notamment que la sociologie et la science économique sont des sœurs ennemies (Swedberg, 1987) mais qu'un dialogue entre les deux disciplines a toujours, ou presque toujours, existé (Steiner, 2001b).

Nous proposons dans cette section de questionner la littérature sociologique et économique quant au dialogue qu'entretiennent ces deux disciplines et à l'histoire de ce dialogue. Son étude nécessite de répondre à une première question structurante : qu'est-ce-qui distingue les deux disciplines ? Nous proposons donc dans un premier temps de nous intéresser rétrospectivement à l'histoire de la distinction entre la science économique et la sociologie. Nous verrons alors que le concept de rationalité substantive a permis de différencier les deux disciplines jusqu'à l'émergence, dans les années 1960, d'une théorie du choix rationnel en sociologie. La difficulté à distinguer la science économique et la sociologie va s'accroitre dans les années 1970 avec le développement d'une zone floue entre les deux disciplines : la sociologie économique **(1.1)**. Le deuxième temps de cette section est consacré à l'étude de l'histoire du dialogue entre la science économique et la sociologie en nous appuyant sur les comptes rendus historiques des relations entre les deux disciplines, notamment ceux proposés par Swedberg (1990), Steiner (1999, 2001b), et Cusin et Benamouzig (2004). Trois périodes caractérisent l'histoire de ces relations : la première est celle des « classiques » (1890-1940), durant laquelle des économistes et sociologues proposent différentes articulations de la science économique et la sociologie. La seconde période est celle des « modernes » (1940-1970), elle est principalement caractérisée par l'absence de dialogue entre les deux champs. Enfin, la période des « contemporains », commençant à partir des années 1970, marque le début d'une ère nouvelle dans les rapports qu'entretiennent les deux disciplines tant les relations entre les deux disciplines se sont considérablement renforcées (Swedberg, 1999 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Fleury, 2009) **(1.2)**. Dans le troisième temps de cette section, nous soulignerons deux limites majeures de cette

littérature : aucun de ces travaux ne définit ce qu'est un dialogue disciplinaire ni ne montre par quoi se traduit un tel dialogue. Nous proposons dans cette thèse de dépasser ces limites en étudiant non pas le dialogue entre les deux champs mais en questionnant l'existence d'éventuelles filiations théoriques entre les deux disciplines. Cette approche par les filiations théoriques constitue selon nous l'originalité de notre thèse **(1.3)**.

1.1. De la difficulté à distinguer science économique et sociologie

Distinguer la science économique et la sociologie est, selon Christian Gollier (2005), un exercice complexe tant les objets d'étude de chacune des deux disciplines ont évolué.[4] Nous verrons notamment que le concept de rationalité économique a constitué la frontière entre la science économique et la sociologie jusqu'au développement d'une sociologie du choix rationnel dans les années 1960 **(1.1.1)**. Nous verrons aussi qu'il existe une zone floue entre les deux disciplines, la sociologie économique, et que cette zone de contacts entre les deux champs se développe depuis les années 1970 **(1.1.2)**.

1.1.1. Le concept de rationalité économique comme frontière entre science économique et sociologie jusque dans les années 1960

L'opposition traditionnelle entre l'*homo-oeconomicus* et l'*homo-sociologicus* **(1.1.1.1)** trouve sa source dans l'histoire de chacune des deux disciplines dès leur distinction au 19ème siècle **(1.1.1.2)**. Cette distinction s'est consolidée à l'issue de la querelle des méthodes qui a marqué la science économique pendant la fin du 19ème siècle et de la victoire de la méthodologie marginaliste sur l'école historique allemande au début du 20ème siècle. Le dénouement de cette querelle renforce ainsi le rôle de l'*homo-oeconomicus* en économie, et par conséquent celui de l'hypothèse de rationalité substantive **(1.1.1.3)**. Parallèlement, Vilfredo Pareto distingue l'économie et la sociologie selon que les actions étudiées soient, selon sa terminologie, *logiques* ou *non logiques*. Pareto fait ainsi de l'utilisation de l'hypothèse de rationalité une caractéristique de la science économique **(1.1.1.4)**. Les territoires des deux disciplines étaient alors déterminés

[4] « Un des faits marquants de l'évolution récente de la Science, est la chute inexorable des frontières classiques entre les disciplines traditionnelles. [...] Cette évolution est particulièrement frappante aux marches de la sociologie, de l'économie et de la psychologie. » (Gollier, 2005, p. 417)

par leurs sujets d'analyse (Fleury, 2009) justifiant alors le recours à des méthodes et à des outils différents. Le développement d'une démarche, appelée *impérialisme économique*, à partir des années 1950 modifie les frontières entre la science économique et la sociologie faisant du concept de rationalité économique la caractéristique distinctive des deux disciplines **(1.1.1.5)**. L'émergence de la théorie du choix rationnel dans les années 1960 en sociologie pose alors la question de ce qui constitue la frontière entre la science économique et la sociologie **(1.1.1.6)**.

1.1.1.1. *Homo-oeconomicus* versus *homo-sociologicus*

> « L'économie est tout ce qui concerne les choix, tandis que la sociologie traite de la raison pour laquelle les individus ne font pas de choix. » (Duesenberry, 1960, p. 233, notre traduction)[5] [6]

Deux conceptions de l'individu et de son comportement sont couramment opposées lorsqu'il s'agit de confronter la science économique et la sociologie (Elster, 1989a). La première de ces deux conceptions est l'*homo-oeconomicus*. Elle repose sur l'hypothèse de rationalité instrumentale des individus, il est admis que l'individu connaît ses préférences, qu'il est capable de les ordonner et qu'il agit selon ses préférences de sorte à maximiser sa satisfaction. A l'inverse, la seconde conception de l'individu, l'*homo-sociologicus*, consiste à considérer le comportement individuel comme dicté par les normes sociales qui s'imposent à chaque individu. Associées respectivement aux noms d'Adam Smith et d'Emile Durkheim et comme l'indique la dénomination de chacune de ces deux conceptions, elles renvoient ici à la façon de penser le comportement individuel en économie et en sociologie (Demeulanaere, 2003).

> « Il est facile de caricaturer le premier [l'homo-oeconomicus] comme un atome asocial et autosuffisant et le dernier [l'homo-sociologicus] comme le jouet stupide des forces sociales. » (Elster, 1989a, p. 99, notre traduction)[7]

---

[5] Cette thèse a nécessité de recourir à la littérature anglophone. Les citations issues de cette littérature apparaissent en français dans le texte. Certaines de ces citations ont été traduites par nos soins et apparaissent alors en notes de bas de page. Nous invitons le lecteur à se référer, tant que faire se peut, à la citation originale.

[6] « Economics is all about choice, while sociology is about why people have no choices. » (Duesenberry, 1960, p. 233)

[7] « The former [homo-economicus] is easily caricatured as a self-contained, asocial atom, and the latter [homo-sociologicus] as the mindless plaything of social forces. » (Elster, 1989, p. 99)

L'hypothèse de rationalité apparaît alors comme la caractéristique essentielle de la science économique. Elle semble permettre de distinguer ce qui relève de la science économique de ce qui relève de la sociologie, apparaissant alors comme une frontière entre les deux disciplines. Cette distinction entre science économique et sociologie trouve sa source dans le projet scientifique initial de la sociologie.

1.1.1.2. La sociologie d'Auguste Comte comme opposition à l'économie politique

L'institutionnalisation de la sociologie est un processus qui s'est déroulé au cours du 19ème siècle (Cuin et Gresle, 1992). Le terme de *sociologie* apparaît pour la première fois dans le *Cours de philosophie positive* d'Auguste Comte, publié de 1830 à 1842. La philosophie positive qu'il propose est composée de six sciences autonomes : la mathématique, l'astronomie, la physique, la chimie, la physiologie et la physique sociale. C'est à cette dernière que Comte s'est principalement intéressé, et s'il utilise la terminologie de *physique sociale* jusqu'en 1839, il préfèrera ensuite celle de *sociologie*[8], et plus précisément de *sociologie positiviste*.[9] Le choix du terme de *physique sociale* trouve des explications dans la classification des sciences que propose Auguste Comte.[10] L'analogie avec la physique est très claire, l'étude des phénomènes sociaux serait similaire à celle des phénomènes naturels.

> « C'est [la physique sociale] la science qui a pour objet propre l'étude des phénomènes sociaux, considérés dans le même esprit que les phénomènes astronomiques, physiques, chimiques et physiologiques, c'est-à-dire comme assujettis à des lois naturelles invariables, dont la découverte est le but spécial de ses recherches. » (Comte, 1828, p. 150)

Comte voit dans l'économie politique une « pseudo-science » (Swedberg, 1990 ; Steiner, 2001b ; Cusin et Benamouzig, 2004). La preuve en est pour lui que l'économie politique n'est pas en mesure d'expliquer si, oui ou non, les machines étaient favorables au sort de la classe ouvrière. Selon Comte, l'économie politique commet l'erreur d'isoler quelques faits du reste de la vie sociale. Selon lui, il serait nécessaire d'étudier empiriquement les faits économiques comme les autres faits plutôt que de procéder à des constructions théoriques reposant sur des

[8] « Je crois devoir hasarder, dès à présent, ce terme nouveau, exactement équivalent à mon expression déjà introduite de *physique sociale.* » (Comte, 1839, p. 252)
[9] Et ce, afin d'éviter toute confusion avec la *physique sociale* d'Adolphe Quetelet (1835).
[10] Voir à ce sujet l'article d'Annie Petit (1994).

méthodologies hypothético-déductives dont les hypothèses sont trop lourdes. Comte adopte une « stratégie de remplacement » (Steiner, 1999) visant à démanteler les propositions théoriques et méthodologiques d'Adam Smith, David Ricardo et Jean-Baptiste Say au profit de la sociologie, plus rigoureuse selon lui.

La critique d'Auguste Comte a été mal reçue par les économistes (Swedberg, 1990 ; Steiner, 2001b, Barbié, 2010). Chaque école de pensée apporte sa propre réponse à sa critique (Barbié, 2010). La réponse la plus célèbre est celle de John Stuart Mill, parfois considéré comme le dernier auteur classique. Mill précise le statut de l'*homo-oeconomicus* et de la rationalité qui lui est associée (Gislain et Steiner, 1995) et sa place au cœur de la science économique (Cusin et Benamouzig, 2004).

> « L'économie politique considère le genre humain comme occupé uniquement par l'acquisition et par la consommation de la richesse ; son but est de montrer quelle serait la conduite des hommes vivants en état de société, si ce mobile [couplé à l'aversion pour le travail et au plaisir procuré par la jouissance immédiate de bien couteux] était la règle absolue de leurs actions. » (Mill, 1889, p. 497)

Mill, bien qu'ayant longtemps financièrement soutenu son ami Comte, critique violemment sa sociologie positiviste dans *Auguste Comte et le positivisme* (1893).[11] Il soutient que la science économique se doit de se limiter à quelques faits, et c'est la raison pour laquelle il est pertinent et nécessaire de supposer les individus rationnels.

1.1.1.3. La « querelle des méthodes » et le renforcement du recours à la rationalité en économie

Dans cet environnement intellectuel, la science économique est marquée, à partir de la première moitié du 19ème siècle, par « une querelle des méthodes » (*Methodenstreit*). Cette querelle oppose les travaux de l'autrichien Carl Menger (entretenant des similarités sur les points centraux de ce débat avec les travaux à venir des marginalistes William Stanley Jevons, Léon

[11] « […] nous estimons que c'est dans leur caractère général que les spéculations subséquentes sont fausses et trompeuses, tandis que, tout à travers cette mauvaise tendance générale, nous trouvons en détail, une foule de pensées et de suggestions précieuses. » (Mill, 1893, p. 5)

Walras et Vilfredo Pareto) à l'école historique allemande principalement organisée autour des travaux de Gustav Schmoller.[12]

Selon Schmoller, la discipline économique se résume à l'étude de l'histoire et à l'analyse des faits économiques. Refusant toute construction théorique qui se voudrait universelle, l'approche de Schmoller suggère qu'il n'existe pas de lois générales des phénomènes économiques.

Menger considère quant à lui que la science économique a vocation à formuler (et vérifier) des théories de saisir « l'essence » des objets étudiés. Cela passe, selon lui, par le refus de toute catégorisation collective. Les concepts d'Etat ou de classe, par exemple, utilisés par l'école historique allemande sont trop flous et ne permettent pas de formuler des théories. Selon Menger, l'individu est l'élément le plus simple de tout phénomène économique. Il suffit selon lui de considérer que chaque individu poursuit son intérêt. Il suggère ainsi, comme les théoriciens néoclassiques, que la théorie économique soit centrée sur l'étude d'agents supposés rationnels.

> « De cette manière, la connaissance théorique atteint des formes empiriques qui sont strictement typiques d'un point de vue *qualitatif*. Elle atteint des résultats de recherche théorique qui, assurément, ne doivent pas être testés au regard d'une réalité complètement empirique (car les formes empiriques dont on discute ici, par exemple un oxygène absolument pur, de l'alcool pur, de l'or pur, une personne ne poursuivant que des intérêts économiques, etc., n'existent pour une part que dans nos idées). Toutefois ces résultats correspondent à la visée spécifique de l'orientation exacte de la recherche théorique et ils constituent la base et la présupposition nécessaires en vue de l'obtention de *lois exactes*. » (Menger, 1883 [1963], p. 60)

La victoire de l'école marginaliste au début du 20ème siècle renforce le rôle central accordé à *l'homo-oeconomicus* (fondé sur l'hypothèse de rationalité substantive) en économie (Cusin et Benamouzig, 2004) et donc l'opposition à la sociologie définie par Auguste Comte.

1.1.1.4. La distinction Paretienne entre science économique et sociologie

Selon Pierre Demeulenaere (2003), Vilfredo Pareto a un rôle très important tant il a contribué à la précision du concept d'*homo-oeconomicus* et à l'attribution d'une rationalité aux actions

[12] Plusieurs travaux s'intéressent en détail à cette querelle méthodologique, voir notamment les articles d'Uskali Mäki (1997) et de Marek Louzek (2011).

économiques permettant de distinguer l'économie de la sociologie. Plus précisément, Pareto distingue les deux disciplines selon que les actions étudiées par elles sont *logiques* ou *non logiques*. Ainsi, la science économique est caractérisée selon lui par l'étude des *actions logiques* alors que la sociologie est l'étude des actions *non logiques*. Le terme de *logique* utilisé par Pareto renvoie en fait à ce qui est appelé *rationalité.* Une action *logique* fait en effet l'objet de trois caractéristiques. (1) Chacune de ces actions est dotée d'un but subjectivement fixé par l'acteur. (2) L'observateur est capable de déterminer le but de l'action. (3) Les deux buts, fixés par l'acteur et l'observateur, sont en fait identiques. C'est parce que l'observateur est en mesure d'identifier le but de l'action de l'acteur qu'une action est dite *logique*. Dès lors que l'une de ces trois caractéristiques n'est pas vérifiée, alors l'action est *non logique*. Une action économique nécessite alors que l'individu soit en mesure de connaître ses propres objectifs et qu'il agisse uniquement selon eux. Pareto souligne alors la pertinence d'une science économique fondée sur l'hypothèse de rationalité[13] aux côtés d'autres théories.[14] L'hypothèse de rationalité caractérise la science économique et en constitue ainsi la frontière.

1.1.1.5. Impérialisme économique et redéfinition des frontières entre les deux disciplines

L'impérialisme économique, « mouvement aux frontières de la science économique » (Fleury, 2009), a fait l'objet de nombreux travaux en économie.[15] Kenneth Boulding a été l'un des premiers économistes à utiliser le terme d'impérialisme économique qualifiant « une tentative de la part de l'économie de s'emparer des autres sciences sociales » (Boulding, 1969, p. 8).[16] La

[13] « Le même homme que je considère comme *homo oeconomicus* pour une étude économique, je puis le considérer comme *homo ethicus* pour une étude morale, comme *homo religiosus* pour une étude religieuse, etc. […] Le corps concret comprend le corps chimique, le corps mécanique, le corps géométrique, etc. ; l'homme réel comprend l'*homo oeconomicus*, l'*homo ethicus*, l'*homo religiosus*, etc. En somme, considérer ces différents corps, ces différents hommes, cela revient à considérer les différentes propriétés de ce corps réel, de cet homme réel, et ne tend qu'à découper en tranches la matière à étudier. […] On se trompe donc lourdement quand on accuse celui qui étudie les actions économiques – ou *homo oeconomicus* – de négliger, ou même de dédaigner les actions morales, religieuses, etc. – c'est-à-dire l'*homo ethicus*, l'*homo religiosus*, etc. ; autant voudrait dire que la géométrie néglige, dédaigne les propriétés chimiques des corps, leurs propriétés physiques, etc. On commet la même erreur quand on accuse l'économie politique de ne pas tenir compte de la morale ; c'est comme si on accusait une théorie du jeu d'échecs ne pas tenir compte de l'art culinaire. » (Pareto, 1909 [1981], p. 18)

[14] « Soit Q la théorie de l'économie politique. Un phénomène concret O n'a pas seulement une partie économique e, mais aussi d'autres parties sociologiques, c, g…, comme l'ont fait beaucoup de gens ; la seule conclusion exacte à tirer de ce fait, est qu'il convient d'ajouter – ajouter, dis-je, et non substituer – aux théories économiques qui donnent e, d'autres théories qui donnes c, g, … » (Pareto, 1917 [1968], p. 42)

[15] Voir notamment les travaux de Gérard Radnitzky et Peter Bernholz (1987), Lars Udehn (1992), Edward Lazear (2000), Jean-Baptiste Fleury (2009), Jérôme Gautié (2004, 2007) et Uskali Mäki (2009).

[16] Kenneth Boulding fait ici référence aux travaux d'Anthony Downs (1957) dans lesquels ce dernier tente d'appliquer la théorie microéconomique aux comportements de vote.

figure de proue de ce mouvement est Gary Becker.[17] Il a ainsi reçu en 1992 le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel pour avoir étendu l'analyse microéconomique à des comportements jusque-là réservés à d'autres sciences sociales.

> « La contribution à la recherche de Gary Becker renvoie principalement à l'extension de la théorie économique aux aspects du comportement humain qui avait déjà été traités - voire pas du tout - par d'autres disciplines des sciences sociales comme la sociologie, la démographie et la criminologie. Ce faisant, il a incité les économistes à s'attaquer à de nouveaux problèmes. »[18] (notre traduction)[19]

Becker s'est notamment intéressé aux discriminations (1957), à la famille (1981) et au crime (1968) à l'aide des outils de la microéconomie traditionnelle (notamment la maximisation de l'utilité sous contraintes).[20] Cette démarche pose alors la question de ce qui distingue la science économique de la sociologie (Swedberg, 1990 ; Gautié, 2007).

> « L'impérialisme économique, plus que n'importe quelle autre idée, a contribué à casser la division traditionnelle du travail entre l'économie néoclassique et la sociologie. Il a convaincu de nombreux économistes orthodoxes que le temps est venu d'étendre l'analyse économique à toute une gamme de nouveaux sujets, et que les frontières entre l'économie et les autres sciences sociales doivent être redessinées. » (Swedberg, 1990, p. 325, notre traduction, nous soulignons)[21]

Rétrospectivement, et alors que ce n'est pas un champ unifié (Mäki, 2009),[22] l'impérialisme économique est intimement lié d'un point de vue méthodologique à la définition de la science économique que Lionel Robbins formula en 1935[23] (Gautié, 2007 ; Fleury, 2009) :

---

[17] Becker n'utilise que très peu le terme d'impérialisme économique. Il reconnaît néanmoins que son approche est « véritable exemple d'impérialisme économique. » (Becker, 1971 [2008], p. 2)

[18] http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1992/press.html

[19] « Gary Becker's research contribution consists primarily of having extended the domain of economic theory to aspects of human behavior which had previously been dealt with - if at all - by other social science disciplines such as sociology, demography and criminology. In so doing, he has stimulated economists to tackle new problems. »

[20] A titre d'exemple, on voit également Anthony Downs (1957) s'intéresser à la démocratie, Richard Posner (1983) au droit, ainsi que James Buchanan et Gordon Tullock (1962) aux choix politiques.

[21] « Economic imperialism has, more than any other idea, helped to break down the traditional division of labor between neoclassical economics and sociology. It has convinced many mainstream economists that the time has come to extend the economic approach to a range of new topics, and that the boundaries between economics and the other social sciences should be redrawn. » (Swedberg, 1990, p. 325)

[22] Selon Uskali Mäki (2009), l'impérialisme économique ne provient pas d'une définition précise de la science économique mais constitue la manifestation de la recherche d'une intégration totale par les économistes.

[23] Fleury (2009) souligne néanmoins que cette affirmation n'a pas de véritables fondements historiques. Une étude contextualisée de la réception de l'ouvrage de Robins montre que ce dernier a été critiqué par certains des acteurs principaux de ce mouvement d'impérialisme économique, notamment Ralph Souter (1933) et Gary Becker (1976) (Fleury, 2009 ; Backhouse et Medema, 2007).

> « L'économie est la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs. » (Robbins, 1935, p. 15, notre traduction)[24]

Il n'y a alors pas d'activité humaine qui soit hors du champ de l'économie. La science économique n'est donc plus définie par son champ d'investigation mais par sa méthode : l'approche microéconomique traditionnelle fondée sur le concept de rationalité substantive. L'impérialisme économique fait ainsi de ce concept le trait caractéristique de la science économique. Cette idée sera bouleversée à partir des années 1960.

1.1.1.6. Quelles frontières entre la science économique et la sociologie à partir des années 1960 ?

L'idée selon laquelle la rationalité constitue la seule frontière entre la science économique et la sociologie est en effet bouleversée à partir des années 1960 suite à l'apparition de la théorie du choix rationnel en sociologie. En 1964, James Coleman développe la théorie du choix rationnel en sociologie. Stipulant que chaque individu est rationnel, maximise ses plaisirs et minimise ses peines compte tenu des contraintes qui s'imposent à lui, cette théorie permet à Coleman d'expliquer un certain nombre d'actions, comme le mariage par exemple.[25] Le recours au concept de rationalité ne permet plus de distinguer la science économique de la sociologie.

La difficulté à distinguer la science économique et la sociologie est encore accrue, lorsqu'à partir des années 1970 et dans un contexte d'impérialisme économique, plusieurs sociologues se saisissent à leur tour de sujets relevant traditionnellement de la science économique. Ils sont le point de départ d'une *nouvelle sociologie économique*. La nouvelle sociologie économique « renverse l'impérialisme économique et propose des analyses sociologiques de thèmes économiques fondamentaux, tels que les marchés, les contrats, l'argent, le commerce et la banque » (Granovetter, 2000, p. 203). La sociologie se saisit à son tour d'objets économiques, les sociologues Harrison White, Mark Granovetter et Viviana Zelizer font offices de pionniers

[24] « Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have various applications. » (Robbins, 1935, p. 15)
[25] Nous nous intéresserons à l'émergence de la théorie du choix rationnel en sociologie dans le chapitre 2 de cette thèse.

dans l'exercice en s'intéressant, respectivement, à la structure des marchés,[26] au marché du travail[27] et à l'assurance-vie.[28]

Le recours de certains sociologues au concept de rationalité ainsi que le partage de mêmes terrains d'investigation, à travers l'impérialisme de l'économie et la démarche sociologique inverse impliquant White, Granovetter et Zelizer, ne permettent plus de distinguer la science économique et la sociologie. Ceci pose alors la question de ce qui distingue les deux disciplines : ce n'est ni le champ d'investigation, ni la méthodologie. Cette difficulté à distinguer la science économique et la sociologie est d'autant plus forte qu'il existe une « zone floue » entre les deux disciplines : la sociologie économique, et que celle-ci tend à se développer dans les années 1970 (Swedberg, 1990 ; Steiner, 1999, 2001b).

1.1.2. La sociologie économique comme « zone floue » entre les deux disciplines et son développement dans les années 1970

Richard Swedberg présente la sociologie économique comme un « no man's land » entre la science économie et la sociologie (Swedberg, 1990, p. 331). Littéralement, un « no man's land » est un espace qui reste inoccupé. Swedberg signifie ainsi que la sociologie économique ne relève pas plus d'une discipline que de l'autre. La difficulté à définir ce champ fait de lui une zone floue entre la sociologie et la science économique dans laquelle ont lieu les contacts entre les deux disciplines **(1.1.2.1)**. Son renouvellement dans les années 1970, sous l'impulsion de Granovetter, conduit au développement du dialogue entre la science économique et la sociologie **(1.1.2.2)**.

---

[26] Harrison White (1981) fait du marché un cas particulier de structure sociale. Selon lui, les marchés naissent d'une stabilisation des positions de différents producteurs selon leurs échanges, en amont avec leurs fournisseurs, et en aval avec leurs clients. Cette approche fait du marché traditionnellement étudié en économie le cas particulier d'un modèle général qui admet des alternatives, comme des marchés dans lesquels la qualité des produits serait en partie issue d'échanges non marchands (Voir White, 1992 ; Reme, 2008).

[27] Mark Granovetter (1974) souligne dans sa thèse de doctorat l'incapacité des économistes à analyser une thématique qui leur est bien connue : la recherche d'emploi. Granovetter montre notamment qu'il n'est pas pertinent de supposer que les individus, rationnels, cherchent un emploi en optimisant la recherche d'information quant aux emplois disponibles sur le marché du travail. Il montre que les individus obtiennent généralement un emploi grâce à leurs relations sociales sans même qu'ils aient eu à en chercher un. Ainsi, l'analyse des réseaux sociaux des acteurs fournit selon lui des explications de meilleure qualité que les modèles hypothético-déductifs généralement utilisés en économie.

[28] La thèse de Viviana Zelizer (1978) porte sur une marchandise précise : l'assurance-vie. Zelizer se questionne dans ce travail quant aux raisons pour lesquelles cette marchandise est devenue commune aux Etats-Unis au début du 20ème siècle alors qu'elle y était rejetée une cinquantaine d'années auparavant tant elle heurtait les mentalités du moment. Zelizer souligne alors l'importance des dynamiques institutionnelles dans la construction de marchés économiques.

1.1.2.1. Quelle définition de la sociologie économique ?

La sociologie économique fait face à un problème d'hétérogénéité épistémologique (Convert *et al*., 2008). A quoi doit-elle s'intéresser ? Isabelle This Saint-Jean (2005) soulève la difficulté à définir ce champ et en relève, plus précisément, trois différentes définitions.

La première est fidèle au sens littéral du terme de sociologie économique. C'est « la perspective sociologique appliquée aux phénomènes économiques » (Smelser et Swedberg, 1994 [2010], p. 3, notre traduction)[29] ou « l'étude sociologique de l'économie » (Swedberg, 1987 [1994], p. 221). Cette définition de la sociologie économique pose néanmoins la question de ce qu'est un « phénomène économique » et « une perspective sociologique. » Neil Smelser et Richard Swedberg (1994) proposent de définir les phénomènes économiques comme « des activités liées à la production, la distribution, l'échange et la consommation de biens et de services rares » (Smelser et Swedberg, 1994 [2010] p. 3, notre traduction).[30] Philippe Steiner (1999) propose quant à lui quelques exemples de cette « perspective sociologique » ; selon lui, « la sociologie économique étudie les faits économiques en apportant l'éclairage donné par l'analyse sociologique, c'est-à-dire par des méthodes différentes de celle de la théorie économique, comme les enquêtes, les typologies, la méthode comparative ou, plus récemment, l'analyse de réseau » (Steiner, 1999 [2007], p. 3).

La deuxième définition de la sociologie économique est liée au concept d'encastrement développé par Mark Granovetter (1985). Ce concept renvoie à l'idée selon laquelle les activités économiques sont encastrées dans la sphère sociale des acteurs.[31] Les travaux fondés sur une telle approche du comportement individuel relèveraient de la sociologie économique. Cette sociologie économique n'exclut pas de son terrain d'investigation l'étude de l'action rationnelle des acteurs économiques (Steiner, 1999) qui définissait la science économique jusque dans les années 1960.

Enfin, la troisième définition trouve sa source dans les travaux de Viviana Zelizer (notamment dans Zelizer, 1988). Elle suggère de substituer le concept d'encastrement de Granovetter par

---

[29] « Economic sociology […] can be defined simply as *the sociological perspective applied to economic phenomena.* » (Smelser et Swedberg, 1994 [2010], p. 3)

[30] « activities concerned with the production, distribution, exchange, and consumption of scarce goods and services » (Smelser et Swedberg, 1994 [2010] p. 3)

[31] Nous reviendrons plus en détail, plus loin dans cette thèse, sur ce concept d'encastrement.

celui d'*interaction*.[32] L'objectif d'une telle démarche est la construction d'un « modèle théorique d'interaction qui explorera et expliquera la variabilité complexe historique, culturelle et socio-structurelle de la vie économique » (Zelizer, 1988, p. 631). La sociologie économique est ainsi un projet de « non spécialisation scientifique » dont l'objectif immédiat est d'expliquer la variabilité « historique, culturelle et socio-structurelle de la vie économique » (Zelizer, 1988, p. 631).

Face à ces différentes définitions de la sociologie économique, Steiner tente d'en proposer une synthèse :

> « La sociologie économique étudie les faits économiques en les considérant comme des faits sociaux. Elle s'adresse aux économistes et aux sociologues pour qu'ils étudient ces faits en considérant la dimension de relation sociale que comportent de tels faits sans négliger pour autant la dimension intéressée qui est centrale. » [Swedberg, 2003] » (Steiner, 1999 [2007], p. 3)

De façon générale, la sociologie économique repose sur l'idée que l'analyse économique traditionnelle fondée sur l'hypothèse de rationalité ne peut fournir des explications suffisantes du comportement individuel.

> « La sociologie économique suggère qu'il est nécessaire et utile de faire se rencontrer les théories économiques et sociologiques de manière à fournir de meilleurs explications des faits économiques que ne le font l'un et l'autre de ces deux savoirs lorsqu'on les met en œuvre d'une manière isolée ou, pire, contradictoire. » (Steiner, 1999 [2007], p. 3)

La sociologie économique est alors une « zone de contacts » entre la sociologie et la science économique. Cette zone est floue en raison de la difficulté à définir ce champ. L'identification des frontières entre la science économique et la sociologie est donc un exercice complexe pour deux raisons. D'abord parce que depuis les années 1960 il n'est plus possible de distinguer les deux disciplines par leurs terrains d'investigation et leurs méthodes, mais aussi parce qu'il existe ce que nous appelons une zone floue entre les deux disciplines : la « nouvelle sociologie économique » qui se développe dans les années 1970 et 1980 sous l'impulsion de Granovetter (Steiner, 1999, 2001b ; Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Barbié, 2010).

[32] Au terme d'interaction, Viviana Zelizer préfère parfois ceux d'interdépendance ou d'interpénétration. Sa terminologie n'est pas fixée dans son texte (Zelizer, 1988).

1.1.2.2. Développement d'une « nouvelle sociologie économique » dans les années 1970

Une « nouvelle sociologie économique » se développe un peu plus encore dans la fin des années 1970 sous l'impulsion de Mark Granovetter. Il souligne la nécessité de dépasser l'analyse économique standard sans pour autant la rejeter fermement (Steiner, 1999 ; Abraham, 2005 ; Orléan, 2005). La « nouvelle sociologie économique », comme la « première sociologie économique » repose sur l'idée fondamentale selon laquelle l'analyse sociologique contribue à la compréhension des phénomènes économiques centraux (Steiner, 1999).

> « Nous affirmons, que la théorie néoclassique orthodoxe et ses travaux récents portant sur les institutions économiques et sociales présentent des défauts que l'on peut à la fois identifier et résoudre, dans une perspective sociologique. » (Granovetter, 1990 [2000], p. 203)

> « Les meilleurs modèles du marché du travail réuniront les caractéristiques suivantes : ils reprendront à leur compte, d'une part, les analyses sophistiquées du comportement instrumental faites par les économistes et l'intérêt que ces derniers accordent à l'efficience et, d'autre part, l'importance que les sociologues ont donnée aux structures et aux relations sociales et au mélange compliqué de motivations qui existent dans toutes les situations réelles. » (Granovetter, 1988 [2000], p. 191)

Influencé par Harrison White (Rème, 2005, 2008),[33] Granovetter propose une nouvelle théorie de l'action : l'encastrement (Granovetter, 1985). Il soutient alors que les actions individuelles sont encastrées dans la sphère sociale dans laquelle elles s'insèrent.[34]

> « Mon approche de la sociologie économique repose sur deux propositions sociologiques fondamentales : premièrement, l'action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée en faisant seulement référence aux motifs individuels ; deuxièmement, les institutions sociales ne jaillissement pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont « construites socialement. » » (Granovetter, 1990, pp. 95-96, cité et traduit par Steiner, 1999 [2007], p. 27)

[33] « Le département des relations sociales de Harvard, au sein duquel il effectua son doctorat dans les années 60, présentait alors « à ses yeux » une « caractéristique essentielle » en la présence « d'un jeune professeur du nom d'Harrison White qui [était] l'un des fondateurs de l'analyse des réseaux » et qui « allait devenir [son] mentor et exercer sur [ses] travaux une influence intellectuelle considérable» (Granovetter, 2000, p. 33). » (Reme, 2008, p. 8)

[34] Nous nous intéresserons plus précisément à ce concept d'encastrement dans le quatrième chapitre de cette thèse.

Selon Smelser et Swedberg (1994), trois éléments de contexte conduisent à l'émergence d'une réflexion dans le milieu académique sur la place qu'occupe la science économique par rapport aux autres sciences sociales. Le premier est l'essor de l'impérialisme économique à partir des années 1950. Le deuxième élément de contexte est le développement d'analyses en termes de choix rationnels en sociologie dans les années 1960. Nous l'avons souligné précédemment, ces deux premiers éléments ont questionné la nature des frontières entre la science économique et la sociologie. Enfin, le troisième élément de contexte est l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan et de Margaret Thatcher, respectivement aux Etats-Unis et au Royaume-Uni au début des années 1980. Leurs politiques néo-libérales auraient contribué à placer l'économie et les économistes sur le devant de la scène. Le développement de cette réflexion quant à la position de la science économique par rapport aux autres sciences sociales aurait contribué selon Smelser et Swedberg (1994) au développement de la nouvelle sociologie économique.

La sociologie économique s'inscrit dans les années 1970, dans un processus d'institutionnalisation (This Saint-Jean, 2005 ; Rème, 2008). « La sociologie économique est à la mode » (Steiner, 1997, cité par Rème, 2008, p. 6). Un grand nombre d'articles relevant de ce champ est publié dans des revues académiques sociologiques, comme l'*American Journal of Sociology*, *Administrative Science Quarterly* ou *Contemporary Sociology*, et économiques, comme par exemple le *Journal of Political Economy*. Des revues spécialisées apparaissent, c'est notamment le cas de *Social Forces*, *Social Networks* et de la *Socio-Economic Review*. Une section « sociologie économique » est créée au sein de l'*Association Américaine de Sociologie* et des colloques et séminaires voient le jour comme l'*Economic Sociology Research Network* ainsi que la *Society for Advancement of Socio-Economics*. Selon Richard Swedberg (1987), cette institutionnalisation de la sociologie économique trouve sa place au sein même de la sociologie.[35] Ceci permettrait d'éviter d'éventuelles réactions hostiles de la part d'économistes qui n'accepteraient pas la critique « d'objets centraux de l'économie » (Granovetter, 1994 [1992], p. 81). Cette posture institutionnelle permettrait également d'éviter le statut de « projet pluridisciplinaire » qui a, selon This Saint-Jean, mauvaise presse : ce type de projet masquerait la faiblesse des travaux qui y seraient liés. L'inconvénient majeur de ce positionnement est qu'il écarte de la sociologie économique les économistes susceptibles de s'y intéresser[36] et de collaborer au développement du champ, non seulement sur le plan institutionnel, mais aussi sur le plan scientifique.

[35] L'objectif est « de redonner à la sociologie économique un statut de discipline autonome au sein de la sociologie » (Swedberg, 1987 [1994], p. 28).
[36] C'est notamment le cas d'André Orléan (voir Orléan, 2005).

Le concept de rationalité a longtemps permis de distinguer la science économique et la sociologie. Son utilisation est traditionnellement réservée aux économistes. Cette ligne de démarcation s'efface dans les années 1960 avec l'apparition, autour de James Coleman, d'une sociologie du choix rationnel. La déconstruction de cette frontière théorique est accompagnée, à partir des années 1970, du développement d'une « zone de contacts » entre les deux communautés scientifiques : la sociologie économique. C'est dans ce champ que prend place le dialogue entre les deux disciplines. Le développement de la nouvelle sociologie économique conduit, à partir des années 1970, au renforcement de ce dialogue entre les deux champs (Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Fleury, 2009). Dès lors, nous suggérons, dans la suite de cette thèse, de définir la science économique et la sociologie par les communautés qui les composent. En effet, le contenu théorique d'une discipline est régi par un ensemble de coutumes et de conventions entretenues par la communauté qui compose cette discipline (Fougy, 2014).

1.2. Un dialogue continu et progressif entre science économique et sociologie

L'étude de la distinction entre la science économique et la sociologie nous permet de questionner le dialogue, et l'histoire de celui-ci, entre les deux disciplines. Ce dialogue entre la science économique et la sociologie a presque toujours existé (Steiner, 2001b). Olivier Barbié (2010) souligne qu'il est plus vif dans des champs particuliers des sciences sociales, renvoyant notamment à l'économie des conventions, à la théorie de la régulation et au néo-institutionnalisme. Plus largement, le dialogue entre science économique et sociologie a lieu dans le *no man's land* qu'est la sociologie économique, c'est-à-dire dans cette zone floue entre les deux disciplines.[37] Philippe Steiner (2001b) voit dans la sociologie économique l'expression d'un dialogue entre science économique et sociologie, la preuve en est qu'il résume l'histoire de la sociologie économique à l'histoire des relations entre économie et sociologie.

[37] La sociologie économique peut « contribuer à rendre le dialogue plus facile [entre la science économique et la sociologie] » (Steiner, 2001b, p. 43).

Parallèlement à l'histoire de la distinction des deux disciplines proposée antérieurement (pp. 22-35), nous suggérons ici de revenir sur l'histoire du dialogue entre la science économique et la sociologie.

Alors que Steiner (1999) propose une typologie des relations qu'entretiennent les deux disciplines,[38] il n'existe que peu de comptes rendus historiques sur les liens qu'entretiennent économie et sociologie. On trouve principalement les travaux de Swedberg (1990), Steiner (2001b), Cusin et Benamouzig (2004) et Fleury (2009). François Cusin et Daniel Benamouzig (2004) soutiennent que le dialogue entre la science économique et la sociologie est une « valse à trois temps ». Ce découpage historique est cohérent avec la lecture de l'histoire des relations entre la science économique et la sociologie proposée par Richard Swedberg (1990) et Philippe Steiner (2001b). Trois périodes caractérisent l'histoire de ces relations : la première est celle dite des « classiques » (1890-1940), c'est la période pendant laquelle des économistes et sociologues proposent différentes articulations de la science économique et la sociologie **(1.2.1)**. La seconde période, celle des « modernes » (1940-1970), est principalement caractérisée par l'absence de dialogue entre les deux disciplines **(1.2.2)**. Enfin, la période des « contemporains », commençant à partir des années 1970, marque le début d'une ère nouvelle dans les rapports qu'entretiennent les deux disciplines tant les relations entre les deux disciplines se sont considérablement renforcées (Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Fleury, 2009) **(1.2.3)**.

1.2.1. Les « classiques » (1890-1940)

L'idée de sociologie économique fait corps dès la fin du 19ème siècle avec des économistes comme Vilfredo Pareto, Joseph Schumpeter et Max Weber,[39] et des sociologues comme Emile

[38] Selon Philippe Steiner (1999), les relations entre les deux disciplines se résument en quatre stratégies : (1) l'isolement de l'économie et de la sociologie de Comte, pour les marginalistes comme Jevons et Marshall ; (2) le remplacement de l'économie par la sociologie. Cette stratégie est portée notamment par Durkheim, Tarde et Simmel ; (3) Le remplacement de cette sociologie par une sociologie alternative qui serait compatible avec l'économie pour Pareto et Weber ; (4) Enfin, l'éradication de toute possibilité de sociologie pour l'école autrichienne de von Mises.

[39] Voir figurer Max Weber parmi les économistes peut paraître surprenant. Voici comment Steiner (dont nous reprenons ici la typologie) justifie cette qualification : « Weber reçut une formation de juriste et d'économiste. Il participa aux travaux et aux enquêtes du *Verein für Sozialpolitik*, qui regroupait les tenants de l'école historique d'économie, école alors dominante en Allemagne et aux Etats-Unis. Weber fut nommé professeur d'économie et ses notes de cours montrent une connaissance approfondie du domaine, économie mathématique comprise ; ce qui ne l'empêcha pas de participer aux travaux de l'Association allemande de sociologie. Finalement, il faut souligner que ce qui est considéré comme son grand ouvrage sociologique, *Economie et société* (*Wirtschaft und Gesellschaft*), était la contribution personnelle de Weber à une œuvre collective qu'il dirigeait pour produire un nouveau *Grundriss der Sozialökonomic*, ensemble de manuels dont il signa la préface en 1914. La transfiguration

Durkheim (Steiner, 2001b). Chacun d'entre eux a sa propre conception de la relation que devraient entretenir la science économique et la sociologie.

Ainsi, Emile Durkheim et l'école Durkheimienne[40] suggèrent que les institutions et les représentations sociales sont nécessaires à l'explication de l'existence et du fonctionnement du marché. Ainsi, si l'économie traditionnelle s'intéresse aux seuls comportements rationnels des individus, la sociologie économique doit selon eux s'intéresser à l'articulation entre le comportement intéressé des individus et d'autres formes de comportement variant selon leur contexte historique et social.

Vilfredo Pareto met en évidence la nécessité de séparer l'étude des phénomènes économiques des phénomènes sociaux.[41] Il souligne pourtant que cette séparation conduit nécessairement à des écarts entre la théorie et la réalité.[42] Pareto suggère alors de compléter ce qu'il appelle l'*économie pure* par la sociologie à l'aide d'approximations successives. La première approximation, appelée *économie appliquée*, apparaît en complexifiant peu à peu le comportement de l'*homo-oeoconomicus* à l'aide de considérations individuelles plus proches de la réalité. Enfin, la deuxième approximation est la *sociologie*. Elle consiste à synthétiser l'ensemble des savoirs en faisant apparaître les différentes dimensions sociales d'un même phénomène, comme par exemple les dimensions religieuses, politiques… Ainsi, Pareto est l'un des premiers théoriciens de l'époque à s'avancer dans la voie de la sociologie économique (Steiner, 1999).

Selon Max Weber, la sociologie et la science économique doivent s'articuler au sein de la sociologie économique. Chacune des deux disciplines doit conserver ses propres objets d'étude et méthodes : la sociologie doit s'intéresser au fonctionnement de groupes humains en adoptant une démarche compréhensive ; la science économique doit s'intéresser à la formation des prix

---

de Weber en sociologue est presque idéalement achevée lors de la publication de la traduction anglaise de cet ouvrage, à laquelle on inflige le sous-titre d'*Introduction à la sociologie compréhensive*, qui n'existe pas dans l'édition originale. » (Steiner, 2001b, p. 35)

[40] Voir notamment les travaux d'Emile Durkheim (1895), Maurice Halbwachs (1913), Marcel Mauss (1925) et François Simiand (1932, 1934).

[41] « L'imperfection de notre esprit ne nous permet pas de considérer les phénomènes dans leur ensemble, et nous sommes obligés de les étudier séparément. » (Pareto, 1909 [1981], p. 7)

[42] « Puisque nous ne connaissons entièrement aucun phénomène concret, nos théories de ces phénomènes ne sont qu'approximatives. Nous ne connaissons que des phénomènes idéaux, qui se rapprochent plus ou moins des phénomènes concrets. Nous sommes dans la situation d'un individu qui ne connaitrait un objet que par des photographies. Quelle que soit leur perfection, elles diffèrent toujours de quelque façon de l'objet lui même. Nous ne devons donc jamais juger de la valeur d'une théorie en recherchant si elle s'écarte en quelque manière de la réalité, parce que aucune théorie ne résiste et ne résistera jamais à cette épreuve. » (Pareto, 1909 [1981], p. 11)

sur le marché à l'aide des modèles de comportements économiques. Weber propose d'ajouter à ces deux disciplines une sociologie économique qui articulerait l'approche économique et l'approche sociologique de la société sur la base d'un ensemble plus vaste d'idéals types[43] de comportement social.

Fidèle à la tradition paretienne selon laquelle la science économique vise à étudier les choix rationnels des acteurs laissant le soin à la sociologie d'expliquer pourquoi les individus ne font pas des choix rationnels, Joseph Schumpeter (1954) estime qu'il est pertinent de voir des économistes s'intéresser à la sociologie.[44] Il note cependant qu'il n'est pas nécessaire de trop rapprocher les deux disciplines[45] et dessine ainsi la relation entre la théorie économique et la sociologie économique :

> « Par "sociologie économique" (la *Wirtschaftsoziologie* en allemand) nous désignons la description et l'interprétation - ou la "description interprétative" - des institutions économiquement pertinentes, incluant les habitudes et toutes les formes de comportement en général, comme le gouvernement, la propriété privée, la consommation ou le comportement "rationnel". Par "économie" - ou, si vous préférez, "les sciences économiques au sens propre" - nous désignons la description interprétative des mécanismes économiques qui jouent au sein de n'importe quel état donné de ces institutions, comme les mécanismes de marché. » (Schumpeter, 1949 [1989], p. 293, cité par Smelser et Swedberg, 1994, p. 13, notre traduction)[46]

> « [...] L'analyse économique traite des questions relatives au comportement des individus en tout instant et à la nature des effets économiques qu'ils engendrent par ce comportement ; la sociologie économique s'occupe de savoir comment ils en vinrent à adopter ce comportement. Si nous définissons le comportement humain assez largement, de façon à y inclure non seulement les actions, les motifs et les penchants, mais aussi les institutions sociales qui influent

---

[43] Un *idéal type* est un modèle de phénomène social.

[44] « Il n'y a rien de surprenant dans l'habitude des économistes à envahir le champ sociologique. Une grande partie de leur travail - pratiquement la majeure partie de ce qu'ils ont à dire sur les institutions et sur les forces modelant le comportement économique - recouvre inévitablement les terrains réservés aux sociologues. » (Schumpeter, 1951, p. 134, notre traduction)
« There is nothing surprising in the habit of economists to invade the sociological field. A large part of their work – practically the whole of what they have to say on institutions and on forces the shape economic behavior – inevitably overlaps the sociologist's preserves. » (Schumpeter, 1951, p. 134)

[45] « La fertilisation croisée peut aisément conduire à une stérilisation croisée. » (Schumpeter, 1954, p. 27, notre traduction)
« Cross-fertilization might easily result in cross-sterilization. » (Schumpeter, 1954, p. 27)

[46] « By « economic sociology » (the German *Wirtschaftsoziologie*) we denote the description and interpretation – or « interpretative description » - of economically relevant institutions, including habits and all forms of behavior in general, such as government, property, private enterprise, customary or « rational » behavior. By « economics » - or, if you prefer, « economics proper » - we denote the interpretative description of the economic mechanisms that play within any given state of those institutions, such as market mechanisms. (Schumpeter, 1949 [1989], p. 293, cité par Smelser et Swedberg, 1994, p. 13)

> sur le comportement économique [...], cette formule nous dit tout le nécessaire. » (Schumpeter, 1954, pp. 47- 48, cité et traduit par Barbié, 2010, p. 50)

De façon générale, ces économistes et sociologues soulignent que les comportements individuels ne sont pas fidèles à la seule rationalité substantive. Tous soulignent qu'il existe, à coté de cette rationalité, d'autres principes qui rendent compte des comportements individuels, y compris les comportements économiques (Steiner, 1999).

Malgré les efforts de Schumpeter et Weber visant à faire se rencontrer la science économique et la sociologie, les deux disciplines se détachent dans les années 1920 et 1930 et la distinction entre les deux disciplines que propose Pareto fait foi (Barbié, 2010).

1.2.2. Les « modernes » (1940-1970)

Le temps des « modernes », des années 1940 aux années 1970, est celui du développement de l'impérialisme économique. Cette période est principalement caractérisée par l'absence de dialogue entre économie et sociologie (Steiner, 2001b ; Gautié, 2004) tant les interactions entre les deux disciplines sont rares (Swedberg, 1990 ; Steiner, 2001b ; Cusin et Benamouzig, 2004).

Pendant cette période, la science économique et la sociologie s'ignorent. Il ne s'agit pas d'une situation de conflit entre les deux disciplines, à l'image de l'opposition entre John Stuart Mill et Auguste Comte, mais bien d'une absence quasi-totale de dialogue. La distinction que propose Pareto entre la sociologie et la science économique selon que les actions étudiées soient *logiques* ou *non logiques* est reprise par le sociologue Talcott Parsons (Chazel, 1989), ainsi, la période de paix entre les deux champs est appelée, selon l'expression de Jérôme Gautié (2004), « *pax parsonia.* ». Cette ignorance qu'ont la sociologie et la science économique l'une envers l'autre peut être illustrée à l'aide de l'article *Economics and its Scientific Neighbors* de James M. Buchanan (1966). Lorsque Buchanan s'intéresse aux liens qu'entretient la science économique avec les disciplines voisines,[47] il n'évoque même pas la sociologie. Il laisse alors entendre que la sociologie n'est pas une discipline voisine de la science économique et/ou qu'elle n'a aucun lien avec la science économique. Lorsque Richard Swedberg lui demande quelques années plus tard

[47] Il s'intéresse plus précisément aux *spill-in* et *spill-out* de ces autres disciplines avec la science économique.

pour quelle(s) raison(s) il n'évoque pas la sociologie, sa réponse est sans appel : la sociologie n'a pas de retombées sur la science économique.

> « Ma réponse est simple. Je ne sais pas pourquoi j'ai laissé la sociologie hors de cela. Je pense que les disciplines sélectionnées l'ont été parce que je pouvais isoler et identifier les caractéristiques qui ont eu des débordements, dans un sens ou dans un autre,en économie. Peut être que la sociologie n'offrait pas de débordements évidents, d'une manière ou d'une autre. Je pense qu'il y a maintenant beaucoup plus d'intérêts croisés [entre la science économique et la sociologie], en partie parce que les sociologues de l'échange et du choix rationnel sont devenus plus nombreux. Je prévois le développement futur de distinctions plus floues entre les sciences sociales en général et pas seulement entre l'économie et la sociologie. Par exemple, j'ai plus en commun avec Jim Coleman qu'avec de nombreux économistes plus formels. L'accent mis par de nombreux économistes sur la compréhension de la structure interne des organisations rapproche les deux disciplines l'une de l'autre. » (Buchanan, 1988, dans une correspondance avec Swedberg, dans Swedberg, 1990, p. 4, notre traduction, nous soulignons)[48]

Les interactions entre la science économique et la sociologie sont très marginales. Swedberg (1990) note par exemple que l'économiste Frank Knight et le sociologue Talcott Parsons ont entretenu quelques interactions, principalement autour des travaux de Max Weber, des années 1930 aux années 1940. Il note aussi une exception dans les années 1950 avec les sociologues Francis Sutton, Talcott Parsons et Neil Smelser et les économistes James Duesenberry, Carl Kaysen et James Tobin à l'université d'Harvard, où est proposé de 1951 à 1956 un enseignement intitulé *« The Sociological Analysis of Economic Behavior. »*[49] Sont également produits à l'université d'Harvard, des ouvrages comme *The American Business Creed* de Sutton, Harris, Kaysen et Tobin, (1956), *Economy and Society* de Smelser et Parsons (1956), et *The Sociology of Economic Life* de Smelser (1963).

Malgré tout, Steiner (2000, 2001b) et Cusin et Benamouzig (2004) soulignent la présence en France, de supports institutionnels visant à poursuivre le dialogue entre la science économique et la sociologie. Ainsi, la *Revue économique*, fondée en 1950 par des économistes (Jean

[48] « My answer is simple. I do not know why I left Sociology out here. I think that those disciplines included were selected largely because I could isolate and identify features that did spill over, one way or the other, into Economics. Perhaps Sociology offered no obvious spillover, either way… I agree that there is now much more intersection of interest [between economics and sociology], in part because the exchange-rational choice sociologists have now become more important I foresee future development as blurring the distinctions between the social sciences generally and not only between Economics and Sociology. Example, I have more in common with Jim Coleman than with many of the more formal economists. The increasing emphasis by many economists on understanding the internal structure of organizations moves the two disciplines closer to each other. » (Buchanan, 1988, dans une correspondance avec Swedberg, dans Swedberg, 1990, p. 4)

[49] Ce cours a d'abord été enseigné par Duesenberry et Sutton puis par Duesenberry et Smelser.

Marchal, Jean Lhomme, Jean Weiller) et des historiens (Fernand Braudel et Ernest Labrousse) a pour projet de lutter contre l'isolement de la science économique et de faire se rencontrer les sciences sociales.[50] De même, à partir des années 1960, se développe en France une filière d'enseignement de sciences économiques et sociales. Celle-ci s'étend de l'enseignement dans les lycées, avec la constitution d'un baccalauréat distinctif, jusque dans l'enseignement supérieur et les grandes écoles (et notamment l'Ecole Normale Supérieure). Steiner signale « qu'il existe de ce fait en France un vaste public formé au dialogue entre les deux disciplines » (Steiner, 2001b, p. 39).

Les interactions entre la science économique et la sociologie sont cependant rares. Les deux disciplines sont marquées, des années 1940 aux années 1970, par une rupture de leurs relations. Selon Philippe Steiner (2001b), cette période n'est pas la règle mais l'exception. Selon lui, les deux disciplines ont toujours entretenu un dialogue à l'exception de cette période. Si les courants hétérodoxes français tentent de renouer ce dialogue pendant ces années, c'est à partir des années 1970, aux Etats-Unis, qu'a lieu le renouveau de la sociologie économique.

1.2.3. Les « contemporains » (depuis les années 1970)

Dans les années 1970, le paysage intellectuel est marqué par l'influence de la théorie économique standard (Cusin et Benamouzig, 2004). D'autant plus que celle-ci se dote d'une « nouvelle microéconomie » permettant de faire face à certaines de ses principales limites. Alors que la microéconomie standard suppose les individus rationnels (au sens substantif du terme) et parfaitement informés, la nouvelle microéconomie suppose, fidèlement à l'hypothèse de rationalité limitée proposée par Herbert Simon (1955, 1957, 1976), l'existence d'asymétries d'information. En supposant que les individus n'ont pas accès à toute l'information disponible, la nouvelle microéconomie propose de nouvelles formalisations microéconomiques et ouvre la voie, à la suite des travaux de Ronald Coase (1937), à de nouveaux courants proches de l'orthodoxie néoclassique comme le néo-institutionnalisme dont font par exemple partie Oliver Williamson et Douglass North. L'analyse des institutions comme étant la résultante de choix effectués par des individus rationnels permet à l'analyse néoclassique d'investir des champs qu'elle avait jusque-là délaissés.

[50] Selon Philippe Steiner (2000, 2001b), le projet des fondateurs de la *Revue économique* va pourtant échouer. La revue deviendrait peu à peu le support de travaux académiques s'inscrivant dans la démarche dominante en économie caractérisée par la montée en puissance des outils mathématiques.

Cusin et Benamouzig (2004) et Swedberg (1990) soulignent que, dans ce contexte, le dialogue entre la science économique et la sociologie est grandissant.

> […] Il semble que la séparation radicale entre la science économique et la sociologie est en train de prendre fin et que l'interaction et la communication entre économistes et sociologues s'accroit finalement [...] Ce qui arrive aujourd'hui est très significatif : *la frontière entre deux des principales sciences sociales est en train d'être redessinée, fournissant ainsi de nouvelles perspectives à un large ensemble de problèmes très importants à la fois en économie et dans la société au sens large.* Après avoir été non existants pendant une grande partie du vingtième siècle, il y a peut-être maintenant une chance pour qu'aient lieu des interactions significatives entre économistes et sociologues. Il sera peut-être à nouveau possible - comme au temps d'Adam Smith, John Stuart Mill et Karl Marx - d'obtenir une analyse des problèmes sociaux centraux, façonnée à la fois par la science économique et la sociologie. Dans un sens, ce serait simplement un retour à la normalité, tant la séparation radicale entre la science économique et la sociologie est relativement récente. (Swedberg, 1990, pp. 4-5, notre traduction, nous soulignons)[51]

Ils soutiennent que le dialogue entre la science économique et la sociologie prend place dans des champs qui se situent en marge de la science économique orthodoxe. Il ne concerne qu'une petite minorité de chercheurs au sein des deux disciplines (Baudelot et Mairesse, 2005). Selon François Cusin et Daniel Benamouzig (2004), ce dialogue prend principalement place dans des courants hétérodoxes en économie et/ou en sociologie proposant des alternatives au modèle de l'*homo-oeconomicus.* C'est notamment le cas de la socio-économie[52] et de la *Political Economy.*[53] On voit également apparaître ce type de proposition théorique en France avec

[51] « (…) It seems that this radical separation between economics and sociology is now coming to an end and that the interaction and communication between economists and sociologists is finally increasing. […] What is happening today is very significant: *the border line between two of the major social sciences is being redraw, thereby providing new perspectives on a whole range of very important problems both in the economy and in society at large*. After having been nonexistent for a large part of the twentieth century, there is now perhaps a chance for a meaningful interaction between economists and sociologists. Maybe it will be possible again – as in the days of Adam Smith, John Stuart Mill, and Karl Marx – to get an analysis of central social problems that is informed by both economics and sociology. In a sense, then, things would simply be retourning to normal, since the radical separation between economics and sociolpgy is relatively recent. » (Swedberg, 1990, pp. 4-5)

[52] La socio-économie impulsée par Amitaï Etzioni (1988, 1989) est un champ interdisciplinaire rassemblant des sociologues, des économistes (hétérodoxes donc), des historiens et des anthropologues. Elle discute des dimensions politiques et morales de l'économie et vise à apporter un éclairage quant aux problèmes politiques et sociaux que pose le fonctionnement de l'économie en termes de chômage par exemple.

[53] La *Political Economy* nait dans les années 1970 dans un contexte de crise de l'Etat-providence et de la remise en cause du keynésianisme. Les travaux issus de ce courant mettent en lumière différentes formes de capitalisme et s'intéressent aux cadres sociaux, politiques et institutionnels qui régulent les activités économiques (voir à ce sujet l'ouvrage de Jean-Louis Laville, 1994).

notamment l'école de la régulation[54] et l'économie des conventions.[55] Ces champs s'inscrivent dans celui, plus vaste, de la sociologie économique dont le renouveau caractérise les années 1970.

Un paradoxe apparaît. Alors que la littérature s'accorde sur l'idée selon laquelle le dialogue entre les deux disciplines, bien que restant marginal, est grandissant depuis les années 1970, on voit se développer des mouvements, comme « Autisme-économie », auxquels appartiennent des étudiants, enseignants et chercheurs, soulignant l'isolement de la science économique par rapport aux autres disciplines. Ce paradoxe nous amène à questionner la pertinence du dialogue entre les deux disciplines.

1.3. Pour un questionnement des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie

L'étude de la littérature montre que la déconstruction des frontières entre économie et sociologie depuis les années 1960 est associée à un dialogue croissant entre les deux disciplines. Cette littérature fait selon nous l'objet de deux limites majeures : d'une part, la notion de *dialogue disciplinaire* n'y est jamais définie **(1.3.1)** ; d'autre part, aucun de ces travaux ne souligne par quoi ce dialogue se traduit sur le plan théorique **(1.3.2)**.

1.3.1. Qu'est-ce que le « dialogue disciplinaire » ?

Le terme de « dialogue », utilisé par Steiner (2001b), Swedberg (1990) et Fleury (2009), parfois remplacé par les termes « d'interactions » (Swedberg, 1990 ; Le Gall, 2002b), de « communication » (Swedberg, 1990), « d'échanges » (Le Gall, 2002b), de « relations » (Steiner, 2001b) et de « rapports » entre les disciplines (Swedberg, 1990), n'est jamais défini. Littéralement, un *dialogue* renvoie à « un échange de propos entre deux ou plusieurs personnes » (Larousse). L'identification des interlocuteurs est simple, il s'agit dans notre cas des

[54] L'école de la régulation souligne que le fonctionnement de l'économie est régi par un ensemble de dimensions historiques, institutionnelles et sociales, et insiste sur le rôle des régulations politiques.
[55] Emergeant à la fin des années 1980, l'économie des conventions s'interroge sur le rôle des règles et plus largement des *conventions* dans le comportement des acteurs, et par voie de conséquences dans les phénomènes économiques.

auteurs de disciplines différentes, des économistes et des sociologues. En revanche, l'identification de « l'échange » entre économistes et sociologues est plus complexe : Où a-t-il lieu ? Quelle forme prend-il ? Ce dialogue entre la science économique et la sociologie prend-il place uniquement dans la sphère académique, à travers par exemple des références croisées dans des articles publiés, la co-écriture d'articles ou à travers des jurys de thèse mixtes, c'est-à-dire composés d'économistes et de sociologues ? Ou bien ce dialogue peut-il aussi prendre place dans l'environnement social direct des auteurs, à travers, par exemple, des groupes de travail ou des échanges informels ? La discussion que pourraient avoir un économiste et un sociologue à la machine à café de l'université ne pourrait-elle pas conduire à enrichir les travaux de l'un et de l'autre ? Et pour autant, cette relation suffit-elle pour évoquer une rencontre entre la science économique et la sociologie ?

1.3.2. A quoi sert un « dialogue disciplinaire » ?

L'étude d'un dialogue entre la science économique et la sociologie est un exercice délicat et périlleux tant la notion de dialogue est difficile à définir et son impact est difficile à évaluer. Selon nous, le défi auquel doit faire face la science économique ne se situe pas dans le dialogue qu'elle entretient avec la sociologie, mais dans l'enrichissement théorique qui en découlerait. Le « dialogue » entre la science économique et la sociologie est présenté dans cette littérature comme bénéfique pour chacune de ces disciplines tant il permettrait de les enrichir sur le plan théorique. Cette littérature fait donc l'hypothèse implicite qu'un dialogue disciplinaire se traduit par un enrichissement théorique c'est-à-dire que l'échange de propos entre des économistes et sociologues serait fructueux. Cette hypothèse est selon nous un peu rapide : Ne pourrait-il pas exister ce que nous appelons dans le langage courant un « dialogue de sourds » ? Autrement dit un dialogue qui ne se traduirait pas par l'enrichissement de l'une et l'autre des disciplines est-il possible ? Ne pourrait-on pas imaginer une situation dans laquelle un dialogue entre la science économique et la sociologie ne serait qu'un dialogue opposant deux approches sans aucun impact théorique ?

La complexité de la notion de dialogue disciplinaire nous conduit à préférer l'étude des filiations théoriques, c'est-à-dire aux migrations conceptuelles d'une discipline à l'autre. Elles désignent l'appropriation par des économistes d'un concept sociologique, et inversement, l'appropriation

d'un concept économique par des sociologues. Ces filiations sont l'illustration d'un « dialogue disciplinaire fructueux » entre la science économique et la sociologie.

Dans la mesure où la science économique a pour défi d'entretenir des relations fructueuses avec les autres sciences sociales et notamment la sociologie, et que la littérature souligne un dialogue croissant entre la science économique et la sociologie depuis les années 1960, par quoi se traduit ce dialogue entre les deux disciplines sur le plan théorique ? Ce dialogue croissant se traduit-il par des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie ?

Section 2. Quelle approche méthodologique ? Le choix de trois études de cas : la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et le concept d'encastrement

L'étude du dialogue entre science économique et sociologie a fait l'objet de différentes études dont la synthèse est rendue difficile tant les méthodologies utilisées sont variées. Quatre types de méthodes ont jusque-là été mises en œuvre (Barbié, 2009). La première est empirique, c'est à ce type de méthode que Michel Glaude (2005) et Christian Baudelot et Jacques Mairesse (2005) ont eu recours. Cette méthode consiste en des expérimentations consistant à faire travailler sur des mêmes sujets à la fois des économistes et des sociologues. La seconde méthode, utilisée par Richard Swedberg (1990), repose sur des interviews menées auprès d'économistes et de sociologues. Elle vise à mettre en lumière d'éventuelles interrelations entre les deux champs. La troisième méthode consiste en l'étude des relations académiques et matérielles entre les deux disciplines, à l'image, par exemple, des travaux de Laure Turner et Jacques Mairesse, (2004) qui s'intéressent à l'impact des relations informelles entre les chercheurs des deux communautés. Enfin, la quatrième et dernière méthode, la plus courante, consiste en des exégèses de textes visant à étudier les relations entre science économique et sociologie, à l'image des travaux de Richard Swedberg (1987), Philippe Steiner (2001b) et François Cusin et Daniel Benamouzig (2004), déjà évoqués dans la section précédente de cette thèse.

Bien que les méthodes utilisées soient différentes, cette littérature met en avant l'importance de la théorie de l'action dans le dialogue entre les deux disciplines, d'abord parce qu'elle a constitué jusqu'aux années 1960 la frontière théorique entre la science économique et la sociologie, mais aussi parce qu'elle a reçu une attention soutenue de la part de la sociologie économique (Steiner, 1999). Néanmoins, la théorie de l'action recouvre différents concepts. Elle renvoie généralement en économie à différentes conceptions de la rationalité, à l'image des concepts de *rationalité substantive*, de *rationalité limitée* et *procédurale* (Simon, 1955, 1957, 1976) et de *rationalité cognitive* (Boudon, 2007, 2009). Par ailleurs, d'autres théories de l'action

sont développées en économie et/ou en sociologie à travers par exemple l'économie des conventions (Dupuy *et al.*, 1989), l'école de la régulation (Aglietta, 1976) et l'encastrement (Granovetter, 1985). Ainsi, la théorie de l'action recouvre un ensemble très vaste de conceptions du comportement des individus. Afin d'explorer et comprendre ces filiations théoriques, nous suggérons dans cette thèse de procéder à plusieurs études de cas dans une démarche abductive. Notre objectif est, par ce biais, de proposer de nouvelles formulations théoriques.

Le choix des concepts faisant l'objet des différentes études de cas de cette thèse est très important. Cette section vise à justifier ce choix. Ainsi, nous proposons ici de mener une étude bibliométrique exploratoire visant à identifier d'éventuelles filiations théoriques pouvant faire l'objet d'études de cas. Un tel travail bibliométrique n'a jamais été mené jusque-là. Nous nous intéresserons donc dans un premier temps à la méthodologie de cette étude bibliométrique, et plus précisément au choix de la méthode d'analyse des citations, de la base de données et des principaux indicateurs **(2.1)**. Nous présenterons dans un second temps les principaux résultats de notre étude. Nous verrons notamment que ce travail bibliométrique ne permet pas d'identifier de filiations théoriques. Il permet en revanche d'identifier trois pistes de recherche : (1) Les filiations théoriques entre les deux disciplines prennent place dans des champs hétérodoxes de la science économique et/ou de la sociologie. (2) Ces filiations, si elles existent, prennent place dans l'histoire récente de deux disciplines. (3) Les concepts faisant l'objet de filiations entre les deux disciplines peuvent revêtir une autre terminologie que celle de *rationalité* **(2.2)**. Ainsi, dans un troisième temps, nous justifierons le choix des concepts qui feront l'objet des trois études de cas de cette thèse : La théorie du choix rationnel, le champ de l'économie des conventions et le concept encastrement **(2.3)**.

2.1. Une étude bibliométrique exploratoire

La bibliométrie est l'analyse quantitative de l'activité scientifique. Un tel travail visant à identifier d'éventuelles filiations théoriques entre la science économique et la sociologie n'a jamais été mené jusque-ici. Ce travail n'a ici qu'une portée exploratoire, il vise à identifier d'éventuelles filiations qui feraient l'objet, le cas échéant, d'études de cas. Nous justifierons d'abord notre méthode, l'analyse des citations **(2.1.1)**, puis nous exposerons notre base de

données **(2.1.2)**. Nous présenterons enfin nos deux principaux indicateurs : le prestige et l'intermédiarité **(2.1.3)**.

2.1.1. Choix de la méthode : l'analyse des citations

Afin d'identifier d'éventuelles filiations théoriques entre la science économique et la sociologie, nous mènerons une analyse des citations dans la littérature en économie et en sociologie. L'analyse de citations est « un outil analytique qui utilise les références des citations de documents scientifiques » (Garfield *et al.*, 1978). Un tel travail repose sur l'hypothèse essentielle selon laquelle la présence d'un document dans la bibliographie d'un auteur représente une transmission de la connaissance de l'auteur cité vers l'auteur citant. En effet, la construction de propositions théoriques repose sur un certain nombre de connaissances acquises au préalable. Cela se traduit par la présence de références dans les bibliographies des articles. De la sorte, les liens de citations d'une discipline à l'autre illustrent des filiations théoriques entre les deux disciplines. Sur cette base, nous pouvons alors dessiner et analyser le réseau représentant ces filiations. Sur ce réseau, un nœud représente un document et un lien représente la citation, c'est à dire la diffusion du concept de l'auteur cité vers l'auteur citant. Ainsi, la méthode de l'analyse des citations présente un véritable intérêt puisqu'elle permet de repérer les centres d'intérêt des chercheurs et d'évaluer leurs activités de recherche. Ainsi, « la citation est probablement parmi les dispositifs institutionnels les plus importants pour faire face au maintien de l'impératif de communiquer les résultats librement comme une contribution à la propriété commune de la science tout en protégeant les droits de propriété individuels […] » (Kaplan, 1965, p. 181).

L'analyse de citations fait bien sûr face à un certain nombre de limites. D'abord en ce qui concerne la malhonnêteté des auteurs citants (Cronin 1981), que ce soit en citant des références fictives ou en ne citant pas l'ensemble des références du travail de recherche ; la bibliographie ne reflète alors pas totalement la place du travail du chercheur dans son champ disciplinaire. L'analyse des citations fait également face au problème de la langue.[56] Les publications dans d'autres langues ne peuvent permettre à leurs auteurs de s'intégrer dans la communauté scientifique internationale malgré la pertinence scientifique du travail publié.

[56] « Les articles publiés en anglais sont préférés par les citations. » (Vinkler, 1986, p. 163)

La méthode de l'analyse de citations fait ainsi l'objet d'un certain nombre de limites, c'est la raison pour laquelle une telle approche n'est pas suffisante. Notre étude bibliométrique a pour objectif d'identifier, derrière ces citations, d'éventuelles filiations théoriques qui pourraient faire l'objet des études de cas de cette thèse.

2.1.2. Base de données

Notre base de données est le Web of Science depuis 1900.[57] Celle-ci nous a été gracieusement fournie par Thomson Reuters pour une durée d'un mois.[58] Le Web of Science est un service d'information rassemblant plus de 10 000 périodiques toutes disciplines confondues. Parmi cette quantité de documents, nous avons extrait la bibliographie pertinente en deux temps.

Premièrement, nous avons procédé à l'extraction des documents dans lesquels le mot *rational* ainsi que les autres mots de même racine (comme *rationality* par exemple) figurent à la fois dans le titre et dans les mots-clefs. Le choix de cette terminologie réside dans le fait que le seul terme de rationalité renferme, à travers ses différentes conceptions (rationalités substantive, limitée, procédurale…), différents pans de la théorie l'action utilisée en économie.

Deuxièmement, nous avons retenu, parmi les documents déjà sélectionnés, uniquement ceux parus dans des revues d'économie et de sociologie.[59] Ceci nous permet d'exclure d'autres formes de rationalité n'ayant aucun lien avec le comportement humain ; c'est notamment le cas de la rationalité mathématique qui occupe une large place dans la littérature scientifique. Nous excluons de notre travail la psychologie et les sciences comportementales en raison du grand nombre de distinctions, opérées par le Web of Science, entre les différentes formes de psychologies (*clinical psychology*, *social psychology*, *applied psychology*…) en marge du simple topic *Psychology,* rassemblant très peu de documents. Ainsi, nous conservons uniquement les disciplines clairement identifiées par le Web of Science et ayant fait l'objet d'un

[57] Si la littérature souligne que le dialogue entre la science économique et la sociologie s'est accru depuis les années 1960, nous faisons le choix d'étudier une plus large période afin de confronter, à titre exploratoire, notre étude bibliométrique à cette littérature.
[58] Du 02 Mai au 03 Juin 2011.
[59] Selon la distinction opérée par le Web of Science ; un groupe de travail est en effet chargé de classer les revues dans l'une ou l'autre discipline selon les définitions suivantes. La science économique concerne la production, la distribution et la consommation de biens et services ; alors que la sociologie s'intéresse quant à elle à l'étude de la société humaine, des structures sociales, de changement social ainsi que du comportement humain tel qu'il est façonné par les forces sociales.

nombre de publications suffisamment conséquent. Notre base de données est donc composée de 4415 articles. 75% d'entre eux sont publiés en économie et 25% en sociologie.

Dans la mesure où nous nous intéressons à la diffusion d'un concept dans la communauté scientifique, nous retenons uniquement les articles[60] puisque ceux-ci sont *a priori* acceptés par les pairs en raison du processus traditionnel de publication. Un article publié a ainsi fait l'objet d'une lecture par des pairs qui ont émis un avis favorable à la publication de cet article. La publication d'ouvrages ne dépend pas automatiquement de l'avis des pairs ; ainsi, un livre ne fait *a priori* pas l'objet d'une acceptation par la communauté scientifique. On reconnait cependant qu'*a posteriori* certains ouvrages occupent un rôle important dans la conception ou la diffusion de la connaissance scientifique.

2.1.3. Principaux indicateurs

Nous utiliserons dans cet article deux principaux indicateurs : le prestige et l'intermédiarité.

Le prestige est un indicateur mettant en exergue les documents les plus cités. C'est le nombre de fois où un document *i* est cité, relativement à la taille du réseau.

$$P'_d(n_i) = (x + i)/(g - 1)$$

Avec $P'_d(n_i)$ = degré entrant[61] relatif de l'acteur *i*

$x + i$ = degré entrant

g = taille du groupe

L'intermédiarité marque la capacité d'un document du réseau à se trouver sur le chemin le plus court entre deux autres documents. Le degré d'intermédiarité permet de repérer les documents essentiels dans les connections entre les documents du réseau.

[60] Sont alors exclus les ouvrages et les chapitres d'ouvrages.
[61] C'est le nombre de liens entrants (*x*) du nœud (*i*).

$$C'_B(n_i) = C_B(n_i)/[(g-1)(g-2)/2]$$

Avec $C'_B(n_i)$ = intermédiarité pondérée de l'acteur *i*

$C_B(n_i)$ = $\sum (g_{jk}(n_i)/g_{jk})$

g_{jk} = nombre de géodésiques[62] reliant les acteurs *j* et *k*

$g_{jk}(n_i)$ = nombre de géodésiques reliant les acteurs *j* et *k* et contenant l'acteur *i*

Nous procéderons à cette analyse bibliométrique à l'aide des logiciels *HisCite* et *UciNet*. Le premier logiciel nous permettra d'extraire notre base de données du Web of Science et de représenter notre historiographe[63] ; le second logiciel nous permettra quant à lui de procéder aux différents calculs.

2.2. Principaux résultats

Nous présenterons nos résultats en deux temps. Nous nous intéresserons d'abord à l'articulation des documents prestigieux de chaque discipline **(2.2.1)**, puis à l'articulation des différents types de documents dans chacune de ces disciplines **(2.2.2)**.

2.2.1. Segmentation disciplinaire des documents prestigieux

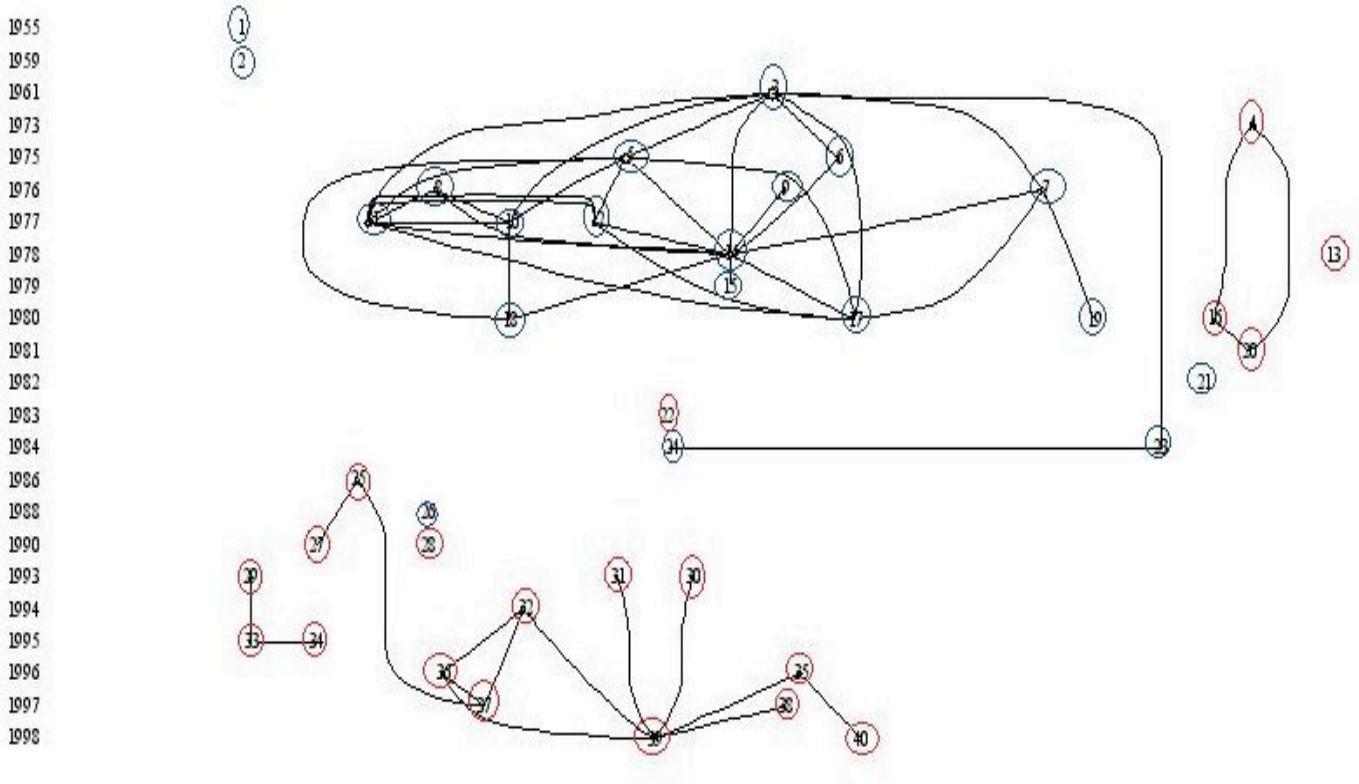
Notre base de données étant vaste, il n'est pas possible de fournir une représentation graphique de l'intégralité de nos données ; une telle représentation ne serait pas lisible, il nous faut donc procéder à une sélection.

Travailler avec uniquement les documents les plus prestigieux serait pertinent ; mais la surreprésentation des documents publiés en économie ne nous permet pas de prendre en compte

[62] Un géodésique est le chemin le plus court entre deux points. Il peut exister plusieurs géodésiques entre deux points, c'est à dire plusieurs chemins de même longueur sans qu'il en existe de plus courts.
[63] Dans un contexte bibliométrique, un historiographe est une représentation graphique de l'état de la littérature à une période donnée.

les documents les plus prestigieux en sociologie. Nous proposons donc de ne retenir que les documents les plus prestigieux de chaque discipline et d'en observer l'articulation. Nous retenons alors vingt documents en économie, il s'agit des documents les plus cités par l'ensemble des économistes de la collection, mais également les vingt documents publiés en sociologie les plus cités par les sociologues. La quantité de vingt documents a pour avantage de permettre une représentation graphique suffisamment claire.

Nous dessinons alors un historiographe à partir de ces documents afin d'identifier d'éventuels liens de citation.



En bleu : les documents publiés en économie
En rouge : les documents publiés en sociologie

Figure 1 : Historiographe des vingt documents les plus cités en économie et sociologie[64]

Il n'y a pas de lien de citation entre les documents prestigieux en économie et les documents prestigieux en sociologie.

---

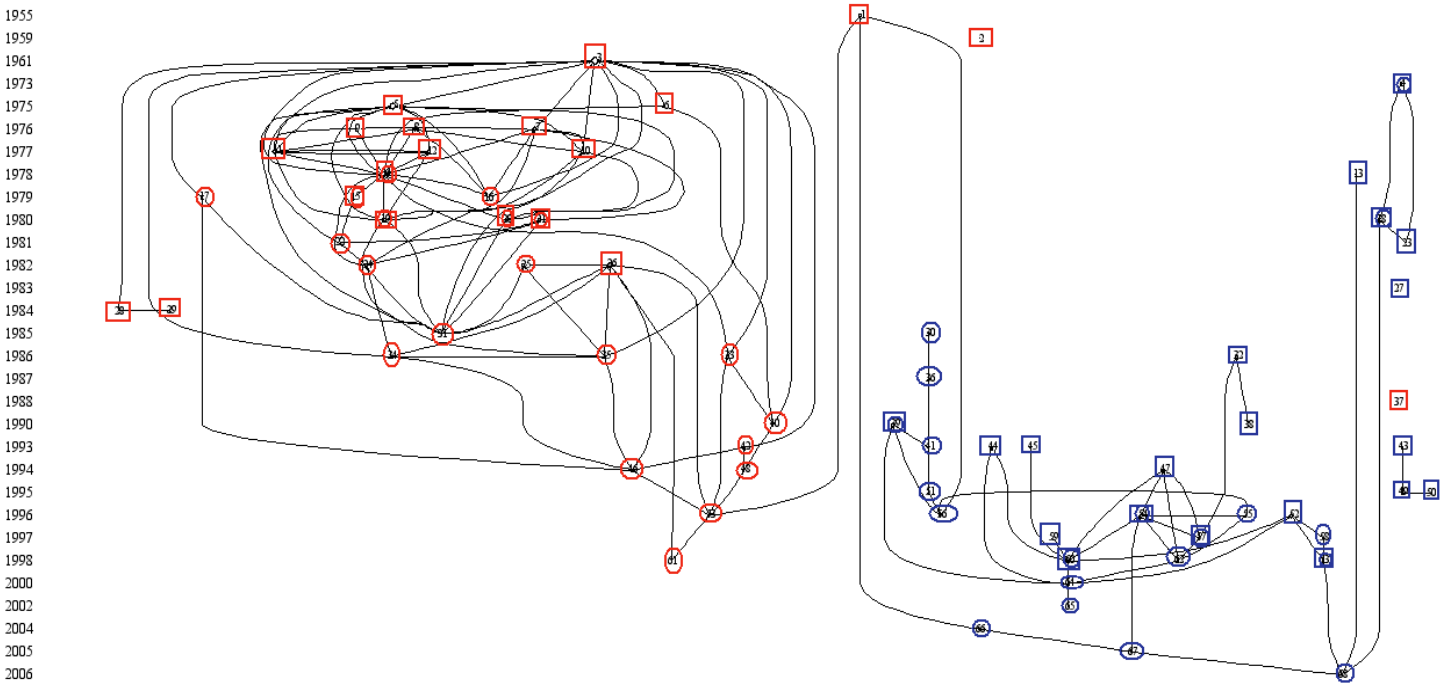
[64] Voir la liste des documents composant la figure 1 en annexe 2.

La principale conclusion de l'observation de cet historiographe est que l'étude de la rationalité connaît une segmentation disciplinaire puisque les documents de référence ne se citent pas d'une discipline à l'autre. Aucun document n'est cité par un document prestigieux de l'autre discipline. L'absence de citations entre les documents de sociologie et d'économie symbolise alors l'absence de filiations théoriques entre les deux disciplines. Il est nécessaire de tester cette proposition à l'aide des documents dits intermédiaires.

2.2.2. Segmentation disciplinaire des documents prestigieux et intermédiaires

L'étude des seuls documents prestigieux n'est pas suffisante. On peut en effet imaginer que les documents prestigieux fassent l'objet d'une segmentation disciplinaire mais que des documents intermédiaires fassent le lien entre les deux disciplines, ce qui contribuerait à la diffusion du concept de rationalité d'une discipline à l'autre. C'est donc à ces documents intermédiaires et à leur articulation avec les documents prestigieux que nous allons maintenant nous intéresser.

En raison de la surreprésentation des documents publiés en économie, nous suggérons une fois encore, de ne retenir les documents les plus prestigieux et les documents au plus haut niveau d'intermédiarité de chacune des disciplines.



En rouge : les documents publiés en économie
En bleu : les documents publiés en sociologie
Encadrés : les documents prestigieux
Entourés : les documents aux plus hauts niveaux d'intermédiarité

Figure 2 : Historiographe des vingt documents les plus prestigieux et des vingt documents à plus fort niveau d'intermédiarité en économie et en sociologie[65]

Il n'y a que deux liens de citation entre des documents de disciplines différentes : les sociologues Hans-Peter Blossfeld (1996) et Markus Quandt et Dieter Ohr (2004) citent tous deux l'article d'Herbert Simon (1955).

---

[65] Voir la liste des documents composant la figure 2 en annexe 3.

Cet historiographe confirme l'idée de segmentation des disciplines quant à la diffusion du concept de rationalité puisque. En effet, seuls deux liens de citation apparaissent entre les documents de disciplines différentes : l'article de l'économiste Herbert Simon (1955)[66] est cité par les sociologues Hans-Peter Blossfeld (1996) et Markus Quandt et Dieter Ohr (2004). L'étude de chacun de ces deux textes ne nous permet pas d'identifier de filiation théorique.[67]

2.3. Quelles études de cas ?

Alors que la littérature souligne une intensification du dialogue entre la science économique et la sociologie, notre étude ne nous permet pas d'identifier de filiation théorique entre la sociologie et la science économique quant au concept de rationalité. Elle nous permet néanmoins d'identifier trois principales pistes de recherche **(2.3.1)**. Ces pistes de recherches constituent le fondement du choix des études de cas de cette thèse **(2.3.2)**.

2.3.1. Trois pistes de recherche

En effet, si notre étude bibliométrique ne nous permet pas d'identifier des filiations théoriques dans la littérature dominante (dans le sens où nous retenons des documents prestigieux), elle ne nous permet pas pour autant d'exclure l'idée selon laquelle de telles filiations existeraient dans des zones plus confidentielles de la science économique et/ou de la sociologie.

PR 1 : Si elles existent, les filiations théoriques entre la sociologie et la science économique prennent place dans des champs hétérodoxes en économie et/ou en sociologie.

Cette hypothèse est cohérente avec l'idée défendue par Olivier Barbié (2010) selon laquelle le dialogue entre science économique et sociologie prend principalement place dans des champs hétérodoxes.

[66] A cet endroit précis de la thèse, nous attribuons à Herbert Simon le qualificatif « d'économiste » dans la mesure où l'article que nous évoquons ici (Simon, 1955) est publié dans une revue d'économie : *The Quarterly Journal of Economics*

[67] Blossfeld cite Simon dans le cadre d'une discussion quant aux raisons pour lesquelles le développement de la théorie du choix rationnel n'a eu que peu d'influence dans son champ (l'analyse des données à grande échelle).

Aussi, les publications les plus récentes sont sous-estimées dans notre étude. En effet, de par leur méthode d'identification, les documents prestigieux ne peuvent être des documents récents. Un document récent ne peut être prestigieux. De la sorte, notre étude bibliométrique ne nous permet pas d'exclure l'hypothèse selon laquelle ces filiations théoriques seraient récentes, d'autant plus que la littérature souligne que le renforcement récent du dialogue entre la science économique et la sociologie.

PR 2 : Les filiations théoriques entre la science économique et la sociologie peuvent avoir lieu dans une période récente.

Enfin, nous n'avons retenu dans notre étude que les travaux faisant apparaître le terme de *rationalité* dans les titres et mots clefs, or nous ne pouvons pas exclure qu'une conception de la rationalité économique n'ait été approprié par les sociologues sous une autre terminologie ou qu'une forme de rationalité appropriée par les sociologues ou économistes ne porte pas le terme de rationalité. Ces filiations éventuelles ne peuvent être identifiées dans notre étude.

PR 3 : Les filiations théoriques liées à la théorie de l'action, entre la science économique et la sociologie, relèvent, si elles existent, d'une autre terminologie que celle de *rationalité*.

Ces trois pistes de recherche sont complémentaires. Il est nécessaire que chacun des cas étudiés dans cette thèse s'inscrive dans au moins une des pistes de recherches précédemment évoquées : chacun d'entre eux doit relever de l'hétérodoxie économique et/ou sociologique, s'inscrire dans des travaux relativement récents ou s'inscrire dans une autre terminologie que celle de *rationalité*.

2.3.2. Choix des études de cas : théorie du choix rationnel, économie des conventions et encastrement

Notre étude bibliométrique exploratoire ne nous a pas permis d'identifier de citations entre les deux communautés scientifiques qui auraient justifié l'étude de cas. Nous procédons dans notre thèse à un choix arbitraire, mais non moins justifié, de ces études de cas. La priorité étant que

chacune de ces études de cas doit s'inscrire dans au moins une des pistes de recherche précédemment identifiées.

Notre thèse porte sur quelques champs relevant de la sociologie économique car c'est dans cette zone de contact entre la science économique et la sociologie que s'inscrit le dialogue entre ces deux disciplines. Nous testerons, dans ces champs, plusieurs types de filiations théoriques : de la sociologie vers la science économique, de la science économique vers la sociologie, puis de la filiation théorique à travers la co-construction d'un champ. C'est la raison pour laquelle nous avons retenu trois champs liés à la sociologie économique, chacun faisant l'objet d'un chapitre distinct : la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et le concept d'encastrement.

La théorie du choix rationnel, fondée sur l'hypothèse de rationalité substantive des individus, constitue selon Gary Becker une forme de sociologie économique (voir Becker, 1990). Cette théorie constituait dans les années 1950 un outil essentiel de la science économique tant elle permettait l'impérialisme économique et définissait alors les frontières entre la science économique et la sociologie. Néanmoins, le développement dans les années 1960 d'une sociologie du choix rationnel, en marge de la pensée sociologique dominante, pose la question d'une éventuelle filiation de la science économique vers la sociologie. Cette théorie qui occupe une place essentielle dans la théorie économique standard est plus confidentielle en sociologie. Le cas de la théorie du choix rationnel s'inscrit dans la première piste de recherche (PR 1).

Le développement du courant de l'**économie des conventions**, depuis la fin des années 1980, est l'objet d'une seconde étude de cas. Ce champ plus récent s'inscrit lui aussi dans le champ plus large de la sociologie économique (Lévesque *et al*., 2001 ; Orléan, 2005). Il rejette formellement l'hypothèse de rationalité substantive des individus et adoptant une nouvelle lecture des motivations des comportements individuels, fondée à ses débuts sur l'hypothèse de rationalité limitée puis, à partir des années 2000, sur une forme plus complexe de rationalité.[68] Ce champ réunit à la fois des économistes et des sociologues autour du concept de convention. Nous nous intéresserons à l'existence d'éventuelles filiations théoriques dans la construction de ce champ conduite par des membres de chacune des deux disciplines. Parce que c'est un champ hétérodoxe récent et que sa terminologie ne fait pas forcément référence à la rationalité,

[68] Nous qualifions de *complexe* la forme de rationalité proposée par Bessis *et al.* (2006) et à laquelle nous nous intéresserons dans le troisième chapitre de cette thèse.

l'économie des conventions s'inscrit dans les différentes pistes de recherche précédemment identifiées (PR 1, PR 2 et PR 3).

Le concept d'**encastrement**, proposé en 1985 par le sociologue Mark Granovetter, est le fondement d'une nouvelle sociologie économique (Steiner, 1999, 2001b ; Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Barbié, 2010). Constituant une nouvelle forme de rationalité, ce concept conduit à un dialogue croissant entre la science économique et la sociologie (Swedberg, 1990 ; Cusin et Benamouzig, 2004 ; Fleury, 2009). Nous verrons alors dans quelle mesure certains économistes se sont appropriés ce concept depuis les années 2000. Le concept d'encastrement est le fondement d'une approche hétérodoxe récente en économie, son étude s'inscrit dans les différentes pistes de recherche émergeant de notre étude bibliométrique (PR 1, PR 2 et PR 3).

Pour conclure, notre étude bibliométrique, menée à titre exploratoire, ne nous a pas permis d'identifier de filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. Néanmoins, cette étude nous a permis d'identifier des pistes de recherches claires et cohérentes avec notre revue de littérature : s'il existe des filiations théoriques, alors elles se situent dans des approches hétérodoxes en économie et/ou en sociologie, dans des travaux relativement récents ou sous une autre terminologie que celle de *rationalité*. Nous suggérons alors de tester d'éventuelles filiations théoriques entre les deux communautés scientifiques à l'aide de la théorie du choix rationnel, de l'économie des conventions et de l'encastrement.

Conclusion

Alors que se développe la critique faite récemment à la science économique selon laquelle elle serait trop isolée des autres sciences sociales, l'étude de la littérature quant au dialogue entre la science économique et la sociologie nous livre plusieurs enseignements : Les frontières entre les deux disciplines sont floues depuis le début des années 1960. Si celles-ci sont en mouvement depuis l'émergence même de la sociologie, les années 1960 marquent un véritable tournant avec la construction de la théorie du choix rationnel en sociologie. Il existe une « zone floue », la sociologie économique, entre la science économique et la sociologie, qui tend à se développer dans les années 1970. Compte tenu de la difficulté à définir précisément ce qu'est la sociologie économique (This Saint-Jean, 2005), la sociologie économique apparaît comme un « no man's land » entre la science économique et la sociologie (Swedberg, 1990). Le dialogue qu'entretiennent ces deux disciplines a lieu dans cette zone floue. Le renforcement de cette dernière, dans les années 1970, se traduit par un renforcement des interactions et du dialogue entre les deux champs. La sociologie économique, à l'image de la définition consensuelle de Steiner (1999), est la « zone de contacts » entre les deux champs. C'est dans cette zone que les relations entre la science économique et la sociologie prennent place. Enfin, Steiner (1999) soutient que la théorie de l'action a reçu une attention soutenue de la part de la sociologie économique. Cette théorie de l'action est alors au cœur du dialogue entre les deux disciplines. A travers les différentes approches qui la composent, la sociologie économique est fondée sur une critique du concept de rationalité économique et en propose différentes alternatives.

Nous nous questionnons donc sur la portée théorique du dialogue entre les deux disciplines quant à la théorie de l'action. Par quoi se traduit-il sur le plan conceptuel ? Peut-elle « exporter » certaines conceptions économiques du comportement individuel en sociologie ? Autrement dit, des migrations conceptuelles d'une discipline à l'autre sont elles possibles ? Et dans quelle mesure ces deux disciplines sont-elles capables de co-construire une théorie de l'action ?

Chapitre 2. Economie et sociologie : rivalité autour de la théorie du choix rationnel depuis les années 1960

Introduction

La Théorie du Choix Rationnel (TCR) est une théorie générale du comportement fondée sur l'hypothèse selon laquelle les individus sont dotés d'une rationalité substantive, c'est-à-dire qu'ils cherchent en permanence à maximiser leurs gains sous les contraintes qui s'imposent à eux. Cela suppose que les individus sont en mesure d'identifier leurs objectifs et qu'ils connaissent l'ensemble des moyens leur permettant d'atteindre leurs fins.

Alors que nous visons à tester et caractériser les filiations théoriques entre la science économique et la sociologie, l'étude de la TCR est pertinente. Elle s'inscrit dans la première piste de recherche dessinée dans le premier chapitre de cette thèse (PR 1) : les filiations théoriques quant à la théorie de l'action, si elles existent, pourraient prendre place dans des champs hétérodoxes en économie et/ou en sociologie. La TCR apparaît en effet en sociologie comme hétérodoxe. Si la TCR occupe une place remarquable en économie à l'image, par exemple, du prix Nobel d'économie attribué en 1992 à Gary Becker, principal promoteur de cette théorie en économie, elle est beaucoup moins répandue en sociologie.

Alors que les enjeux théoriques et méthodologiques de l'émergence de la TCR en sociologie sont très forts, tant celle-ci pose la question de la distinction sur les plans théoriques et méthodologiques de la science économique et de la sociologie, peu de travaux portent sur l'émergence de cette théorie en sociologie. La TCR apparaît dans ces rares travaux comme une théorie à laquelle se seraient convertis quelques sociologues comme nous pouvons le constater dans les travaux de Raymond Boudon (2003). Ceci est d'autant plus intuitif que le sociologue James Coleman et l'économiste Gary Becker ont entretenu, principalement à l'université de Chicago, des relations institutionnelles et amicales laissant entendre qu'un dialogue entre les deux hommes a existé. Nous nous demandons dans ce chapitre s'il existe une filiation entre la TCR utilisée en économie et celle utilisée en sociologie et nous nous questionnons sur la proximité théorique entre les principaux promoteurs de la TCR en économie et en sociologie, Becker et Coleman, tous deux en poste à l'université de Chicago.

La première section de ce chapitre est consacrée à l'émergence de la TCR en sociologie. Nous avons exploré la littérature sociologique afin de savoir si la TCR proposée par Coleman en 1964

trouve ses sources en économie. Nous nous intéresserons dans un premier temps au contexte scientifique et institutionnel de la construction de cette théorie avant de nous intéresser, dans un second temps, à la construction en sociologie du cadre méthodologique nécessaire au recours à la TCR. Nous verrons dans un troisième temps comment Coleman s'est approprié ce cadre méthodologique lui permettant ainsi de proposer la TCR en sociologie **(section 1)**. Dans la seconde section de ce chapitre nous nous interrogerons sur la relation théorique qu'entretenaient Becker et Coleman, principaux promoteurs de la TCR en économie et en sociologie, en nous intéressant d'abord au cadre méthodologique qu'ils partagent et aux analogies de leurs travaux, puis en nous intéressant aux divergences qui caractérisent les fondements de leurs travaux et de leurs projets scientifiques **(section 2)**.

Section 1. La construction de la théorie du choix rationnel en sociologie - Impérialisme économique ou construction propre ?

La théorie du choix rationnel (TCR) occupe une place essentielle dans la théorie économique standard. Cette théorie stipule que chaque individu maximise ses plaisirs et minimise ses peines compte tenu des contraintes qui s'imposent à lui. Le recours à la TCR a permis à la science économique depuis les années 1950 d'investir des champs qu'elle ne considérait pas auparavant comme la discrimination, le crime ou la famille (Becker, 1957, 1968, 1981). Gary Becker, économiste à l'université de Chicago, est l'initiateur du mouvement dit d'*impérialisme économique*, il reçoit d'ailleurs le prix Nobel en 1992 pour avoir élargi l'analyse économique à l'étude d'un certain nombre de comportements humains. La TCR semble alors caractériser l'analyse économique et en définir les frontières.

C'est pourtant dans ce contexte, dans les années 1960, qu'apparaît la TCR en sociologie sous la plume de James Coleman. Nous pouvons donc nous questionner sur les raisons qui ont amené Coleman à proposer la TCR en sociologie. Sur quelles bases théoriques a-t-il construit cette théorie ? S'appuie-t-elle sur des fondements économiques ? Ces questions sont d'autant plus intéressantes que Coleman a établi ce travail à l'université de Chicago, laissant alors supposer que ses liens avec les économistes aient pu l'influencer (Steiner, 2003). Ceci nous permettra de savoir si la sociologie a importé la conception économique de la rationalité individuelle, nous permettant alors de mieux appréhender la portée de la science économique dans les autres sciences sociales, ou si la construction de ce concept en sociologie s'inscrit dans une dynamique plus globale caractérisant le développement de l'économie et de la sociologie.

A notre connaissance, seul Raymond Boudon (2003) s'est intéressé aux raisons qui ont amené Coleman à la TCR. Il en identifie deux. La première est d'ordre stratégique. Coleman aurait tenté de contribuer à maintenir une « sociologie solide », selon les mots de Boudon, autour de la TCR face au développement d'une sociologie critique, au sens de l'Ecole de Francfort et dont Mills est l'ambassadeur aux Etats-Unis, et à l'apparition d'une sociologie d'orientation plutôt

littéraire que scientifique, à l'image des travaux de Peter Berger (1963) ou de Harold Garfinkel (1967).[69] La seconde raison est l'intérêt épistémologique qu'attribue Coleman à la TCR. Selon lui, l'apport majeur de cette théorie est qu'elle fournit des explications autosuffisantes.

> « L'action rationnelle des individus a une attractivité unique comme base de la théorie sociale. Si l'on peut rendre compte d'une institution ou d'un processus à partir des actions rationnelles des individus, alors, et alors seulement, l'on peut dire qu'ils ont été « expliqués ». Le concept même d'action rationnelle est une conception de l'action qui est « compréhensible », de l'action à propos de laquelle nous n'avons pas besoin de poser des questions supplémentaires. » (Coleman, 1986, p. 1, traduit par Boudon, 2003, p. 393)

L'argument selon lequel James Coleman aurait proposé la TCR en sociologie pour des seules raisons stratégiques nous semble insuffisant. L'opposition à la sociologie critique de Mills et à la « sociologie littéraire » de Garfinkel ne peut expliquer à elle seule pourquoi Coleman a précisément proposé la TCR et pas une autre théorie. On ne peut exclure l'idée qu'il existe, ou pourrait exister, une autre théorie que la TCR qui permettrait à Coleman de mener cette opposition. Ainsi, selon nous, seule l'appropriation des fondements théoriques et méthodologiques de la TCR par Coleman permet de justifier et d'expliquer la construction de cette théorie en sociologie.

Nous développerons notre analyse en trois temps. Nous nous intéresserons dans un premier temps à la pensée sociologique caractérisant la première moitié du 20ème siècle, ceci nous permettra de mieux comprendre le contexte théorique et institutionnel dans lequel a émergé la TCR en sociologie **(1.1)**. Dans un second temps, nous nous pencherons sur la construction d'un cadre théorique dans les années 1950 justifiant son utilisation **(1.2)**. Enfin, dans un troisième temps, nous étudierons la construction de la TCR par James Coleman **(1.3)**.

---

[69] Voir à ce sujet Coleman (1968). « Une fois encore, Garfinkel élabore avec attention des points qui sont si ordinaires qu'ils apparaîtraient comme des lieux communs lorsqu'exprimés en anglais simple. En l'état, le ratio entre temps de lecture et transfert d'information est si extraordinairement élevé que la banalité du propos n'apparaît pas directement lors d'une lecture distraite. » (Coleman, 1968, p. 130, notre traduction)
« Once again, Garfinkel elaborates very greatly points which are so commonplace that they would appear banal if stated in straightforward English. As it is, there is an extraordinarily high ratio of reading time to information transfer, so that the banality is not directly apparent upon a casual reading. » (Coleman, 1968, p. 130)

1.1. La tradition sociologique du début du 20ème siècle

Afin de mieux comprendre l'émergence de la TCR en sociologie dans les années 1960, nous nous intéresserons à la tradition sociologique du début du 20ème siècle. Nous ne chercherons pas ici à être exhaustifs[70] mais tenterons seulement de relever des éléments nous permettant de comprendre dans quel contexte théorique et institutionnel a émergé la TCR en sociologie. A la lecture de plusieurs travaux sur les principaux courants de pensée sociologique (Aron, 1999 ; Kirbi, 2000 ; Morrisson, 2006 ; Hughes *et al.*, 2006), nous identifions deux principaux courants de pensée sociologiques au début du vingtième siècle : les courants durkheimien **(1.1.1)** et weberien **(1.1.2)**. Nous intéresserons aussi à la première école de Chicago **(1.1.3)**.

1.1.1. Durkheim ou la sociologie comme science du fait social

Emile Durkheim est aujourd'hui considéré comme un père fondateur de la sociologie en raison de sa volonté d'autonomiser la discipline. Rétrospectivement, si Durkheim est aujourd'hui reconnu, c'est en raison de son apport théorique constituant une base de la sociologie contemporaine. Selon lui, la sociologie a vocation à étudier les faits sociaux et leurs origines.

> « Voilà donc un ordre de faits qui présentent des caractères très spéciaux : ils consistent en des manières d'agir, de penser et de sentir, extérieures à l'individu, et qui sont douées d'un pouvoir de coercition en vertu duquel ils s'imposent à lui. » (Durkheim, 1895 [1988], p. 97)

> « Est fait social toute manière de faire, fixée ou non, susceptible d'exercer sur l'individu une contrainte extérieure. » (Durkheim, 1895 [1988], p. 107)

Un fait social répond à trois caractéristiques. Premièrement, il doit être général, marquer les pratiques, croyances et représentations des individus à un instant donné et dans un espace donné. Deuxièmement, le fait social est extérieur aux individus et les transcende. Enfin, le fait social a un pouvoir coercitif, autrement dit, il s'impose aux individus comme une contrainte. Les normes sont intériorisées par les individus et expliquent les comportements individuels. Le sociologue doit étudier « les croyances et les modes de conduite institués par la collectivité. » (Durkheim, 1895 [1988], p. 90) Emile Durkheim incarne l'image de l'*homo-sociologicus*, individu dont le

[70] Pour plus de précisions voir les ouvrages de Claude Giraud (1997) ou de Pierre-Jean Simon (1997).

comportement est soumis à des règles sociales qui s'imposent à lui, opposée à celle de l'*homo-oeconomicus*. Il propose d'étudier la société comme un tout qui diffère de la somme des comportements individuels. Durkheim adopte une démarche holiste et fait de la sociologie la *science des institutions :*

> « Il nous faut considérer les phénomènes sociaux en eux-mêmes, détachés des sujets conscients qui se les représentent ; il faut les étudier du dehors comme des choses extérieures ; car c'est en cette qualité qu'ils se présentent à nous. » (Durkheim, 1895 [1988], p. 121)

Influencé par Auguste Comte (Lukes, 1985) pour qui « les faits sociaux sont des phénomènes naturels, soumis à des lois naturelles. » (Comte, cité par Durkheim, 1895 [1988], p. 112)[71] Emile Durkheim estime que le fait social doit être étudié comme une chose de manière objective et s'est intéressé à quelques uns d'entre eux comme le suicide ou la religion. Selon lui, le recours aux statistiques permet de constituer des connaissances objectives.[72] Dans son ouvrage portant sur le suicide, Emile Durkheim (1897) tente de montrer que l'acte individuel obéit à une logique sociale. A l'aide des statistiques, il met en exergue un certain nombre de régularités sur le suicide comme l'âge, le sexe, la religion etc. Il n'existe donc pas « un » mais « des » suicides, ils ne dépendent pas de l'individu lui-même mais de son environnement social. En s'intéressant à l'évolution régulière des suicides, Durkheim s'intéresse à leur caractère prévisible et propose alors des modèles de prévision. La démarche de Durkheim consistant à importer des outils statistiques en sociologie n'est pas novatrice[73] (Desrosières, 1979, 2002). Elle revêt cependant une certaine importance car elle marque un tournant dans l'utilisation des outils statistiques en sociologie. Ils deviennent utilisés par un nombre plus important de sociologues européens comme Maurice Halbwachs (1923) ou François Simiand (1932).[74]

Parallèlement au développement de la sociologie durkheimienne, au début du vingtième siècle, se développe la sociologie dite weberienne fondée quant à elle sur l'individualisme méthodologique.

---

[71] Si le terme de *sociologie* est souvent attribué à Auguste Comte, il faisait initialement référence à une *physique sociale*. « Nous possédons maintenant une physique céleste, une physique terrestre, soit mécanique, soit chimique, une physique végétale et une physique animale : il nous en faut encore une dernière, la physique sociale, afin que le système de nos connaissances naturelles soit complet. » (Comte, 1825, pp. 140-150) Comte justifie alors le recours aux outils utilisés en sciences dites *dures*.

[72] Notons que Durkheim n'a pas eu recours à ce type de méthode pour son étude de la religion (1907).

[73] Au début du 19ème siècle, Adolphe Quételet (1835) tente de caractériser ce qu'il appelle *l'homme moyen* à l'aide d'outils statistiques.

[74] Maurice Halbwachs considère notamment que l'outil statistique est « le seul moyen de reconnaître les régularités sociales » (Halbawchs, cité par Martin, 2002, p. 4).

1.1.2. Weber ou la sociologie comme science de l'action sociale

Pour Max Weber, la sociologie est « une science qui se propose de comprendre par interprétation l'activité sociale et par là expliquer causalement son déroulement et ses effets. »[75] (Weber, 1921 [1971], p. 4). Weber veut faire de la sociologie une science de l'action sociale et non une science des faits sociaux comme le proposait Durkheim. Il s'attache à fournir des explications causales à des évènements sociaux. Les phénomènes de société trouvent leurs sources uniquement dans les comportements individuels.

> « Si je suis devenu sociologue, c'est essentiellement pour mettre fin à cette industrie à base de concepts collectifs dont le spectre rôde toujours parmi nous. En d'autres termes, la sociologie ne peut, elle aussi, que partir de l'action de l'individu, qu'il soit isolé, en groupe ou en masse ; bref : elle doit être conduite selon une méthode strictement « individualiste. » » (Weber, dans une lettre à R. Liefman du 9 mars 1920, cité par Boudon, 2002, p. 12)

Max Weber adopte une démarche opposée au holisme durkheimien : l'individualisme méthodologique. L'étude des décisions, motivations, croyances et choix des individus va permettre selon lui de fournir des explications aux phénomènes sociaux et distingue alors différents types d'actions sociales. Elles peuvent être traditionnelles, affectuelles, rationnelles en finalité ou rationnelles en valeur. Les actions traditionnelles et affectuelles sont des actions régies par des habitudes ou des émotions, elles ne sont pas le fruit d'une réflexion individuelle, contrairement aux actions rationnelles en valeur ou en finalité. Un comportement rationnel en valeur est un ensemble d'actions visant à l'accomplissement de valeurs que l'on ne peut comparer. Ces valeurs ont un but ultime irrationnel, mais une action visant à l'accomplissement d'une valeur peut être qualifiée de rationnelle.

> Du point de vue de la rationalité en finalité (...), la rationalité en valeur reste toujours affectée d'une irrationalité et cela d'autant plus que l'on donne une signification plus absolue à la valeur d'après laquelle on oriente l'activité. Cela vient de ce que la rationalité en valeur spécule en général d'autant moins sur les conséquences de l'activité qu'elle prend plus

[75] « Nous entendons par « activité » un comportement humain (...) quand et pour autant que l'agent ou les agents lui communiquent un sens subjectif. Et par activité « sociale », l'activité qui, d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'autrui, par rapport auquel s'oriente son déroulement. » (Weber, 1921 [1971], p. 4)

> inconditionnellement en considération la seule valeur intrinsèque de l'acte (la pure conviction, la beauté, le bien absolu ou le devoir absolu). » (Weber, 1921 [1971], p. 23)

La conception de rationalité en finalité est proche de la conception instrumentale de la rationalité à laquelle ont recours certains économistes, et notamment les néoclassiques. Le comportement individuel est guidé par l'évaluation et la comparaison des conséquences de chaque action possible.

> « Agit de façon rationnelle en finalité celui qui oriente son activité d'après les fins, moyens et conséquences subsidiaires et qui confronte en même temps rationnellement les moyens et la fin, la fin et les conséquences subsidiaires et enfin les diverses fins possibles entre elles. » (Weber, 1921 [1971], p. 23)

Selon Weber, une action économique est une action rationnelle en finalité. « « Agir économiquement » signifie toujours (…) comparer différentes fins d'utilisation et faire un choix entre elles. » (Weber, 1923 [1991], p. 9). L'inverse n'est pourtant pas vrai. « On n'adoptera pas ici l'usage inexact selon lequel on entend par économie toute activité rationnelle en finalité. La prière, qui, selon l'enseignement de telle religion, est le moyen adéquat d'obtenir un « bien intérieur », n'est cependant pas pour nous un bien de nature économique » (Weber, 1921 [1971], p. 351). De la sorte, la sociologie est elle aussi concernée par ces actions rationnelles en finalité, comme la prière. L'étude de telles actions relève alors aussi, selon Weber, de la sociologie.

1.1.3. La sociologie aux Etats-Unis : La première Ecole de Chicago

La sociologie faisait l'objet de quelques enseignements aux Etats-Unis dès la fin du 19ème siècle (Bernard, 1909), elle recouvrait en réalité des définitions très diverses et n'était pas reconnue comme une discipline à part entière (Howerth, 1894). Financé par la fondation Rockefeller,[76] le premier département de sociologie est fondé dès la création de l'université de Chicago à la fin du 19ème siècle. La ville de Chicago est alors marquée par son industrialisation rapide et une immigration rurale et étrangère massive faisant apparaître de nouveaux enjeux sociaux

[76] La fondation Rockefeller a vocation à financer certaines activités de recherches, y compris en sciences sociales, et à faciliter l'accès à l'enseignement pour des étudiants qui n'auraient pas les moyens financiers. La fondation Rockefeller finance ce projet suite à l'arrivée des premiers migrants à Chicago et aux premiers « problèmes urbains ». L'accès à l'université ne dépend d'aucune condition religieuse bien que l'établissement était auparavant un collège baptiste.

(délinquance, conflits raciaux, ghettos). La ville se transforme et de nouveaux phénomènes apparaissent, faisant de Chicago un terrain d'étude unique pour les sociologues. Ils observent l'évolution de la ville et tentent d'identifier et d'expliquer les tendances la caractérisant à l'image des travaux de William Thomas et Florian Znaniecki (1920), Louis Wirth (1928), Edward Frazier (1939) qui s'intéressent aux relations ethniques et sociales, de Chic Cornwell et Edwin Sutherland (1937) qui s'intéressent à la criminalité, de Frederic Thrasher (1926) aux gangs, et d'autres encore, comme Clifford Shaw et Henry McKay (1931) qui étudient la délinquance chez les jeunes.

Un certain nombre de ces travaux sont initiés par Robert Park et Ernest Burgess qui veulent faire de la ville de Chicago un « laboratoire social » (Park, 1929).[77] Derrière ce terme, se cache une nouvelle conception de la sociologie, celle d'une science comparable aux sciences de la nature (Delas et Milly, 1997).

> « La sociologie de Park et d'Ernest W. Burgess (1886-1966) suit le modèle des sciences de la nature, notamment la physique par sa référence aux lois de l'équilibre des forces, à l'écologie animale et à Darwin. Ils voient la société comme un ensemble équilibré d'éléments déterminés par leur environnement spatial. Cette conception est exposée dans un ouvrage commun : *Introduction to the Science of Sociology* (1921). Les travaux pionniers de Park et Burgess portent sur la ville. En référence au modèle darwinien, ils veulent fonder une écologie urbaine. La communauté urbaine est vue comme un milieu naturel auquel l'individu s'adapte et qu'il modifie. Les contraintes sociales et techniques (nouveaux arrivants, différenciation des niveaux de vie, prix du terrain…) y provoquent des forces contraires à son équilibre, d'où l'analyse des zones et de leur composition permanente. The City (1925), la célèbre étude qu'ils publient avec Roderick D. Mac Kenzie, pose les bases de toute la sociologie urbaine postérieure (zones spécialisées selon l'activité économique, la composition ethnique, raciale ou sociale), et inspire la plupart des politiques urbaines (visant en général à tenter de briser les phénomènes de ghetto) tentées jusqu'à aujourd'hui. » (Delas et Milly, 1997 [2009], p.103, nous soulignons)

L'analyse de Jean-Pierre Delas et Bruno Milly pointe du doigt la prépondérance de la notion d'équilibre, et plus précisément d'équilibre naturel, dans la sociologie de Park et Burgess. Des analogies sont établies entre la sociologie et les sciences de la nature[78] et posent la question des outils méthodologiques dont se dote cette sociologie.

---

[77] Pour une étude approfondie de la pensée de Robert Park sur la ville, voir l'article de Coline Ruwet (2010).

[78] Le développement d'analogies avec les sciences de la nature ne caractérise pas seulement la sociologie. La science économique a emprunté, elle aussi, un certain nombre de raisonnements à ces sciences de la nature (Ménard, 1981 ; Le Gall, 2002a).

Les sociologues de l'université de Chicago se distinguent de leurs homologues européens par leur méthode de recherche qui se caractérise par la tentative de refus d'*a priori* théoriques.[79] L'enquête de terrain est alors privilégiée par les sociologues de Chicago qui vont recourir à des méthodes comme l'entretien, l'observation ou l'étude d'archives personnelles (Chapoulie, 1984). Certains programmes sociaux, comme la politique du *New Deal* menée par Franklin Roosevelt dans les années 1930, vont promouvoir l'utilisation de ce type de méthodes qui prétendent avoir une visée plus pratique que l'analyse sociologique européenne, contribuant alors au développement de ce type de méthode et plus largement d'une *première Ecole de Chicago*.

En raison de sa proximité avec un terrain d'étude unique, le département de sociologie de Chicago bénéficie d'une certaine aura et devient le plus actif aux Etats-Unis. Il forme une part importante des sociologues américains,[80] crée *l'American Journal of Sociology* en 1895 et l'*American Sociological Society* en 1905 contribuant alors à la diffusion de ses propres normes.

Ainsi, la sociologie recouvre un certain nombre de divergences d'ordre épistémologique et méthodologique. Le recours à la modélisation statistique et à l'individualisme méthodologique, caractérisant respectivement les approches durkheimienne et wébérienne de la sociologie, va transformer la tradition de l'Ecole de Chicago et fournir un cadre méthodologique propice à la construction de la TCR en sociologie.

« En rejetant, à la fin du XIXe siècle, le qualificatif de « politique » qui avait accompagné sa naissance, l'économie s'est persuadée qu'elle avait définitivement rompu avec les pièges de l'idéologie pour s'engager dans la voie royale de la science, pour devenir « positive ». De fait, parmi les sciences humaines, la théorie économique apparaît comme la discipline qui se compare le plus fréquemment, et qui soutient le mieux la comparaison, avec les sciences de la nature. » (Ménard, 1981, p. 137)

[79] Nous préférons utiliser le terme de tentative de refus à celui de refus. Il n'est selon nous pas possible de faire abstraction des conclusions de recherches préalables ou d'idées préconçues qui se reflèteront dans les méthodes utilisées par les sociologues.

[80] Parmi les 98 thèses de sociologie soutenues aux Etats-Unis entre 1895 et 1915, 36 ont été soutenues à l'Université de Chicago. (Delas et Milly, 2009)

1.2. La construction d'un cadre méthodologique nécessaire au recours à la TCR

Selon nous, la théorie du choix rationnel ne fait sens que si l'on cherche à (1) fournir des représentations simplifiées du comportement individuel, c'est-à-dire le modéliser ; et à (2) comprendre les phénomènes collectifs et les expliquer par les comportements des membres du groupe. C'est parce que l'hypothèse de rationalité ne fait sens que dans ce cadre méthodologique, que nous nous intéressons ici à la construction de ce cadre en sociologie et plus précisément à l'université de Chicago. Nous étudions d'abord le recours à la modélisation **(1.2.1)** puis le recours à l'individualisme méthodologique **(1.2.2)**.

1.2.1. Les sociologues de Chicago et le recours aux outils statistiques

En sociologie, la modélisation passe principalement par la construction de modèles statistiques (Manzo, 2007) dont l'utilisation croissante caractérise la sociologie nord-américaine dans les années 1930. En effet, la volonté des sociologues de Chicago de faire de la sociologie une discipline comparable aux sciences de la nature les conduit à mobiliser certains outils mathématiques (Deutsher, 1973 ; Chapoulie, 2001).[81]

L'arrivée à l'université de Chicago, en 1927, du sociologue et statisticien William Ogburn[82] a contribué à ce virage méthodologique et à la construction d'une *deuxième Ecole de Chicago* de différentes manières. D'abord parce qu'il fut l'un des premiers sociologues à recourir systématiquement aux statistiques tant dans ses écrits[83] que dans le rapport sur les évolutions de la société – *Recent Social Trends* – commandé par l'administration Hoover en 1930.[84] Mais

[81] Le développement d'outils mathématiques en économie est lui aussi le fruit de rapprochements avec les sciences de la nature (Ménard, 1978 ; Mirowski, 1989 ; Schabas, 1990). L'étude de l'histoire de l'économétrie souligne l'importance des analogies avec les sciences de la nature (Le Gall et Ménard, 1992 ; Le Gall, 1995 ; Hendry et Morgan, 1995).

[82] William Ogburn a été formé à l'université de Columbia, autre place forte de l'utilisation des outils statistiques en sociologie (Camic et Xie, 1994).

[83] Dans *American Marriage and Family Relationship* (1928), *Social Characteristics of Cities* (1937), ou *The Social Effects of Aviation* (1946).

[84] Il s'agissait de « produire une description explicite de l'ensemble de la scène américaine, avec une telle richesse de faits, de statistiques et de conclusions que cette description constitue une base unique pour la pensée et l'action des spécialistes en sciences sociales, des travailleurs sociaux et des gouvernants qui ont (…) une responsabilité particulière à l'égard de ces problèmes. » (Fisher, 1993, p.101)

aussi parce qu'Ogburn a enseigné les statistiques à un certain nombre de jeunes chercheurs comme Samuel Stouffer, Talcott Parsons, Frederick Stephan, Clark Tibbitts et Philip Hauser, en insistant sur la nécessité de l'utilisation des outils statistiques en sociologie[85] (Bulmer, 1986).

Le décès ou le départ en retraite de quelques auteurs centraux de la *première Ecole de Chicago* (Robert Park, Ernest Burgess, Louis Wirth, Herbert Blumer…) va aussi marquer ce tournant méthodologique à l'université de Chicago. De nouveaux sociologues, comme Peter Blau, Peter Rossi ou James Coleman, y sont recrutés dans les années 1950. Ces chercheurs, formés au *Bureau of Applied Research* de Paul Lazarsfeld, s'inscrivent dans cette nouvelle tradition sociologique. On voit apparaître un certain nombre de travaux fondés sur une approche quantitative de la sociologie. Ceux-ci seront principalement publiés dans *The American Sociological Review*, revue créée en 1935 à cet effet. Ce virage méthodologique se traduit également par la création d'institutions comme le *National Opinion Research Center* (NORC) qui s'implantera à l'université de Chicago en 1947. Celui-ci a pour mission d'établir des mesures de l'opinion publique et de fournir des outils d'aide à la décision notamment grâce à la construction de modèles statistiques plus développés que les outils utilisés dans la tradition durkheimienne.

Cette transformation de la sociologie est encouragée par le mode de financement des recherches sociologiques. Comme nous l'avons évoqué précédemment, des rapports sont commandés par les pouvoirs publics afin de fournir des connaissances utiles à la décision. Bénéficiant alors de l'aura acquise par la *première Ecole de Chicago*, de nombreux travaux de recherche sur le moral des militaires sont impulsés par l'armée américaine après la seconde guerre mondiale (Coulon, 1992).

Le travail mené par Samuel Stouffer en 1949 sur les soldats américains durant la seconde guerre mondiale illustre ce virage méthodologique et constitue l'une des premières modélisations de la vie sociale. Stouffer avait comme objectif de fournir des mesures précises du comportement des militaires afin qu'elles puissent être utilisées pour l'élaboration de politiques (Ryan, 2010). Il a alors interrogé près de 500.000 soldats américains sur leurs relations avec leurs alliés, leurs ennemis, sur les phénomènes de désertions… Il propose une représentation simplifiée de la réalité en fournissant une typologie des militaires composant l'armée américaine.

[85] William Ogburn avait d'ailleurs fait graver sur le fronton du département de sociologie la citation de Lord Kelvin : *« When you cannot measure, your knowledge is meager and unsatisfactory. »* (« Lorsque vous ne pouvez pas mesurer, votre connaissance est insuffisante et insatisfaisante. »)

Le recours aux outils statistiques n'est pas une nouveauté en sociologie, Durkheim en faisait déjà usage à la fin du 19ème siècle. Charles Camic et Yu Xie (1994) notent que d'autres départements de sociologie, principalement nord-américains, ont eux aussi recours à ces outils. L'originalité de l'université de Chicago est que ce tournant méthodologique est joint au recours à l'individualisme méthodologique, permettant ainsi l'utilisation d'une théorie du choix rationnel.

1.2.2. Le recours à l'individualisme méthodologique

Le recours à l'individualisme méthodologique constitue selon nous une condition nécessaire à l'utilisation de la TCR. Ce n'est pas une position récente en sociologie : comme nous l'avons souligné plus haut, Max Weber avait déjà adopté cette posture méthodologique consistant à expliquer un phénomène social à partir des comportements individuels.

En 1961, un article du sociologue Dennis Wrong est publié dans *The American Sociological Review.* L'auteur y considère que la littérature sociologique fait trop souvent état d'un acteur *sur-socialisé* dont la conduite est uniquement dictée par son environnement social. En effet, la méthodologie individualiste est moins courante en sociologie qu'en économie. Selon Boudon (1986), c'est parce que cette méthodologie est plus complexe. Chercher à comprendre pourquoi et comment un phénomène social s'explique par le comportement des membres d'une société serait plus complexe que de lui attribuer des raisons culturelles qui agiraient comme des boites noires. Cette explication est selon nous peu convaincante. Certains économistes, comme par exemple les néoclassiques, qui ne semblent pas plus adverses à la complexité que les sociologues, avaient déjà recours à l'individualisme méthodologique. Notons que, dans la littérature sociologique, l'individualisme méthodologique a eu plus de succès en Angleterre et aux Etats-Unis en raison de l'influence de la philosophie benthamienne sur les sociétés anglo-saxonnes[86] (Boudon, 2002).

[86] « Cette influence se décèle, par exemple, dans la législation. Ainsi, la loi britannique actuelle traite l'embryon humain comme un sujet de droit à partir de quatorze jours, parce que c'est le moment où s'esquisse son système nerveux et donc sa capacité de ressentir des plaisirs et des peines. On a peine à imaginer que des lois allemandes ou françaises puissent être fondées sur des principes aussi littéralement benthamiens. » (Boudon, 2002, p. 13)

Bien qu'elle soit alors peu adoptée en sociologie, cette posture méthodologique a fait l'objet de quelques développements en sociologie et notamment à l'université de Chicago au sein de laquelle Coleman a développé la TCR. On trouve des traces de la méthodologie individualiste dans le travail de William Thomas et Florian Znaniecki (1918-1920) intitulé *The Polish Peasant in Europe and America*. En s'intéressant aux effets du déplacement massif de paysans polonais vers de grandes villes américaines, ils questionnent les comportements des immigrés compte tenu de leur situation économique et culturelle initiale et de la perception qu'ont ces individus de leur nouvel environnement. Ils montrent notamment comment les motivations individuelles des paysans modifient certaines normes communautaires.

Le renforcement de l'individualisme méthodologique dans les années 1950 va se traduire à Chicago par le développement de techniques d'enquêtes et le recours aux enquêtes d'opinion. Un certain nombre de ces techniques sont développées par Paul Lazarsfeld, le fondateur du *Bureau of Applied Research*, et financées par la fondation Rockefeller. L'objectif de ces méthodes est d'extraire des tendances sur les développements de la société à partir d'opinions individuelles. L'idée étant que les tendances générales de la société sont le reflet des opinions individuelles des membres de cette société. Apparaissent alors un certain nombre de travaux, à l'image de ceux de Paul Lazarsfeld *et al.* (1940), Bernard Berelson *et al.* (1954), Elihu Katz et Paul Lazarsfeld, (1955) principalement consacrés aux médias, à la communication et aux relations interpersonnelles dans le contexte de l'élection présidentielle américaine de 1956.

Ce cadre théorique est alors caractérisé par le recours à l'individualisme méthodologique propre à la tradition wébérienne et par le recours à la modélisation et aux outils des sciences de la nature caractérisant la tradition durkheimienne.

1.3. Coleman et la TCR

La construction de ce cadre théorique en sociologie dans les années 1940 et 1950 va permettre à James Coleman de proposer la TCR en 1964. C'est alors le premier sociologue à supposer les individus égoïstes et non socialisés. Nous nous intéresserons ici à sa démarche et verrons dans un premier temps quelles ont été ses principales influences **(1.3.1)**. Dans un deuxième temps,

nous verrons comment Coleman s'est approprié le cadre théorique permettant la construction de la TCR **(1.3.2)**.

1.3.1. Les principales influences de Coleman

A la lecture des interviews données par James Coleman (Swedberg, 1990 ; Berger, 1990 ; Smelser et Swedberg, 1994), nous identifions trois principales influences dans le travail de Coleman.

La première est celle de Paul Lazarsfeld. S'orientant initialement vers des études de chimie, Coleman s'est finalement tourné vers la sociologie. Il a obtenu son doctorat en 1955 à l'université de Columbia où il a été un membre actif du *Bureau of Applied Research* et a travaillé avec son fondateur, Paul Lazarsfeld. Coleman reconnaît l'influence de Lazarsfeld sur son propre travail et lui attribue son orientation vers la sociologie mathématique (Coleman, 1990b) ; ceci explique l'utilisation par Coleman des outils mathématiques permettant de construire des modèles, et notamment des modèles de prévision.

La seconde influence de James Coleman a été George Homans et sa théorie de l'échange (1958) qui a été selon lui le premier mouvement en direction de la TCR. Pour George Homans, le comportement social est un échange, pas nécessairement tangible, entre au moins deux individus. Chaque action sociale menée par un individu conduit à un échange pouvant prendre la forme de récompense ou de sanction comme la reconnaissance sociale ou l'exclusion. La structure sociale, à laquelle s'intéresse le sociologue, est alors un réseau complexe d'échanges potentiels ou effectifs entre les acteurs sociaux. Cette théorie de l'échange fait de George Homans l'un des individualistes méthodologiques les plus influents (Udehn, 2001). Notons que c'est lors d'une conférence organisée par l'université de Chicago que Coleman s'est trouvé confronté pour la première fois à Homans et à sa théorie de l'échange. Ceci montre comment cette institution a pu jouer un rôle essentiel dans la diffusion d'un discours scientifique constituant un cadre méthodologique nécessaire à la construction de la TCR.

La troisième influence est la théorie des jeux. Lors d'un voyage d'étude à la *Carnegie Corporation* en 1960, James Coleman est sensibilisé à la théorie des jeux qui fait alors l'objet d'un certain nombre de développements en économie. Il admet d'ailleurs être plus influencé par cette approche qui constitue selon lui une forme de théorie sociale, que par celle de Gary Becker

(Coleman, 1973). S'appuyant encore une fois sur l'idée selon laquelle les comportements individuels expliquent le comportement collectif, Coleman utilisera lui-même ce type d'outils (Coleman, 1990a).

Ces deux dernières influences expliquent pourquoi Coleman, jugeant incomplète la tradition sociologique durkheimienne, adopte la posture méthodologique de l'individualisme.

> « J'ai été durkheimien depuis le début de mes études, mais j'ai été perturbé par le fait que la majeure partie du travail sociologique mené dans la tradition durkheimienne ne s'intéressait qu'à un seul versant du problème sociologique : c'est-à-dire, la manière dont l'environnement social affecte les individus et le comportement individuel (...) L'autre facette est quelque chose que je n'ai pas perçu comme très important au début de ma carrière : c'est la manière dont les actions des individus se combinent de manière à créer un fonctionnement pour le système. C'est plutôt une orientation wéberienne ; Weber était probablement plus proche d'une théorie de l'action que tout autre théoricien social majeur. » (Coleman, 1990b, p. 49-50, notre traduction)[87]

> « Une unité naturelle d'observation est l'individu. » (Coleman, 1990a [1994], p. 1, notre traduction)[88]

Durant le début de sa carrière, James Coleman a été influencé par deux tendances méthodologiques : la modélisation de la vie sociale et l'individualisme méthodologique. C'est à l'université de Chicago, où il est en poste de 1956 à 1959 puis de 1973 jusqu'à la fin de sa vie en 1995, et dont la tradition est elle aussi caractérisée par ces tendances, qu'il est en mesure de construire la TCR.

[87] « I had been a Durkheimian from the graduate school on, but I had been distressed for some time that much of the sociological work in the Durkheimian tradition was work which looked at only one side of the sociological problem, that is, the way in which the social environment affects the individual and individual behavior (…) The other side is something which in the early days of my career I never saw as very important: The way in which a person's actions combine to create a functioning of the system. This is much more a Weberian orientation; that is, Weber was closer to a kind of action theory than probably any other major social theorist. » (Coleman, 1990b, p. 49-50)

[88] « A natural unit of observation is the individual person. » (Coleman 1990a [1994], p. 1)

1.3.2. L'appropriation par Coleman du cadre méthodologique permettant l'utilisation de la TCR

Nous n'essayons pas ici de relever toutes les traces de la TCR ou de son cadre méthodologique dans les écrits de James Coleman, nous ne pourrions être exhaustifs. [89] Nous avons retenu deux travaux nous permettant d'illustrer au mieux l'héritage des influences de Coleman dans son travail. Nous verrons alors comment Coleman s'est approprié le cadre méthodologique permettant la construction de la TCR en sociologie.

Le premier de ces deux travaux nous permettant d'illustrer le lien entre James Coleman et ses principales influences est un ouvrage publié en 1964 : *Introduction to Mathematical Sociology* où Coleman développe des modèles mathématiques.[90]

> « Un intérêt des mathématiques en tant que langue de la science est sa capacité à rassembler recherche et théorie. Ceci conduit le théoricien à examiner ce qu'il veut dire et le mettre en forme sans ambiguïté (…) Dans le même temps, les mathématiques obligent le chercheur à exposer ses résultats de recherche dans des termes qui sont potentiellement pertinents vis-à-vis de la théorie. » (Coleman, 1964b, p. 94, notre traduction)[91]

Il s'attache notamment à proposer des modèles de processus stochastiques[92] afin de comprendre la forme que prennent certains processus sociaux et d'établir des prévisions.

> « L'un des intérêts des modèles de ce type [des modèles de Poisson] est de permettre un type de travail qui a été jusqu'à présent quasiment absent de la sociologie et de la psychologie sociale : la découverte de la forme particulière que prennent certains processus bien connus […] De nombreuses expériences ont été menées avec l'objectif de tester si […] les processus se produisent réellement selon diverses conditions. Mais presque aucune de ces expériences n'a été

[89] Jon Clark (1996) attribue à James Coleman l'écriture de 28 ouvrages et 303 articles ou contributions à des ouvrages collectifs.

[90] Notons qu'il appelle les modèles théoriques décrivant des processus sociaux, des « sometimes-true theories » (Coleman, 1964b, p. 516), des « théories parfois vraies » en français.

[91] « One of the values of mathematics as a language for science is its tendency to bring together research and theory. It forces the theorist to examine just what he does mean, and to set it down in unambiguous form. (…) At the same time, mathematics forces the researcher to state his research results in terms which are of potentials relevance to theory. » (Coleman, 1964b, p. 94)

[92] Précisons que la majeure partie des contributions à la sociologie mathématiques repose sur des modèles stochastiques. Le recours à de tels modèles s'expliquerait par leur appropriation à l'étude des comportements individuels (Menger, 1993).

> menée dans le but d'examiner la forme précise que prennent ces processus. » (Coleman, 1964b, p. 375-376, notre traduction)[93]

Cette utilisation des mathématiques en sociologie par Coleman, dans la tradition de Paul Lazarsfeld, fait de lui une figure centrale de la sociologie mathématique (Fararo, 1997 ; Feld, 1997 ; Berger, 2010). Coleman deviendra d'ailleurs président du NORC dès son retour à Chicago en 1973.

Le second travail est un ouvrage que James Coleman publie en 1966 avec Elihu Katz et Herbert Menzel, *Medical Innovation: A Diffusion Study*. Dans ce travail, mené au *Bureau of Applied Research*, il s'intéresse aux processus d'adoption d'une innovation médicale. Au delà des résultats de l'étude,[94] ce qui nous intéresse ici est le fait que ce travail a conduit Coleman à s'interroger sur les liens entre les comportements individuels et les données statistiques générales (Boudon, 2003) et à expliquer comment les comportements individuels expliquent la tendance collective.

Les travaux menés par Coleman dans les années 1960 l'inscrivent dans une position méthodologique propice à la construction de la TCR. La sociologie nécessite selon lui la construction de modèles permettant de faire des prévisions et repose selon lui sur l'étude des comportements individuels afin d'expliquer les phénomènes sociaux.

James Coleman évoque explicitement la TCR en 1964 dans l'article intitulé *Collective Decisions*.

> « Dans cet article, je procéderai très précisément selon une manière opposée à celle adoptée par les défenseurs de l'homo sociologicus. Je ferai une erreur opposée, mais une erreur qui pourrait s'avérer plus fructueuse. Je veux initier le développement d'une théorie des décisions collectives, et ce faisant, je commencerai avec l'image d'un homme totalement libre : non socialisé, entièrement égoïste, non contraint par les normes d'un système, mais procédant seulement à des calculs dans le but de poursuivre son intérêt personnel. C'est plutôt la représentation de l'homme

[93] « One of the general values of models like these [i.e. Poisson-type models] is in allowing a kind of work which has until now been almost absent in sociology and social psychology: discovery of the particular form which certain well-known processes take. [...] Many experiments have been performed with the aim of testing whether [...] processes actually occur under various conditions. But almost no experiments have been carried out to examine the precise form which such processes take. » (Coleman, 1964b, p. 375-376)

[94] Voir l'article de Christopher Sower (1967) pour un résumé.

qu'ont les économistes (...) » (Coleman, 1964a, p. 167, notre traduction)[95]

La principale conclusion de cette première section est que la construction de la TCR en sociologie ne s'inscrit pas dans un programme de recherche économique visant à exporter ses méthodes en sociologie, comme le laissait pourtant entendre Boudon (2003). La construction d'un cadre méthodologique durant la première moitié du 20ème siècle, à travers le recours croissant à la modélisation et à l'individualisme méthodologique, a permis l'élaboration de cette théorie en sociologie.

Nous avons également apporté des éléments de réponses quant aux raisons pour lesquelles la TCR a émergé à l'université de Chicago. La proximité du département de sociologie avec les transformations sociales de la ville de Chicago a attribué à l'université une certaine aura dans le monde académique et le milieu politique environnant. Cette aura lui a alors permis d'entretenir des liens avec certaines institutions qui ont joué un rôle dans la construction de la TCR ou de son cadre théorique. Certaines politiques publiques comme celles menées par les administrations Hoover et Roosevelt, y ont participé en attendant de la sociologie qu'elle fournisse des outils de prévisions et d'aide à la décision. D'autres, comme la fondation Rockefeller, y ont contribué en finançant le développement de nouvelles méthodes de recherche.

Dans la mesure où l'émergence de la TCR en sociologie n'est pas le fruit d'une filiation théorique depuis la science économique, se pose la question de savoir quelles relations théoriques entretenaient les principaux promoteurs de la TCR en économie et en sociologie.

[95] « In this paper, I will proceed in precisely the opposite fashion to that taken by the advocates of homo sociologicus. I will make an opposite error, but one which may prove more fruitful. I want to begin the development of a theory of collective decisions, and in so doing I will start with an image of man as wholly free: unsocialized, entirely self-interested, not constrained by norms of a system, but only rationally calculating to further his own interest. This is much the image of man held by economists (...) » (Coleman, 1964a, p. 167)

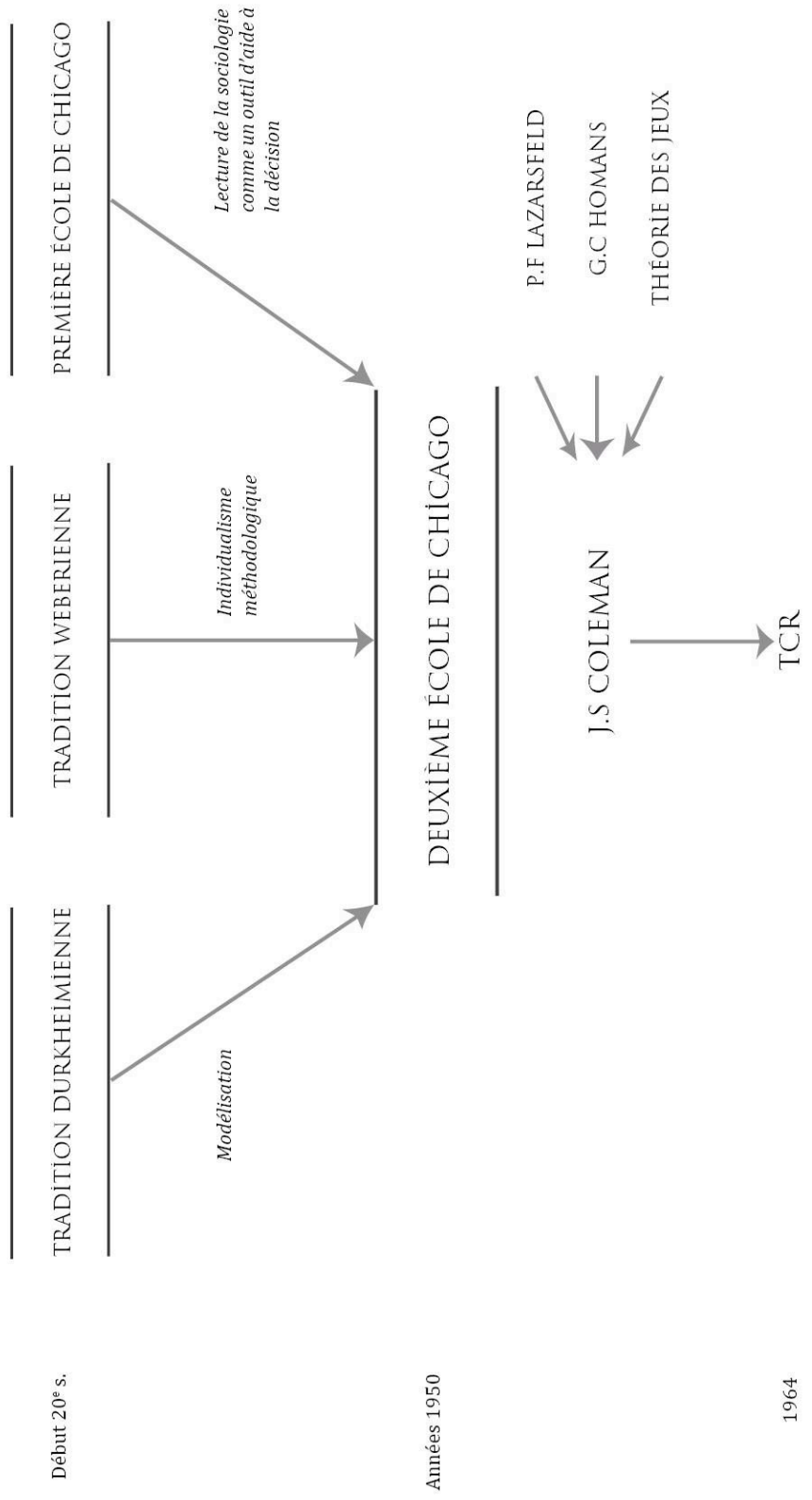


Figure 3 : La construction de la TCR en sociologie

Section 2. Gary Becker et James Coleman, entre complicité et concurrence

James Coleman a développé la théorie du choix rationnel (TCR) en sociologie en 1964. Cette théorie joue un rôle essentiel dans son ouvrage *Foundations of Social Theory*, publié en 1990 (Coleman, 1990a), qu'il considère comme son travail le plus important. En effet, la TCR lui permet d'expliquer l'articulation des actions individuelles et des actions collectives ainsi que le fonctionnement d'une société organisationnelle[96] (Lazega, 2003). Cet ouvrage a reçu un accueil positif de la part de l'économiste Gary Becker, à l'image de son commentaire qui apparaît en quatrième de couverture :

> « Ce livre est le plus important en théorie sociale depuis longtemps. Coleman démontre formellement et à l'aide de nombreux exemples que le modèle comportemental de choix rationnel a un pouvoir énorme dans l'explication des phénomènes sociaux. Ce livre donnera à la sociologie un élan fort dans une nouvelle direction. » (Becker, dans Coleman, 1990a [1994], notre traduction)[97]

De plus, Becker décrit Coleman comme « un meilleur analyste des problèmes économiques réels que la plupart des économistes qui connaissent pourtant bien mieux la théorie économique. » (Clark, 1996, p. 379, notre traduction)[98]

Nous avons montré dans la section précédente qu'il n'y a pas eu de diffusion de la TCR de la science économique vers la sociologie. Et pourtant, les deux promoteurs de la TCR que sont James Coleman et Gary Becker, sont en poste à l'université de Chicago facilitant alors les rencontres formelles et informelles et les collaborations éventuelles. Nous nous interrogeons

[96] « Par « société organisationnelle » il faut entendre une société qui exige une quantité inédite de coordination entre membres hautement interdépendants. Ces interdépendances font l'objet d'une gestion formelle omniprésente et sophistiquée, gestion aboutissant à une coordination étroite produite conjointement entre membres aux comportements fortement normés. » (Lazega, 2003, pp. 305-306)

[97] « The most important book in social theory in a long time. Coleman demonstrates formally and with numerous examples that a rational choice model of behavior has enormous power in explaining social phenomena. This book will give sociology a strong push in a new direction. » (Becker, dans Coleman, 1990a [1994])

[98] « a better analyst of real economic problems than most economists who know far more economic theory. » (Clark, 1996, p. 379)

donc sur la nature des relations théoriques qu'entretenaient ces deux hommes. Quelle proximité théorique entretiennent le sociologue Coleman et l'économiste Becker autour de la TCR ? L'utilisation de la TCR par Coleman et Becker est-elle similaire ? S'inscrit-elle dans le même projet scientifique ?

Coleman et Becker sont des figures centrales du développement de chacune de leur discipline dans la seconde moitié du 20ème siècle. Coleman est le premier sociologue à recourir à la TCR (Coleman, 1964a) ; quant à Becker, il a reçu le prix Nobel d'économie en 1992 pour avoir élargi l'analyse économique à l'ensemble des comportements humains. Il ne s'agit pas de réduire l'ensemble du dialogue entre économie et sociologie à la relation entre Coleman et Becker, mais de s'intéresser à la nature du dialogue entre ces deux figures centrales en économie et en sociologie. Pour cela, nous étudierons les travaux et les témoignages de ces deux auteurs, nous nous réfèrerons notamment à l'interview menée par Richard Swedberg (1990) auprès de chacun d'entre eux à propos des relations qu'entretiennent l'économie et la sociologie.

Nous verrons dans un premier temps, qu'au delà d'une proximité institutionnelle certaine entre les deux hommes, les travaux de Coleman et Becker font l'objet d'une proximité méthodologique **(2.1)**. Dans un second temps, nous verrons que la TCR fait l'objet de différences majeures dans les travaux de Coleman et Becker. Nous montrerons que la TCR ne repose pas sur les mêmes conceptions de l'utilité et de la rationalité individuelle selon qu'elle soit utilisée par Coleman ou par Becker. Nous verrons également que la TCR s'inscrit dans des programmes de recherche[99] rivaux dans lesquels chaque discipline vise à faire de l'autre discipline l'un de ses pans **(2.2)**.

[99] Nous n'utilisons pas ici le terme de *programme de recherche* au sens d'Imre Lakatos (1976), il revêt ici un sens plus large, similaire à celui de projet scientifique.

2.1. Becker et Coleman : Une proximité institutionnelle et méthodologique autour de la TCR

Coleman et Becker, les principaux promoteurs de la TCR en sociologie et en économie, se sont côtoyés durant une partie de leur carrière. Nous verrons dans un premier temps que leur fréquentation à l'université de Chicago a conduit à un dialogue entre les deux hommes autour de la TCR **(2.1.1)**. Nous verrons, dans un deuxième temps, qu'ils partagent une proximité méthodologique puisqu'ils recourent tous deux à des représentations simplifiées de la réalité et à l'individualisme méthodologique **(2.1.2)**. Nous relèverons également quelques analogies dans leurs travaux, à savoir la représentation de certains problèmes sociaux sous forme de marché, la maximisation de l'utilité et la construction d'une situation d'équilibre **(2.1.3)**.

2.1.1. Une proximité institutionnelle de premier plan

La proximité qui semble caractériser les relations entre Coleman et Becker est en premier lieu institutionnelle. Gary Becker a obtenu son doctorat en 1955 à l'université de Chicago. Il commence sa carrière de Professeur à Columbia, puis revient à Chicago dès 1968. Quant à Coleman, il a occupé un poste à Chicago de 1956 à 1959, avant de partir pour l'université John Hopkins et de revenir à Chicago en 1973 où il reste jusqu'à sa mort en 1995. Ils se sont ainsi fréquentés à l'université de Chicago pendant plus d'une vingtaine d'années.

Coleman et Becker y co-animent, à partir de 1983, un séminaire interdisciplinaire. Ce séminaire a vocation à discuter des forces et des faiblesses de la TCR pour comprendre les comportements sociaux, politiques, économiques…[100]

> « Jim Coleman et moi avons lancé un séminaire sur les méthodes du choix rationnel en sciences sociales. Lors de la réunion d'hier, par exemple, un politologue de Chicago - David Laiten - a fait une présentation. Il s'agit d'un séminaire interdisciplinaire qui attire principalement les membres de la faculté. De nombreux économistes, sociologues, politologues, juristes et philosophes y assistent. » (Becker, 1990, p. 35, notre traduction)[101]

[100] Ce séminaire a existé jusqu'à la mort de Coleman en 1995.

[101] « Jim Coleman and I started a seminar on rational choice methods in the social sciences. At the meeting yesterday, for example, a political scientist from Chicago – David Laiten – made a presentation. It is an interdisciplinary seminar that mainly attracts faculty. Many economists, sociologists, political scientists, lawyers,

De plus, James Coleman fonde en 1989 une revue intitulée *Rationality and Society*. Elle vise, elle aussi, à discuter de la TCR et des questions que pose son utilisation en sciences sociales. Cette revue est interdisciplinaire, laissant entendre que les auteurs qui y publient des articles, qu'ils soient sociologues, économistes ou politologues, comme ceux qui interviennent dans le séminaire présidé par Becker et Coleman, parlent un même langage et se comprennent.

En marge de leurs activités à l'université de Chicago, Coleman et Becker sont tous les deux membres de la *RAND*[102] *Corporation*. Fondée après la seconde guerre mondiale et dans un contexte de guerre froide, la *RAND Corporation* est un think tank américain pluridisciplinaire qui vise à « aider à améliorer les choix politiques et les prises de décision à l'aide de la recherche et de l'analyse » (Site internet de la *RAND Corporation*, notre traduction).[103] Dans un contexte de guerre froide propice aux Etats-Unis au refus de l'intervention de l'Etat dans l'économie, la théorie du choix rationnel a fait l'objet d'un certain nombre de développements à la *Rand Corporation* qui ont contribué au façonnement des politiques sociales nationales et à la dérégulation de l'économie (Mirowski, 2002 ; Amadae, 2003 ; Abella, 2008).

Cette proximité institutionnelle entre James Coleman et Gary Becker signifie que le sociologue et l'économiste ont pu, au cours de leur carrière, dialoguer et éventuellement débattre quant à l'utilisation de la TCR. Cette proximité ne nous permet pourtant pas de défendre l'idée selon laquelle leurs travaux font l'objet d'une proximité théorique. C'est à ce type de proximité que nous nous intéresserons désormais. Nous verrons alors que les deux auteurs partagent le même cadre théorique et qu'un certain nombre d'analogies conceptuelles caractérisent leurs travaux.

2.1.2. Le partage d'un même cadre méthodologique

Nous l'avons souligné dans la section précédente, deux fondements méthodologiques sont selon nous nécessaires pour recourir à la TCR : l'individualisme méthodologique et la

---

and philosophers attend. » (Becker, 1990, p. 35)

[102] Research ANd Development.

[103] « The RAND Corporation is a nonprofit institution that helps improve policy and decisionmaking through research and analysis. » (http://www.rand.org/about/history.html)

modélisation. Nous avons également montré comment Coleman s'est approprié ce cadre méthodologique.

Becker s'inscrit dans ce même cadre méthodologique sans lequel il ne pourrait pas recourir à la TCR. Becker développe dès le début de son parcours universitaire une curiosité certaine pour les mathématiques et les problèmes sociaux. Il est amené durant sa formation à fréquenter Paul Samuelson et Milton Friedman qui exercent sur lui une véritable influence (Becker, 1990).

En effet, Gary Becker admet avoir été convaincu par Milton Friedman qu'il était possible de s'intéresser aux problèmes sociaux à l'aide d'outils proposés par la science économique.[104]

> « Milton Friedman m'a enseigné la théorie microéconomique et m'a influencé dans cette direction [...] Il a ravivé mon intérêt pour l'économie et m'a montré qu'il était possible de s'attaquer aux problèmes sociaux à l'aide de la science économique. » (Becker, 1990, p. 29, notre traduction)[105]

L'ouvrage de Paul Samuelson, *Economics* (1948), et plus précisément la partie sur la microéconomie, a inspiré Becker (Becker, dans Breit et Hirsch, 1986). Samuelson y formule mathématiquement un certain nombre de problèmes économiques et s'intéresse au rôle des prix dans un système de marché.

> « C'est ce qui m'a conduit à essayer de combiner mon intérêt pour les problèmes sociaux d'une manière plus mathématique ou plus rigoureuse de voir les choses. » (Becker, 1990, p. 28, notre traduction)[106]

C'est à ce type d'exercice que se prête Gary Becker lui-même, notamment dans ses travaux sur le crime (1968), les discriminations (1957) ou la famille (1981). Il s'attache à fournir des

---

[104] Cette influence qu'exerce Friedman sur Becker est particulièrement intéressante, nous y reviendrons plus loin, compte tenu de sa position méthodologique. En effet, il considère que le réalisme des hypothèses d'un modèle n'est pas nécessaire à son efficacité (Friedman, 1953). De la sorte, le recours à certaines hypothèses restrictives, comme l'hypothèse de rationalité des individus, ne pose pas de problème tant qu'elles permettent de fournir des prévisions efficaces. Alors que Samuelson rejette quant à lui cet « instrumentalisme » méthodologique, Becker revendique explicitement ce double héritage méthodologique (voir Becker, 1990, pp. 28-29).

[105] « Milton Friedman was my teacher in microeconomic theory and he influences me in that direction […] He revitalized my interest in economics and made me see that you can attack social problems with economics. » (Becker, 1990, p. 29)

[106] « That was what started me to try to combine the interest in social problems with a more mathematical or rigorous way of looking at things. » (Becker, 1990, p. 28)

modèles, c'est à dire des simplifications de la réalité à l'aide des outils mathématiques, dont le but est de prévoir les comportements individuels face à des transformations de leur environnement.

En plus de partager avec James Coleman le recours aux outils mathématiques, Gary Becker adopte lui aussi une posture méthodologique individualiste. Jimena Hurtado (2008) souligne que Becker est fidèle à la philosophie benthamienne et qu'il considère que les phénomènes sociaux qu'il étudie sont le fruit de l'ensemble des actions individuelles.

Au delà de l'inscription du sociologue Coleman et de l'économiste Becker dans ce même cadre méthodologique, à travers le recours à l'individualisme méthodologique et la modélisation du comportement individuel, leurs travaux font l'objet d'un certain nombre de ressemblances.

2.1.3. Analogies autour de la TCR : Le cas du mariage

L'utilisation de la TCR par James Coleman et Gary Becker fait l'objet de plusieurs similitudes. Il s'agit ici de relever ces similitudes en nous intéressant à un terrain d'étude que Coleman et Becker ont partagé : la famille, et plus précisément le mariage. Ils se sont notamment questionnés sur les raisons qui amènent les individus à se marier, et ont tous les deux fourni des éléments de réponse à l'aide de la TCR. En nous intéressant d'abord au travail de l'économiste puis à celui du sociologue, nous identifierons trois principales analogies : la TCR comme fondement de la coordination par le marché, le recours à la maximisation de l'utilité et la construction d'une situation d'équilibre.

Le travail de Gary Becker (1973, 1981) a pour point de départ deux principaux postulats. Le premier est que le mariage[107] est un choix volontaire, on suppose alors que les individus qui font ce choix retirent du mariage un niveau de satisfaction plus élevé qu'en restant célibataires. Le second postulat est qu'il existe un marché du mariage puisque les individus se disputent les meilleurs conjoints. Ben Fine (2002) souligne que, fidèle à la tradition méthodologique friedmanienne, Becker insiste sur l'importance de raisonner *comme si* le marché du mariage existait.

[107] Le mariage renvoie chez Becker à la vie commune, dans un même foyer, de deux individus (Becker, 1973).

> « L'approche économique [...] suppose que les individus maximisent leur utilité selon leurs préférences de base qui ne changent pas rapidement au fil du temps, et que le comportement des différents individus est coordonné par les marchés explicites et implicites. » (Becker, 1981, p. ix, nous soulignons, notre traduction)[108]

Le marché du mariage repose sur l'hypothèse selon laquelle les individus maximisent leur utilité.

> « Le point de départ de mon travail sur la famille est la supposition que lorsque les hommes et les femmes décident de se marier, d'avoir des enfants ou de divorcer, ils tentent de maximiser leur utilité en comparant les bénéfices et les coûts. Ils se marient s'ils espèrent vivre dans de meilleurs conditions qu'en restant célibataire, et ils divorcent s'ils en espèrent une augmentation de leur bien être. » (Becker, 1993, pp. 395-396, notre traduction)[109]

La satisfaction que maximise un individu lorsqu'il fait le choix de se marier, sous certaines contraintes, comme celle de la monogamie, n'est pas seulement une satisfaction financière, mais elle recouvre le bien être global que retire l'individu du mariage, à travers par exemple le respect de la tradition, d'éventuelles considérations religieuses ou les avantages financiers.

Raisonnant, dans la tradition de Milton Friedman, *comme si* les individus maximisaient leur utilité, Gary Becker recourt systématiquement aux outils de la microéconomie standard. Ceci lui permet d'anticiper le comportement des acteurs face à une modification de leur environnement, comme par exemple un renouvellement des politiques sociales.[110] Cette

---

[108] « The economic approach [...] assumes that individuals maximize their utility from basic preferences that do not change rapidly over time, and that the behavior of different individuals is coordinated by explicit and implicit markets. » (Becker, 1981, p. ix)

[109] « The point of departure of my work on the family is the assumption that when men and women decide to marry or have children or divorce, they attempt to maximize their utility by comparing benefits and costs. So they marry when they expect to be better off than if they remained single, and they divorce if that is expected to increase their welfare. » (Becker, Nobel lecture, 1992)

[110] « Prenons, par exemple, un programme social qui transfère les ressources aux personnes âgées, peut-être surtout aux familles les plus pauvres qui ne laissent pas de legs, et qui réduit la dépendance des personnes âgées sur les enfants. Compte tenu de la précédente analyse, les parents qui n'ont pas besoin de soutien en devenant vieux n'essaient pas aussi ardemment de rendre leurs enfants plus fidèles, dévoués, ou tout ce qui pourrait les rendre plus disposés envers leurs parents. Cela signifie que les programmes, comme la sécurité sociale, qui aident considérablement les personnes âgées pourraient encourager les membres de la famille à de l'éloignement émotionnel, pas par accident, mais en maximisant les réponses à de telles politiques. » (Becker, 1992, p. 51, notre traduction)

« Consider, for example, a program that transfers resources to the elderly, perhaps especially to poorer families who do not leave bequests, that reduces the elderly's dependence on children. According to the earlier analysis, parents who do not need support when they become old do not try as hard to make children more loyal, guiltier, or otherwise feel as well disposed toward their parents. This means that programs like social security that

méthode lui permet également d'identifier la situation d'équilibre. C'est la situation dans laquelle, lorsqu'il n'y a pas d'entrave sur le marché du mariage et que celui-ci fonctionne parfaitement, chaque individu a trouvé son partenaire de sorte qu'aucun changement de partenaire ne puisse améliorer la situation d'un couple (Becker, 1973).

Quant à Coleman, il constate dans son ouvrage, *Foundations of Social Theory* (1990a), que les hommes se marient avec des femmes qui sont en moyenne deux ans plus jeunes qu'eux. Il explique que quand un pic démographique se produit, comme par exemple celui qui a eu lieu après la seconde guerre mondiale, alors toutes les jeunes femmes ne peuvent pas se marier car les hommes avec lesquels elles sont en âge de se marier ne sont pas suffisamment nombreux.

> « Un champ qui a des similarités avec les marchés économiques et dans lequel des travaux ont été faits est connu sous le nom de marché du mariage. [...] Il est clair que le mariage peut être vu comme une sorte de marché, mais un peu spécial puisque chaque acteur n'a qu'un seul produit - lui-même - à échanger avec des taux de change régis par la contrainte de la monogamie, ce qui empêche les variations de quantités d'atteindre une valeur d'échange égale. » (Coleman, 1990a [1994], p. 22, notre traduction)[111]

James Coleman s'interroge alors sur cette distribution des hommes rares auprès des femmes plus nombreuses et sur ses effets annexes comme le nombre de divorces ou l'évolution de la moralité sexuelle. Coleman se réfère d'ailleurs à l'ouvrage de Marcia Guttentag et Paul Secord (1983) dans lequel les auteurs montrent que, durant les périodes où les femmes sont nombreuses sur ce marché du mariage, les normes en termes de comportement sexuel sont plus relâchées chez les femmes, comme si ces normes agissaient comme un prix. Ainsi, la faible quantité d'hommes « offerts » sur le marché, pour une « demande d'hommes » ou « offre de femmes » constante, conduirait mécaniquement à une augmentation du prix d'équilibre. Ce prix permettrait d'égaliser les quantités offertes et demandées. Dans l'analyse de Coleman, l'augmentation du prix d'équilibre consisterait au relâchement des normes sexuelles féminines, attirant certains hommes sur le marché du mariage et excluant les femmes qui ne souhaiteraient pas payer ce prix.

---

significantly help the elderly would encourage family members to drift apart emotionally, not by accident but as maximizing responses to those policies. » (Becker, 1992, p. 51)

[111] « One arena which has some similarities with to economic markets and in which some work has been done is the so-called marriage market. […] It is clear that marriage can be seen as taking place in a kind of market, but one that is quite special, with each actor having only one commodity – himself or herself – to barter and with exchange rates governed by the constraint of monogamy, which prevents variations in quantity to achieve equal value in exchange. » (Coleman, 1990a [1994], p. 22)

Contrairement à l'ouvrage de Becker (1981), celui de Coleman ne se limite pas à l'étude du mariage, la question du mariage s'inscrit dans un questionnement beaucoup plus large sur le passage des comportements micro au niveau macro qui constitue la ligne directrice du travail de Coleman. Ceci étant, le raisonnement que propose Coleman dans le reste de l'ouvrage est d'ordre général et s'applique au cas du mariage.

> « La façon dont s'établit la comparaison interpersonnelle dans un marché parfait peut-être vue en examinant la structure du marché de base, celle d'un marché parfaitement concurrentiel et dans lequel les individus ont des fonctions d'utilité de type Cobb-Douglas. Dans ce modèle, la répartition des ressources entre les différents biens est déterminée par la maximisation de l'utilité. » (Coleman, 1990a [1994], p. 775-776, notre traduction, nous soulignons)[112]

Il procède à la maximisation sous contraintes d'une fonction d'utilité lui permettant d'identifier le comportement optimal, c'est-à-dire le comportement qui permet à un individu d'atteindre son niveau de satisfaction maximal.

La fonction d'utilité utilisée par Coleman est la suivante :

$$U_i = U_i(c_{i1}, \dots, c_{im})$$

avec U_i l'utilité de l'individu *i ;*

et c_{ij} la quantité du bien *j* détenue par l'individu *i.*

Cette fonction d'utilité, alors utilisée en sociologie, est soumise aux mêmes caractéristiques qu'en microéconomie. Tout d'abord, l'utilité est croissante avec le nombre de biens acquis ou d'actions réalisées.

$$\frac{\delta U_i}{\delta c_{ij}} > 0 \qquad j = 1, \dots, m$$

[112] « The way interpersonal comparison arises in a perfect market can be seen by examining the structure of the basic model, that of a perfectly competitive market in which individuals have Cobb-Douglas utility functions. In that model the individual's allocation of resources among different goods is determined by maximization of utility. » (Coleman, 1990a [1994], p. 775-776)

De plus, l'utilité marginale est décroissante. La satisfaction procurée par la dernière unité consommée ou action menée est plus faible que celle des unités précédentes.

$$\frac{\delta^2 U_i}{\delta c_{ij}^2} < 0 \qquad j = 1, \ldots, m$$

Le concept d'utilité marginale utilisé par Coleman est similaire à celui utilisé en économie depuis la fin du 19ème siècle,[113] Ainsi, face aux mêmes problèmes, le sociologue et l'économiste ont ici recours aux mêmes outils mathématiques.

Dans la théorie sociale de James Coleman, c'est à travers les échanges sociaux que prend place la maximisation de l'utilité. Ces échanges conduisent à un équilibre parfaitement concurrentiel, c'est à dire à un point au delà duquel ils ne permettent plus d'accroitre les intérêts des coéchangistes. Cette conception de l'équilibre, utilisée également par Gary Becker, est alors similaire à celle de Vilfredo Pareto pour qui la situation optimale est la situation dans laquelle il n'est plus possible d'accroitre la satisfaction d'un individu sans diminuer celle d'un autre individu. Le concept de « système social parfait » utilisé par Coleman est alors proche de celui de marché économique où sont respectées les conditions de concurrence parfaite.

> « Dans les chapitres suivants de cette partie, il sera utile de se référer à un modèle de système social qui correspond au marché parfaitement concurrentiel des économistes. J'utiliserai le terme « système social parfait » […] pour me référer à un tel modèle. Ce terme renvoie à un système social dans lequel les acteurs sont rationnels […] et dans lequel aucune structure ne peut empêcher un acteur d'utiliser les ressources de n'importe quel autre partie du système. » (Coleman, 1990a [1994], p. 719, notre traduction, nous soulignons)[114]

[113] Il est né avec la révolution marginaliste en économie sous des dénominations différentes ; on trouve le terme d'*intensité de l'utilité* chez William Stanley Jevons (1866), celui d'*importance graduellement décroissante de la satisfaction des besoins* chez Carl Menger (1871), et celui d'*intensité du dernier besoin satisfait* chez Léon Walras (1896).

[114] « In succeeding chapters of this part, it will be useful to refer to a model of a social system that corresponds to economists' perfectly competitive market. I will use the term « perfect social system, » […] to refer to such a model. The term refers to a social system in which actors are rational […] and in which there is no structure to impede any actor's use of resources at any point in the system. » (Coleman, 1990a [1994], p. 719)

L'étude du mariage, qui a fait l'objet d'un travail spécifique pour Becker alors que c'est une illustration d'un travail plus général pour Coleman, nous a permis d'identifier trois analogies dans les travaux de l'économiste et du sociologue. La première est la représentation du mariage comme faisant l'objet d'un marché. La deuxième analogie est le recours à la maximisation de l'utilité des acteurs afin de déterminer un comportement optimal, celui qu'il faut suivre pour obtenir la plus grande satisfaction. Enfin, la troisième analogie est la constitution par les mécanismes d'échange d'une situation d'équilibre et plus précisément d'un équilibre Pareto-optimal.

La proximité des travaux de James Coleman et Gary Becker laisse entendre que les partisans de la TCR font référence à la même théorie et qu'ils s'inscrivent dans le même programme de recherche. Nous verrons que la réalité est cependant tout autre puisque que les fondements de la TCR sont différents en économie et en sociologie et que cette théorie s'inscrit dans des programmes de recherche rivaux.

2.2. Des conceptions différentes de la TCR

Dans cette seconde sous-section, nous étudierons d'abord ce qui différencie l'utilisation de la TCR dans les travaux de Coleman et Becker **(2.2.1)**, puis nous montrerons comment la TCR s'inscrit dans des programmes de recherche rivaux **(2.2.2)**.

2.2.1. Des fortes divergences conceptuelles

La TCR fait l'objet de deux différences majeures selon qu'elle soit utilisée par Gary Becker ou par James Coleman. La première est la définition même de l'utilité qui permet à Coleman d'expliquer le passage du niveau micro au niveau macro **(2.2.1.1)**. La seconde différence concerne la définition du concept de rationalité **(2.2.1.2)**. Intéressons-nous successivement à chacune de ces différences.

2.2.1.1. La définition du concept d'utilité

Pour Gary Becker, la notion d'utilité renvoie à la satisfaction globale que va retirer un individu de la consommation d'un bien ou de l'accomplissement d'une action, lui permettant alors de décrire ses préférences. Chaque action, comme celle de se marier, équivaut à un niveau de satisfaction propre à chaque individu qui va guider ses comportements. L'individu est alors en mesure de savoir s'il préfère se marier ou ne pas se marier selon le niveau d'utilité qu'il associe à chacune de ces actions.

Dans la forme qualitative de sa théorie sociale, [115] James Coleman écarte la notion d'utilité pour s'intéresser à l'arbitrage qu'effectuent les individus entre intérêt et contrôle social. La notion d'intérêt est proche du concept d'utilité utilisé par Becker (Coleman, 1990a [1994], p. 52) où elle renvoie simplement à la satisfaction que les individus recherchent. On suppose que les individus connaissent leurs intérêts et agissent selon eux. La notion de contrôle est plus complexe, elle renvoie au fait que les individus ne maîtrisent pas, ou pas totalement, les moyens d'atteindre leurs propres intérêts, et que d'autres membres de la société peuvent en exercer le contrôle.

> « Ce qui fait un système social, contrairement à un ensemble d'individus exerçant indépendamment leur contrôle sur des activités pour satisfaire leurs intérêts, est un simple fait structurel : les acteurs n'ont pas pleinement le contrôle des activités qui peuvent satisfaire leurs intérêts, mais ils trouvent certaines de ces activités partiellement ou totalement sous le contrôle d'autres acteurs. Ainsi, dans une telle structure, la poursuite d'un de ces intérêts

[115] Nous reviendrons plus loin sur la forme quantitative de sa théorie sociale dans laquelle la maximisation de l'utilité fait sens.

> exige que l'on s'engage dans des transactions d'un certain type avec les autres acteurs. Ces transactions n'incluent pas seulement ce qui est normalement considéré comme l'échange, mais aussi une variété d'autres actions qui s'inscrivent dans une conception plus large de l'échange. Celles-ci incluent les pots de vin, menaces, promesses, et l'investissement de ressources. C'est à travers ces transactions, ou interactions sociales, que les personnes sont capables d'utiliser les ressources qu'elles contrôlent et qui ont peu d'intérêts pour elles afin de satisfaire leurs intérêts liés à des ressources contrôlées par d'autres acteurs. » (Coleman, 1990a [1994], p. 29, notre traduction)[116]

James Coleman se demande sous quelles conditions un individu va accepter de transférer le contrôle de ses propres actions à d'autres acteurs, ce qu'il fait par exemple lorsqu'il se soumet à une norme. Selon lui, l'individu choisit de passer sous le contrôle de l'autorité et d'aligner ses intérêts sur ceux de celle-ci s'il estime que cette situation potentielle est meilleure que la situation actuelle. Supposons par exemple un individu qui ne perçoit pas l'intérêt de la politesse et de la courtoisie. Il estime que ce comportement courtois est une perte de temps. Il semble que cet individu n'ait alors pas intérêt à être poli et courtois. La prise en compte de la notion de contrôle permet de réviser ce jugement. L'individu impoli va comparer sa situation actuelle avec la situation dans laquelle il serait poli et surement plus inséré socialement. S'il estime qu'il lui est préférable de modifier son comportement et d'aligner ses intérêts sur ceux de la norme sociale en devenant poli, alors il cèdera le contrôle de cette action aux acteurs qui partagent cette norme.

La notion d'utilité utilisée par James Coleman est donc différente de celle utilisée par Gary Becker ; celle de Coleman est plus large lui permettant ainsi d'expliquer la construction de normes et plus généralement de l'environnement social et institutionnel des individus. Celui-ci est considéré comme *ad hoc* dans la théorie économique standard et apparait parfois comme une contrainte, à l'image de certains travaux de Becker.[117] Coleman admet d'ailleurs avoir été davantage influencé par la théorie des jeux, qui constitue une forme d'étude de la vie sociale, que par les travaux de Becker (Coleman, 1973). Il échappe ainsi à la critique de

---

[116] « What makes a social system, in contrast to a set of individuals independently exercising their control over activities to satisfy their interests, is a simple structural fact: Actors are not fully in control of the activities that can satisfy their interests, but find some of those activities partially or wholly under the control of other actors. Thus pursuit of one's interests in such a structure necessarily requires that one engage in transactions of some type with other actors. Those transactions include not only what is normally thought of as exchange, but also a variety of other actions which fit under a broader conception of exchange. These include bribes, threats, promises, and resource investments. It is through these transactions, or social interactions, that persons are able to use the resources they control that have little interest for them to realize their interests that lie in resources controlled by other actors. » (Coleman, 1990a [1994], p. 29)

[117] Voir notamment l'ouvrage de Gary Becker *A Treatise on the Family* (1981).

l'atomicité des acteurs c'est-à-dire d'une représentation des acteurs « baignant dans un vide institutionnel et social » (Boudon, 2003, p. 394).

2.2.1.2. La définition du concept de rationalité

James Coleman ne fait pas référence à la maximisation de l'utilité dans la forme qualitative de sa théorie. La recherche de l'utilité maximale, recouvrant alors intérêt et contrôle, n'a de sens que dans le cadre de la modélisation mathématique de sa théorie, et ce, pour deux raisons principales : sa simplicité et son pouvoir prédictif.

> « Je dois dire que ni dans la forme qualitative de la théorie […], ni dans l'utilisation de la théorie qualitative dans la recherche, l'idée de maximisation de l'utilité n'est explicitement introduite. L'hypothèse de maximisation de l'utilité n'est nécessaire que pour le développement quantitatif de la théorie […], à la fois pour la modélisation mathématique et pour les recherches quantitatives qui font usage de ces modèles. » (Coleman, 1990a [1994], p. 18, notre traduction)[118]

A l'inverse, la méthode de Gary Becker repose sur « les hypothèses combinées de maximisation du comportement, d'équilibre de marché et de stabilité des préférences, utilisées sans relâche et sans hésitation. » (Becker, 1976, p. 5, notre traduction).[119] Le recours à la maximisation de l'utilité est donc central dans l'analyse de Becker. Elle permet de se lancer à la recherche d'explications à des comportements initialement incompris.

> « Quand une opportunité apparemment profitable n'est pas exploitée, nous ne devrions pas prendre refuge dans des assertions sur l'irrationalité, le contentement... ou des changements de valeur ad hoc. » (Becker, 1976, p. 7, notre traduction)[120]

Selon Becker, tous les comportements visent une certaine utilité, c'est-à-dire un certain niveau de satisfaction. Un comportement irrationnel est un comportement qui ne satisfait pas l'hypothèse de maximisation de l'utilité. La maximisation de l'utilité définit ainsi la notion

[118] « I need to say that neither in the qualitative form of the theory […] nor in the use of his qualitative theory in research is the idea of maximization of utility explicitly introduced. The assumption of utility maximization is necessary only for the quantitative development of the theory […], both for mathematical modeling and for the quantitative research which make use of those models. » (Coleman, 1990a [1994], p. 18)

[119] « the combined assumptions of maximizing behaviour, market equilibrium and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly. » (Becker, 1976, p. 5)

[120] « When an apparently profitable opportunity ... is not exploited' we should not take refuge in assertions about irrationality, contentment ... or convenient ad hoc shifts in values. » (Becker, 1976, p. 7)

même de rationalité : Le comportement irrationnel n'est donc pas chez Becker un comportement ne visant pas l'utilité puisque par définition tous les comportements sont à la recherche d'utilité. Un comportement irrationnel est un comportement qui ne vise pas l'utilité maximale. La TCR ne repose donc pas sur la même conception de la rationalité individuelle selon qu'elle soit utilisée par Becker ou Coleman.

Les utilisations de la TCR par Coleman et Becker font l'objet d'un certain nombre d'analogies mais ces théories restent donc différentes. La TCR ne repose pas sur la même conception de l'utilité et de la rationalité selon qu'elle soit utilisée par l'économiste ou le sociologue. Nous verrons dans la partie suivante que l'utilisation de la TCR n'est pas seulement différente en économie et en sociologie mais qu'elle s'inscrit surtout dans des programmes de recherches concurrents.

2.2.2. Des programmes de recherche concurrents

Les contacts de Becker avec les sociologues de Chicago sont peu nombreux mais ils ne sont pas inexistants. Le sociologue Everett Hughes faisait par exemple partie du jury de thèse de Gary Becker.[121] Malgré l'ouverture d'esprit de Hughes, et même si il n'y a pas eu de conflit théorique entre les deux hommes, le dialogue a été restreint par l'impossibilité d'établir un échange constructif (Becker, dans Breit et Hirsch, 2009 ; Fleury, 2012). Et ce, parce que les travaux d'Everett Hughes reposaient essentiellement sur des enquêtes de terrain et des études de cas (Chapoulie, 1997). Les outils microéconomiques utilisés par Becker ne faisaient pas partie du répertoire de Hughes.

Le projet de Gary Becker est d'expliquer l'ensemble des comportements individuels à l'aide d'outils de microéconomie comme par exemple les calculs de maximisation sous contraintes.

[121] Everett Hughes travaillait sur les problèmes raciaux pour un le projet *Industry and Society* (Fleury, 2012 ; Tréanton, 1997) et partageait alors un intérêt certain pour l'approche économique des discriminations proposée dans la thèse de Becker (Fleury, 2012). Selon lui, la sociologie a pour défi de « maintenir une grande tolérance pour tous ceux qui voudraient étudier les sociétés, peu importe leurs méthodes. » (Hughes, 1963, p. 890, notre traduction)
« maintain broad tolerance for all who would study societies, no matter what their methods. » (Hughes, 1963, p. 890)

> « C'est lorsque je suis arrivé à Chicago que j'ai commencé à croire que la science économique pouvait être un important outil de compréhension des problèmes sociaux. » (Becker, 1990, p. 29, notre traduction)[122]

Becker définit alors la science économique comme un outil. Elle permet selon lui de comprendre et de prévoir les choix individuels, faisant de la science économique, une science des choix. Les économistes peuvent s'intéresser, à l'aide de leurs outils, aux choix des individus de se marier ou d'avoir des enfants. L'intérêt que portent certains économistes pour des champs que la science économique ne considérait pas auparavant porte le nom d'impérialisme économique. Becker est l'initiateur de cette nouvelle tendance en économie qu'il définit ainsi :

> « L'application de la théorie du choix rationnel, ou de la théorie économique, aux problèmes qui seraient traditionnellement traités par des sociologues, des politologues, des historiens ou des anthropologues. » (Becker, 1990, p. 39, notre traduction)[123]

Becker voit dans la sociologie une discipline pourvoyeuse d'intuitions pour la science économique qui dispose des outils nécessaires pour fournir des résultats de qualité (Gautié, 2004).

> « La science économique a un grand pouvoir, elle peut être appliquée à la sociologie, c'est pourquoi il devrait y avoir un cours dans le département de sociologie de microéconomie pour les sociologues. » (Becker, 1999, p. 34, notre traduction)[124]

Certains post-beckeriens voient dans la science économique « la grammaire universelle des sciences sociales » (Hirshleifer, 1985, p. 53), d'autres sont critiques vis-à-vis de la sociologie et estiment clairement qu'il n'y a pas grand chose à tirer de la sociologie tant ce n'est pas une discipline rigoureuse (Manski, 2000). Ce sont les raisons pour lesquelles « l'intégration utile » de sociologues dans les départements d'économie serait, selon Becker, trop difficile alors que l'inverse est selon lui possible et souhaitable (Becker, 1990).

---

[122] « It was when I came to Chicago that I started to believe that economics could really be an important tool for understanding social problems. » (Becker, 1990, p. 29)

[123] « The application of rational choice theory or economic theory to problem that would traditionally be treated by sociologists, political scientists, historians or anthropologists. » (Becker, 1990, p. 39)

[124] « Economics has great power, that it can be applied to sociology, and that there should be a course in the sociology department on microeconomics for sociologists. » (Becker, 1999, p. 34)

En se préoccupant de problèmes sociaux à l'aide d'outils généralement utilisés en économie, le projet beckerien de façon générale, et l'impérialisme économique plus précisément, fait de la sociologie un pan de la science économique. Le recours aux outils de la microéconomie semble nous permettre de distinguer ce qui relève de la science économique et ce qui n'en relève pas. Cependant, les travaux du sociologue James Coleman remettent en question cette conception des frontières entre économie et sociologie. En effet, l'étude des choix individuels et le recours aux outils microéconomiques ne sont plus réservés à la science économique. La sociologie s'intéresse elle aussi aux fondements des choix individuels et parfois, comme l'illustre la théorie sociale de Coleman, à l'aide des mêmes outils.

Nous l'avons vu dans ce travail, la TCR développée en sociologie par James Coleman se distingue de la TCR utilisée par Gary Becker en reposant sur des définitions différentes de l'utilité et de la rationalité. Coleman fait de sa théorie sociale une théorie générale en y intégrant la construction de l'environnement social et institutionnel des acteurs. Il cherche alors à faire de la théorie économique une dimension de sa théorie sociale (Steiner, 2003). Lorsque Richard Swedberg lui demande si rôle du sociologue pouvait être réduit à celui d'éclaireur pour l'économiste, James Coleman répond :

> « Je pense que la réponse est « non ». Je pense que les économistes ont fait preuve d'étroitesse d'esprit et d'aveuglement, et que la science économique deviendra une forme de sous-discipline de la sociologie dans le futur. » (Coleman, 1990b, p. 57, notre traduction)[125]

L'utilisation de la TCR dans chacune de ces disciplines s'inscrit alors dans des projets rivaux visant à faire de l'autre discipline l'un de ses pans.

Le sociologue James Coleman et l'économiste Gary Becker entretiennent une proximité institutionnelle certaine donnant lieu, notamment à travers les séminaires qu'ils dirigeaient conjointement, à un dialogue entre les deux hommes autour de la TCR, qu'ils tentent, l'un et l'autre de promouvoir. L'utilisation de la TCR par le sociologue et par l'économiste, à l'image du cas du mariage, fait l'objet de quelques similitudes : la représentation du mariage comme faisant l'objet d'un marché, le recours à la maximisation de l'utilité et l'émergence

[125] « I think the answer is « no. » I think that the economists have shown certain kinds of fundamental narrowness and blindness, and that it will rather turn out that economics will become a kind of subdiscipline of sociology in the future. » (Coleman, 1990b, p. 57)

d'une situation d'équilibre. Au delà de cette proximité théorique et méthodologique de premier plan, apparaissent au second plan des divergences, voire même des oppositions, très fortes. La TCR est fondamentalement différente selon qu'elle soit utilisée par Coleman ou par Becker, elle ne repose pas sur les mêmes conceptions de l'utilité et de la rationalité. De plus chaque programme de recherche vise à faire de l'autre discipline l'un de ses pans. L'utilisation de la TCR s'inscrit alors dans des programmes de recherches rivaux.

	G.S. Becker	J.S. Coleman
Proximité théorique	• **Partage d'un même cadre méthodologique :** - Modélisation - Individualisme méthodologique • **Analogies : Le cas du mariage** - Représentation du mariage comme un marché - Maximisation de l'utilité - Constitution d'une situation d'équilibre	
Divergences – **conceptuelles**	- **Utilité :** satisfaction globale - **Rationalité :** maximisation de l'utilité	- **Utilité :** Arbitrage intérêt/contrôle - **Rationalité :** Recherche d'utilité
Divergences – **programmatiques**	**Sociologie pourvoyeuse d'intuitions pour la science économique**	**La science économique deviendra une sous-discipline de la sociologie**

Tableau 1 : G.S. Becker et J.S. Coleman, quelle proximité théorique ?

Conclusion

Alors que la TCR est, selon Richard Swedberg (1990), au cœur des relations entre économie et sociologie, et qu'un dialogue a effectivement existé entre les principaux promoteurs de la TCR, il n'y a pas eu de diffusion de la TCR de la science économique vers la sociologie. Autrement dit, elle n'a pas fait l'objet de filiation théorique. La construction de la TCR en sociologie est autonome et distincte du développement de la TCR en économie. Elle s'inscrit dans une dynamique plus globale de construction d'un cadre méthodologique au sein de chacune des deux disciplines. Ceci donne lieu à des divergences conceptuelles et programmatiques fortes entre les principaux promoteurs de la TCR en économie et en sociologie, Becker et Coleman.

L'absence de filiation théorique entre les deux disciplines autour de la TCR, alors même qu'un dialogue existe entre ses principaux promoteurs, pose la question des déterminants de ce type de filiation. Le partage d'un cadre méthodologique commun est une condition nécessaire à l'établissement de ce type de filiation car c'est dans ce cadre que la théorie considérée fait sens. Le recours à l'individualisme méthodologique et à la modélisation, dans le but d'établir des prévisions est ainsi partagé par les économistes et sociologues qui ont recours à la TCR. Néanmoins, le partage de ce même cadre méthodologique ne préjuge pas de l'existence de filiation théorique entre les deux disciplines, à l'image du cas de la TCR. Si le partage d'un cadre méthodologique commun est une condition nécessaire à l'existence de filiations théoriques entre les deux disciplines, ce n'est pas une condition suffisante.

Chapitre 3. L'économie des conventions : quelle nature disciplinaire ?

Introduction

L'économie des conventions (EC) apparaît à la fin des années 1980. Ce champ propose une nouvelle approche du comportement individuel fondée sur la notion de convention. Une convention est une régularité qui apparaît dans les comportements des acteurs impactant alors leur coordination. S'inscrivant pleinement dans le champ la nouvelle sociologie économique (Orléan, 2005),[126] l'EC rassemble des économistes et des sociologues dont les programmes de recherche sont intensément liés (Eymard-Duvernay, 2009). Ainsi, dans quelle mesure le champ de l'EC permet-il la constitution de filiations théoriques entre la science économique et la sociologie ?

Dans le cadre de la question de recherche qui anime notre thèse, l'étude du champ de l'EC est pertinente dans la mesure où ce champ s'inscrit dans au moins une piste de recherche esquissée par notre travail bibliométrique (chapitre 1), et plus précisément dans chacune des trois pistes identifiées. Fondée sur le rejet de la théorie microéconomique standard, l'EC est un champ hétérodoxe tant il se différencie, nous nous y intéresserons, de la tradition économique standard (Favereau, 1989) (PR 1). De plus, ce champ est relativement récent dans la mesure où il n'émerge qu'à la fin des années 1980 (PR 2). Enfin, l'EC questionne la théorie de l'action à l'aide du concept de convention. Le terme de *rationalité*, quoique présent (nous nous y attarderons), n'occupe pas une place centrale en EC (PR 3).

Nous suggérons dans ce chapitre de nous intéresser à la nature disciplinaire de ce champ. Selon qu'il soit pluri-, inter- ou transdisciplinaire, il renvoie à différents niveaux de collaboration entre les deux disciplines. En revenant sur la définition de chacun de ces termes, nous verrons qu'un champ transdisciplinaire renvoie à un niveau de collaboration plus élevé qu'un champ interdisciplinaire, et plus encore, qu'un champ pluridisciplinaire. L'étude de la

[126] « L'appartenance de « l'économie des conventions » au vaste mouvement contemporain de renouveau de la sociologie économique s'impose comme une évidence. Elle en partage les conceptions les plus fondamentales comme, par exemple, la critique de l'impérialisme économique ou la volonté de faire dialoguer économie et sociologie, de même qu'elle se reconnaît dans la plupart de ses analyses. Soulignons d'ailleurs que cette appartenance n'est contestée par personne. Elle est même reconnue explicitement par les meilleurs spécialistes du domaine. Citons, par exemple, Granovetter (2000), Laville *et al.* (2000), Steiner (1999) ou Swedberg (2004). » (Orléan, 2005, p. 281)

nature disciplinaire du champ de l'EC nous éclairera sur la nature des filiations théoriques et des frontières entre la science économique et la sociologie.

Ce chapitre est organisé en deux sections. La première section questionne la nature disciplinaire du projet initial de l'EC, c'est-à-dire tel qu'il a été développé dans le numéro programmatique de la *Revue économique* en 1989. Nous verrons que l'EC est alors un champ interdisciplinaire : d'abord parce que l'EC fournit un modèle unique partagé par l'ensemble des conventionnalistes, économistes et sociologues ; mais aussi parce que ce champ repose à la fois sur des analyses sociologiques, économiques et philosophiques **(section 1)**. La deuxième section de ce chapitre s'intéresse aux développements récents de l'EC. Nous nous intéresserons plus précisément au glissement méthodologique de ce champ dans les années 1990 inscrivant l'EC dans une démarche transdisciplinaire, et permettant ainsi davantage de collaboration et de filiations théoriques entre la science économique et la sociologie **(section 2)**.

Section 1. L'économie des conventions : émergence d'un champ interdisciplinaire

L'EC est présentée par certains de ses principaux contributeurs comme un champ transdisciplinaire (Orléan, 1994 ; Diaz-Bone, 2011 ; Diaz-Bone et Salais, 2011 ; Eymard-Duvernay *et al*., 2004) sans que cette assertion ne soit formellement démontrée. Nous nous intéresserons dans cette section à la dimension disciplinaire de l'EC. Ceci nous éclairera sur le niveau de collaboration qu'entretiennent la science économique et la sociologie dans ce champ. Notre travail repose principalement sur l'étude du programme de recherche de l'EC, programme proposé dans le numéro spécial de la *Revue économique* publié en 1989 (Boyer, 2006 ; Defalvard, 2000 ; Rallet, 1993 ; Diaz-Bone, 2011).

Cette section est organisée en deux temps. Nous verrons dans un premier temps que l'EC constitue une communauté scientifique, au sens de Franck Jovanovic (2008), où sont rassemblés des économistes et sociologues, entre autres, autour d'une même conception de la coordination des activités individuelles **(1.1)**. Dans un second temps, nous montrerons, après avec défini les notions de pluri-, multi-, inter- et transdisciplinarité, que l'EC constitue un champ interdisciplinaire. Nous verrons notamment que l'EC repose sur une même représentation des comportements individuels partagée par l'ensemble des conventionnalistes, qu'ils soient économistes ou sociologues. Nous verrons aussi que l'EC s'appuie sur des analyses provenant de disciplines différentes : la sociologie, la science économique et la philosophie **(1.2)**.

1.1. La construction d'une nouvelle communauté scientifique : l'économie des conventions

La construction d'une nouvelle communauté scientifique fait l'objet de trois caractéristiques (Jovanovic, 2008) auxquelles nous nous intéresserons successivement : la création d'un

groupe de chercheurs **(1.1.1)** ; l'affirmation d'une méthode spécifique **(1.1.2)** et la formation des nouveaux entrants **(1.1.3)**.

1.1.1. Emergence d'une communauté scientifique autour du concept de convention

Comme le stipule l'introduction du numéro programmatique du courant de l'EC, son projet scientifique est de repenser les motivations et la coordination des comportements individuels.

> « Les recherches rassemblées dans ce numéro prennent toutes appui sur un constat des problèmes critiques rencontrés par les développements récents de la littérature néoclassique lorsqu'elle s'étend à des actions économiques éloignées du marché concurrentiel pur et parfait. Elles cherchent à tirer bénéfice des apports de cette littérature qui met en lumière de nouveaux objets d'étude, mais considèrent que les problèmes rencontrés ne peuvent être résolus par un aménagement marginal du cadre de référence. Examinant les tensions que fait subir à ce cadre l'élargissement considérable de son usage, elles suggèrent des modifications structurelles remettant en cause des hypothèses parfois restées implicites auparavant, et elles proposent l'élaboration ou la réélaboration de concepts étrangers au cadre néoclassique. » (Introduction, *Revue Economique*, Dupuy *et al.*, 1989, p. 141)

L'étude de la coordination des comportements individuels n'est pas une nouveauté, la théorie économique standard[127] tente, depuis longtemps, d'expliquer la coordination inter-individuelle à l'aide de la notion d'équilibre de marché. De même, et par définition, l'ensemble des sciences sociales, y compris la sociologie, s'intéresse à la coordination des actions individuelle. En revanche, la nouveauté de l'EC réside dans l'explication de la coordination des comportements individuels à l'aide de la notion de convention.

> « […] une convention est, par définition, une régularité R de comportement (ou de comportement et de croyance) qui, dans une population P, satisfait les six conditions suivantes :
>
> 1. Chacun se conforme à R.
> 2. Chacun croit que les autres se conforment à R.
> 3. Cette croyance que les autres se conforment à R donne à chacun une bonne et décisive raison de se conformer lui-même à R.

[127] Nous reviendrons plus loin sur cette acception.

4. Tous préfèrent une conformité générale à R plutôt qu'une conformité de tous sauf un (cette condition assure que l'on est en un équilibre de coordination. Elle est local et donc n'implique pas qu'une non-conformité générale n'eût pas été préférable).
5. R n'est pas la seule régularité possible à satisfaire les deux dernières conditions, une autre au moins, R', les eût également respectées (cette condition assure qu'il y a un certain arbitraire à se conformer à R).
6. Les états de fait qui apparaissent dans les conditions (1) à (5) sont CW [Common Knowledge].[128] » (Dupuy, 1989, p. 369)

Construit autour du concept de convention,[129] voyons en quoi ce champ se distingue de la tradition économique standard que dessine Olivier Favereau, l'un des pères fondateurs de l'EC.

1.1.2. La différentiation des approches existantes

Selon Olivier Favereau (1989), deux théories caractérisent la tradition économique standard : la théorie dite standard (TS) et la théorie standard élargie (TSE). Chacune de ces théories propose sa propre lecture de la coordination individuelle. Voyons successivement en quoi l'EC se distingue de la TS et de la TSE.

> « Convenons d'entendre par TS tout ce qui en théorie économique s'appuie, pour sa validité formelle ou son interprétation analytique, sur la théorie de l'Equilibre général ; par conséquent, si l'on suit la démonstration de Arrow,[130] la TS n'est ni plus ni moins que le « modèle néoclassique » en tant qu'il repose sur ces deux « piliers » :

---

[128] La notion de « common knowledge » est parfois traduite par « savoir commun », il arrive tout de même que le terme anglophone soit préféré, même dans la littérature francophone.

[129] On trouve, dans le numéro programmatique de l'EC, plusieurs définitions de la convention, toutes compatibles entre-elles.
« Une convention, c'est un ensemble d'éléments qui, à tout instant, pour les participants à la convention, vont ensemble et sur lesquels, par conséquent, ils partagent un commun accord […]. Une convention est un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements, conçus comme allant de soi et pour aller de soi. » (Salais, 1989, p. 213)
La convention « désigne l'organisation sociale au travers de laquelle la communauté se dote d'une référence commune, produit une représentation collective extériorisée qui fonde les anticipations individuelles. » (Orléan, 1989, p. 265)

[130] Olivier Favereau fait alors référence à la définition du modèle néoclassique proposé par Arrow (1974). « Le modèle néoclassique est fondé sur deux concepts dont la nature diffère considérablement. Le premier est la notion d'agent économique individuel, au comportement régi par un critère d'optimisation sous contraintes, lesquelles sont soit données propres à l'agent (par exemple la fonction de production), soit des termes de l'échange avec le système économique global. Le second est le marché : ici est pris en compte l'agrégat des

- la rationalité des comportements individuels – réduite à l'optimisation ;
- la coordination des comportements individuels – réduite au marché. »

(Favereau, 1989, pp. 276-277)

La théorie néoclassique considère les individus rationnels au sens substantif du terme. Autrement dit, il est admis que les individus sont dotés de préférences dont ils ont la connaissance, et qu'ils maximisent leur utilité. La maximisation de l'utilité des individus rationnels conduit à une situation d'équilibre et les équilibres passés ne jouent aucun rôle sur les équilibres à venir, laissant intactes les préférences et les croyances individuelles. C'est là une différence fondamentale avec ce que nous pouvons appeler la proposition conventionnaliste qui prend en compte le rôle de l'histoire sur les comportements individuels. En effet, la convention a un effet permanent sur les individus car les attentes que chacun porte envers les autres individus sont durables. En ce sens, la convention échappe aux individus et constitue une *extériorité* agissant alors sur les comportements individuels. L'EC s'intéresse à cette extériorité que ne prend pas en compte la TS. Notons qu'il n'est pas supposé, en EC, que les individus ne sont pas rationnels, mais qu'ils sont aussi guidés par « quelque chose de plus. »[131]

En ce qui concerne la TSE, on voit apparaître dans les années 1970 un certain nombre de travaux qui placent quant à eux l'organisation[132] au cœur de l'analyse, comme par exemple la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985). L'intérêt porté à la construction d'arrangements institutionnels à travers la notion de contrat fait l'objet de ce que Favereau (1989) appelle la « théorie standard élargie » (TSE) tant elle dépasse l'approche par l'individu proposée par la TS.

Trois problèmes persistent dans la TSE selon Favereau (1989) et constituent le fondement d'une tradition non standard (TNS). Le premier d'entre eux concerne la définition de ce qu'est une règle. En effet, le concept de règle apparaît comme une contrainte dans la TS alors que la

---

décisions individuelles, et les termes de l'échange sont ajustés jusqu'à ce que les décisions des individus soient mutuellement compatibles (…) » (Arrow, 1974, pp. 1-3, traduit et cité par Favereau, 1989, pp. 276-277)

[131] Cette extériorité prend différentes formes dans la littérature économique, elle réside par exemple dans l'irrationalité (Aumann, 1994) ou les réseaux sociaux (Granovetter, 1985).

[132] « *« L'organisation »* recouvre une gamme variée de phénomènes depuis les simples règles de comportements individuel (ex. : le feu rouge) jusqu'aux systèmes de règles que sont les institutions collectives, avec ou sans contrainte de viabilité financière (ex. : l'entreprise hiérarchique, l'administration, le groupement professionnel, l'équipe, la communauté de valeurs…) » (Favereau, 1989, p. 273). Le terme d'organisation doit être entendu au sens large : c'est à la fois un ensemble de règles et une entité collective dont la coopération de ses membres est intentionnelle.

TSE considère, à côté des règles-contraintes imposées à l'individu ou à l'organisation, des règles-contrats auxquelles les co-contractants choisissent de se soumettre. Cette distinction entre ces deux types de règles est considérée par l'EC comme simpliste.[133] Le deuxième problème concerne la définition du marché. La TSE ajoute le concept d'organisation à celui de marché afin de ne pas limiter l'analyse à la généralisation du marché walrassien ; or le concept de marché auquel a recours la TS renferme les concepts d'organisations, de règles, de procédures et pose alors la question de ce qu'est le marché dans la TSE. Enfin, le troisième problème concerne quant à lui la définition d'une économie. En effet, la TS définit une économie, dans la tradition de Walras, comme un ensemble de marchés interdépendants. La TSE, en ajoutant au concept de marché celui d'organisation bouleverse la représentation traditionnelle d'une économie sans pour autant en suggérer une nouvelle.

La TNS, fondée sur les limites de la TS et de la TSE, recouvre différents types de travaux des institutionnalistes américains (comme Peter Doeringer et Mickael Piore), de la théorie de la X-inefficiency (comme Harvey Leibenstein) et parmi lesquelles figure l'EC (Rallet, 1993). L'EC a pour originalité de tenter de dépasser l'opposition entre holisme et individualisme méthodologique. Trois éléments caractérisent cette dialectique entre l'individu et le collectif (Rallet, 1993) : (1) le postulat d'hétérogénéité des individus, condition nécessaire à l'existence de réels problèmes de coordination auxquels s'intéresse l'EC ;[134] (2) la convention comme opération de mise en cohérence ;[135] (3) la nature du collectif. L'EC admet, à travers la notion de convention, un effet rétroactif du collectif sur les actions individuelles. La thèse

---

[133] L'EC est fondée sur une conception plus complexe de la règle. « Les comportements de conformité à une règle, norme, convention, etc., ne paraissent pas bien représentés *dans leur généralité* par la sélection de ces deux extrêmes ; intentionnalité nulle, intentionnalité infinie. La configuration la plus banale est le degré intermédiaire d'intentionnalité, ne serait-ce que parce que, d'une part, les règles sont généralement incomplètes et que, d'autre part, l'obéissance à une règle ne se limite pas à une simple régularité du comportement extérieur – mais comporte une dose de réflexivité : la règle est obéie pour cette raison même que la règle est reconnue comme règle. Bref, il n'y a pas de contrainte pure ni de contrat pur – et les formes intermédiaires ne doivent pas être comprises comme l'*addition* de contrats purs et de contraintes pures (ce que l'on trouve dans les modèles d'incitation) mais comme la construction d'objets et de compromis entre ces deux extrêmes. » (Favereau, 1989, p. 289)

[134] Les problèmes de coordination tiennent au fait que tous les individus d'un groupe n'ont pas les mêmes intérêts. « La convention est une forme qui permet de coordonner des intérêts contradictoires qui relèvent de logiques opposées mais qui ont besoin d'être ensemble pour être satisfaits. » (Salais, 1989, p. 213)

[135] « A la différence du contrat, qui constitue un accord préalable à l'action (les deux parties doivent s'être entendues pour réaliser l'objet du contrat), la convention est une construction : elle est l'opération par laquelle une multiplicité dispersée est mise en cohérence pour pouvoir fonctionner. Comme le soulignent les conventionnalistes, la multiplicité ne se dissout pas dans une totalité qui agirait à sa place. Les individus ne cessent pas d'exister, leur jeu est simplement ordonné et de ce fait rendu possible. Comme résultat, la convention est une structure articulée d'actions individuelles ; comme processus, une opération de mise en cohérence de ces actions. » (Rallet, 1993, p. 52)

étant que les conventions, qu'Olivier Favereau (1989) désigne comme « dispositifs cognitifs collectifs », sont nécessaires à la coordination entre les individus et s'imposent à eux.[136]

Ainsi, l'approche par les conventions, en proposant une nouvelle lecture des motivations des comportements individuels et de leur coordination se distingue de la tradition économique standard proposant alors des résultats différents de ceux proposés par la TS, la TSE ou par d'autres approches non standard.

1.1.3. La formation des nouveaux entrants

Selon Franck Jovanovic (2008), la formation d'une nouvelle communauté scientifique nécessite que ses membres partagent un certain nombre d'outils communs, de références et de problèmes, et c'est selon lui le rôle des manuels, des séminaires et des revues scientifiques. Les premières références du champ de l'EC apparaissent à la fin des années 1980 dans la littérature, à travers la publication d'articles académiques et d'ouvrages.

En ce qui concerne la publication d'articles, il n'existe pas, à notre connaissance, de revues spécialisées dans l'approche par les conventions. Les contributions sont publiées dans des revues économiques ou sociologiques généralistes, à l'image par exemple de la *Revue économique*[137] ou de la *Revue française de sociologie*,[138] mais aussi dans des revues propres à d'autres disciplines comme la gestion par exemple.[139] On peut cependant noter l'édition de numéros spéciaux propres à l'approche par les conventions. Ainsi, le numéro spécial de la *Revue économique* publié en 1989 expose, nous l'avons souligné précédemment, le programme de recherche de l'EC (Boyer, 2006 ; Defalvard, 2000 ; Rallet, 1993). Y sont publiées les contributions des économistes François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais, de l'économiste et sociologue Laurent Thévenot, ainsi que de Jean-Pierre Dupuy, dont les travaux et la formation initiale ne nous permettent pas de

[136] « L'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive. » (Introduction, *Revue Economique*, Dupuy *et al.*, 1989, p. 142)
[137] Voir par exemple l'article d'Hervé Defalvard (1992).
[138] Voir par exemple les articles de Claude Dubar (1990) et François Eymard-Duvernay (1990).
[139] A l'image par exemple de travaux de Pierre-Yves Gomez (2000 ; 2006) respectivement publiés dans *Organization Science* et la *Revue Française de Gestion*.

catégoriser l'auteur. Ces auteurs sont alors considérés comme les fondateurs de l'EC.[140] La revue *Historical Social Research* publie elle aussi un numéro spécial en 2011 ; ce numéro de cette revue généraliste en sciences sociales réunit à la fois des contributions d'économistes (par exemple Robert Salais), de sociologues (comme Alain Desrosières ou Rainer Diaz-Bone) mais aussi d'historiens (Philippe Minard).

C'est durant les années 1990 qu'apparaissent des ouvrages. Ceux-ci contribuent à la construction et à la stabilisation d'une culture scientifique que partagent les membres de la communauté scientifique (Jovanovic, 2008). L'ouvrage collectif dirigé par André Orléan (1994) est fondamental pour plusieurs raisons. Premièrement parce que c'est le premier ouvrage relatif à l'EC. Deuxièmement parce qu'un certain nombre de ses contributeurs sont les fondateurs de l'EC. Cet ouvrage est fondamental pour une troisième raison ; il ne s'intéresse pas à seulement à la nature de la notion de convention, ou à son statut théorique et épistémologique, cet ouvrage s'intéresse également son utilisation à l'image par exemple des travaux de François Eymard-Duvernay sur la qualité ou de ceux de Robert Salais sur le marché de travail. Si cet ouvrage ne fait part que de contributions proposées par des économistes, d'autres ouvrages collectifs apparaîtront pendant les années 2000, dirigés par Philippe Batifoulier (2001) et François Eymard-Duvernay (2006), mêlant quant à eux les travaux d'économistes (Claude Ménard, Jérôme Gautié, Olivier Biencourt…) et de sociologues (Alain Caillé, Jean De Munck, Alain Desrosières…).

Ainsi l'EC rassemble des économistes et des sociologues[141] autour d'une même conception de la coordination des activités individuelles. L'implication dans ce champ de la science économique et de la sociologie pose la question de la dimension disciplinaire de l'EC.

[140] On peut noter que l'activité scientifique de ce champ ne naît pas avec une nouvelle génération de chercheurs. Ceci pose pour nous la question de l'explication historique du développement de l'EC. Cette question pourrait certainement faire l'objet d'un autre travail.
[141] Et d'autres encore, mais ce n'est pas le sujet de cette thèse.

1.2. La nature disciplinaire de l'économie des conventions

Nous questionner sur la nature de l'EC nous fournira des enseignements sur d'éventuelles filiations théoriques entre économie et sociologie et sur le type de frontière qui caractérise les deux disciplines au sein même de l'EC. Nous définirons dans un premier temps différents niveaux de collaboration à l'aide de travaux menés dans d'autres champs (notamment à l'aide des travaux de Max-Neef, 2005 et de Jovanovic et Schinckus, 2013) **(1.2.1)**. Nous nous intéresserons dans un second temps à la nature de l'EC. Nous montrerons alors que c'est est un champ interdisciplinaire, l'EC proposant un même modèle de coordination des comportements individuels, modèle dont les fondements sont issus de disciplines différentes **(1.2.2)**.

1.2.1. Pluri-, inter- et transdisciplinarité

L'EC associe science économique et sociologie ; or l'association de plusieurs disciplines peut prendre différentes formes. Les termes de pluridisciplinarité, d'interdisciplinarité ou de transdisciplinarité recouvrent autant de notions qu'il convient d'éclairer pour caractériser au mieux le statut épistémologique de l'EC.

La *pluridisciplinarité* ou *multidisciplinarité* concerne l'étude d'un objet par plusieurs disciplines à la fois (Klein, 1990). Ainsi, chaque discipline fournit une lecture différente d'un problème ou d'une question particulière. Recourant à des méthodologies différentes (Flinterman *et al.,* 2001), les scientifiques de disciplines différentes partageant une question commune ont des rôles distincts mais connexes (Jovanovic et Schinckus, 2013). Notons que Manfred Max-Neef (2005) distingue cependant la multi- et la pluridisciplinarité : selon lui, la pluridisciplinarité nécessite de la coopération entre les disciplines. En revanche, Franck Jovanovic et Christophe Schinckus (2013) font de la multi- et de la pluridisciplinarité des synonymes dans la mesure où aucune des deux approches ne nécessite de coordination entre les différentes disciplines impliquées.

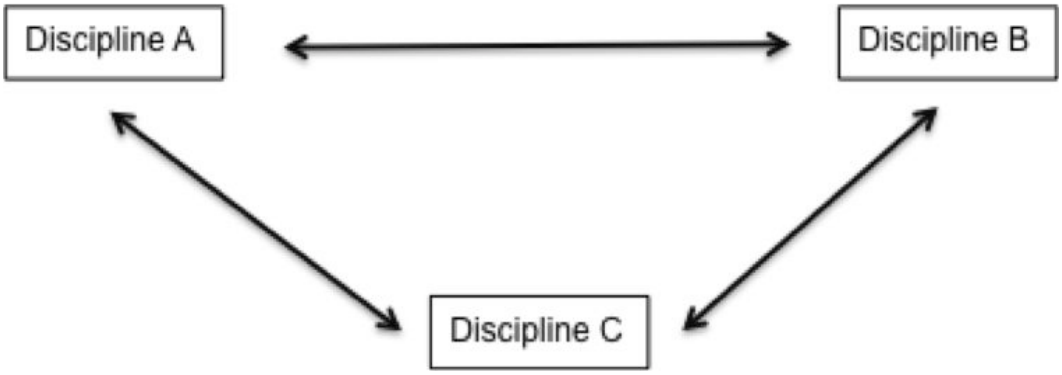


Figure 4 : Multidisciplinarité

Source : Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 167

L'*interdisciplinarité* intègre quant à elle la notion de coordination entre les disciplines impliquées dans une telle approche. Elle repose sur la combinaison de connaissances provenant de disciplines différentes (Laudel et Origgi, 2006), l'objectif étant de parvenir à une synthèse de ces disciplines en partageant des modèles ou des théories. Selon Max-Neef (2005), une approche interdisciplinaire est organisée en deux niveaux hiérarchiques et suppose que le niveau inférieur, regroupant l'ensemble des disciplines impliquées dans la démarche, est coordonné par le niveau supérieur que Manfred Max-Neef (2005) appelle « integrative purpose »,[142] c'est-à-dire la « vocation à intégrer » les différentes disciplines impliquées dans un tel champ.

[142] « Cet objectif intégratif peut être pragmatique ou normatif. La médecine, par exemple, est basée sur des faits empiriques venant de la biologie, de la chimie, de la psychologie et de la physique (pour l'imagerie médicale). La médecine peut être considérée comme un champ interdisciplinaire basé sur un objectif pragmatique (un diagnostique ou un traitement) […] La politique, par exemple, est plutôt un champ interdisciplinaire normatif tant il concerne indirectement la science économique et la sociologie. » (Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 168, notre traduction)
« This integrative purpose can be pragmatic or normative. Medicine, for example, is based on empirical facts coming from biology, chemistry, psychology and even physics (for medical imagery). Medicine can thus be seen as an interdisciplinary field based on pragmatic purpose because all analyses involving several disciplines are focused on a pragmatic result (diagnosis or treatment). […] Politics, for example, is more of a normative interdisciplinary field since it indirectly touches on economics and sociology. » (Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 168)

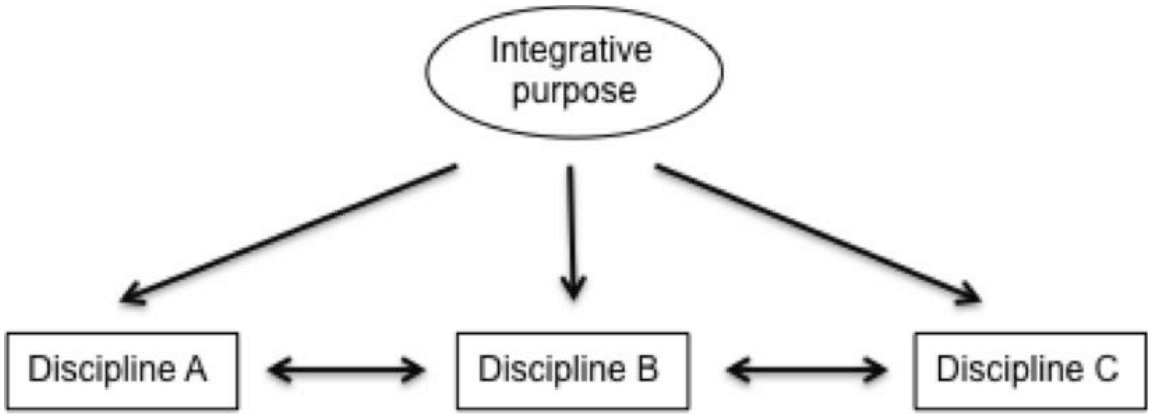


Figure 5 : Interdisciplinarité

Source : Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 168

La *transdisciplinarité* se distingue de la pluri-, multi- et de l'interdisciplinarité par son niveau de collaboration.

> « *La transdisciplinarité* concerne, comme le préfixe "trans" l'indique, ce qui *est* à la fois *entre* les disciplines, *à travers* les différentes disciplines et *au delà* de toute discipline. » (Nicolescu, 1996)

La principale différence entre inter- et transdisciplinarité est que le propos dégagé dans le cadre d'une démarche transdisciplinaire s'inscrit dans une perspective globale qui dépasse chacune des disciplines.

> « Les projets transdisciplinaires sont ceux dans lesquels les chercheurs de différents champs ne travaillent pas seulement ensemble sur un problème commun pendant une longue période mais créent et partagent aussi un modèle conceptuel du problème qui intègre et dépasse chacune des perspectives disciplinaires. » (Rosenfield 1992, p. 55, notre traduction)[143]

[143] « Transdisciplinary projects are those in which researchers from different fields not only work closely together on a common problem over an extended period but also create a shared conceptual model of the problem that integrates and transcends each of their separate disciplinary perspectives. » (Rosenfield, 1992, p. 55)

Cette perspective globale se traduit par deux formes « d'intégration », une intégration sociologique et une intégration méthodologique (Jovanovic et Schinckus, 2013).[144]

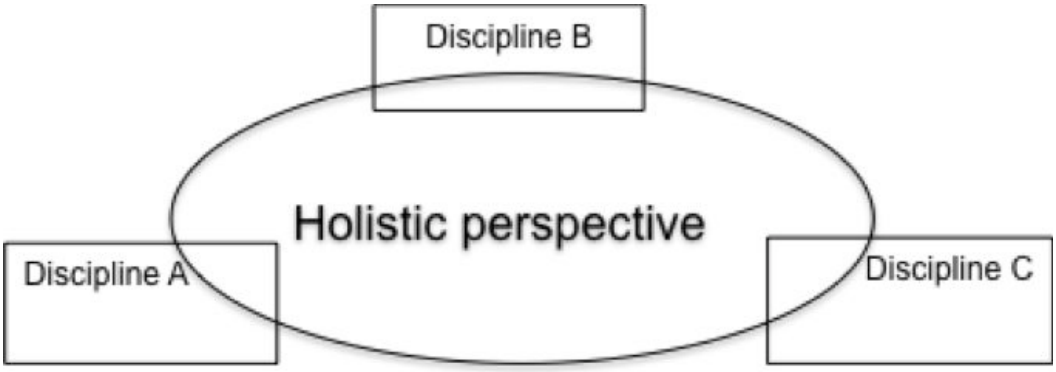


Figure 6 : Transdisciplinarité

Source : Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 169

Selon Max-Neef (2005), l'écologie politique est un champ transdisciplinaire ; nous avons montré que l'intelligence économique en constitue également un (Fougy, 2014).

L'association de différentes disciplines autour d'une même question peut donc prendre différentes formes, chacune de ces formes renvoyant à un niveau de collaboration plus ou moins fort. Ainsi l'étude de la nature du champ de l'EC est essentielle tant elle nous permettra de tirer des enseignements sur la relation qu'y entretiennent la sociologie et la science économique.

[144] « Cette « dimension intégrative » renvoie à deux types d'intégration : d'un côté, une intégration méthodologique afin de produire un cadre conceptuel commun, et d'un autre côté, une intégration sociologique – signifiant que les théoriciens des différentes disciplines impliquées vont au delà de leurs différences culturelles afin de travailler ensemble sur un projet commun. » (Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 171, notre traduction) « This « integrative dimension » refers to two kinds of integration: on the one hand, a methodological integration to produce a common conceptual framework and, on the other hand, a sociological integration – meaning that theorists from the disciplines involved go beyond their cultural differences in order to work together in a common project. » (Jovanovic et Schinckus, 2013, p. 171)

1.2.2. L'économie des conventions, un champ interdisciplinaire

Nous explorerons ici la dimension disciplinaire de l'EC à l'aide des articles publiés dans le numéro programmatique de la *Revue économique* (1989). Nous verrons d'abord ce que dit la littérature quant à la dimension disciplinaire de ce champ **(1.2.2.1)**, puis nous montrerons que l'EC est un champ interdisciplinaire tant il propose un modèle unique **(1.2.2.2)** qui repose sur des analyses provenant de disciplines différentes **(1.2.2.3)**.

1.2.2.1. Ce que dit la littérature de la dimension disciplinaire de l'économie des conventions

Si nous avons précédemment montré que l'EC est un champ qui réunit des économistes et sociologues autour d'une même approche de la coordination des comportements individuels, il n'en reste pas moins que l'implication de différentes disciplines dans ce projet théorique est reconnue par les conventionnalistes, comme l'illustre l'introduction du numéro spécial de la *Revue économique*.

> « La place occupée, parmi ces concepts, par la notion de convention, inciterait à replacer les recherches « conventionnalistes » réunies dans ce numéro dans une tradition d'économie institutionnaliste influencée notamment par des disciplines adjacentes (droit, sociologie, science politique). » (Introduction, *Revue économique*, Dupuy *et al.*, 1989, p. 141, nous soulignons).

D'autres auteurs, et pas nécessairement des conventionnalistes, voient dans la proposition conventionnaliste une tentative de croiser la science économique et la sociologie. C'est le cas par exemple de Pierre Bourdieu (1997) pour qui l'EC est « une intersection vide entre l'économie et la sociologie » (Bourdieu, 1997, p. 235). L'objet de ce travail n'est pas de fournir une lecture critique de la pertinence de l'EC, c'est-à-dire de savoir si cette intersection est « vide », mais de nous questionner sur la nature de cette intersection entre les deux disciplines.

Orléan (1994), Diaz-Bone (2011), Diaz-Bone et Salais (2011), Eymard-Duvernay *et al.* (2004) définissent l'EC comme un champ transdisciplinaire.

> « L'économie des conventions vise une intégration qui concerne tout autant les sciences économiques que sociales ou politiques… Plutôt qu'une approche pluri- ou multidisciplinaire qui conjoindrait simplement les contributions de disciplines différentes, notre perspective cherche à traverser les frontières entre économie et sociologie pour dégager des fondements communs aux deux disciplines, et les reconsidérer. » (Eymard-Duvernay *et al.*, 2004, pp. 1-2, nous soulignons)

> « […] il s'agit de développer une analyse économique qui fasse toute sa place aux institutions, non réduites au seul marché de concurrence parfaite. A l'intérieur de cette perspective institutionnaliste, ce qui distingue l'approche conventionnaliste, et fait sa spécificité, est une attention particulière aux questions de l'action et de la coordination, pensées comme transversales aux sciences sociales et nécessitant, de ce fait, une analyse transdisciplinaire. » (Orléan, 2004 [1994], p. 11, nous soulignons)

Si ces travaux qualifient l'EC de champ transdisciplinaire, aucun ne démontre formellement cette proposition.

1.2.2.2. La proposition d'un modèle unique

Nous avons précédemment souligné que la pluridisciplinarité, ou multidisciplinarité, nécessite que plusieurs disciplines proposent leur propre lecture d'un objet ou d'un événement. Ce n'est pas le cas de l'EC qui propose, alors qu'elle réunit des membres de différentes disciplines, une seule et même lecture de la coordination entre les individus. La définition même de la convention, clef de lecture des motivations et de la coordination des comportements individuels, est partagée par les conventionnalistes, qu'ils soient économistes ou sociologues.

Ce qui rassemble les conventionnalistes, économistes et sociologues, c'est la définition même de la convention. André Orléan inscrit alors l'EC dans une démarche qu'il appelle « unidisciplinaire » (Orléan, 2005).

> « Le modèle de l'unidisciplinarité se donne précisément pour but d'en sortir [de la pensée économique] en cherchant à penser un modèle commun permettant un dialogue *construit*

> entre sociologues et économistes, autrement dit à circonscrire le lieu d'un débat réglé. » (Orléan, 2005, p. 303)

Chacune des disciplines de l'EC ne fournit pas sa propre lecture de la coordination des comportements individuels, mais s'accorde sur une définition de la convention, clef de voute de l'EC. Ainsi, l'EC n'est pas un champ multidisciplinaire, le niveau de collaboration entre les disciplines qui y sont impliquées, notamment la science économique et la sociologie, étant plus élevé.

1.2.2.3. Des fondements provenant de disciplines différentes

Le modèle que propose l'EC repose sur des analyses provenant de disciplines différentes.

> « On notera qu'un grand nombre de voie de recherche proposées [par l'EC] tirent bénéfice de l'apport de disciplines non économiques (sociologie, psychologie, anthropologie, droit), où s'est développée de longue date une réflexion sur les règles et leurs usages. » (Introduction, *Revue économique*, Dupuy *et al.*, 1989, p. 145, nous soulignons)

L'étude des articles du numéro spécial de la *Revue économique* (1989) nous permet d'identifier trois références autour desquelles est construite l'EC. En effet, alors que ce numéro spécial compte six articles, la *Théorie générale* de John Maynard Keynes est citée par quatre d'entre eux,[145] le travail de David Lewis est cité à cinq reprises,[146] tout comme celui de Luc Boltanski et Laurent Thévenot.[147] Intéressons nous à chacune de ces références et voyons en quoi l'EC s'est appropriée ces trois références et tire alors bénéfice de différentes disciplines : la science économique, la philosophie et la sociologie. Il ne s'agit pas ici de fournir une analyse détaillée des relations théoriques, généralement complexes, qu'entretient l'EC avec ces auteurs, notre objectif, plus modeste, est d'identifier les raisons pour lesquelles ces auteurs de disciplines différentes sont cités par les conventionnalistes.

---

[145] La *Théorie Générale* de Keynes (1936) apparaît dans les articles de Jean-Pierre Dupuy, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot.
[146] On trouve une ou plusieurs références à l'ouvrage de David Lewis *Conventions. A philosophical study* (1969) dans les travaux de Jean-Pierre Dupuy, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot.
[147] L'ouvrage de Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *Les économies de la grandeur* (1987) est cité par François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot.

Selon Olivier Favereau (1988), le projet conventionnaliste est esquissé par le travail de Keynes. Alain Rallet (1993) considère quant à lui que l'EC n'en est que la réécriture dans un langage conventionaliste. Force est de constater que la *Théorie générale* apparaît effectivement à plusieurs reprises dans le programme de recherche de l'EC. Les travaux d'André Orléan (1989), Robert Salais (1989),[148] Laurent Thévenot (1989) et Jean-Pierre Dupuy (1989) y font explicitement référence.

La notion de convention que propose Keynes est la conclusion d'une analyse des fondements des décisions d'investissement en situation d'incertitude.

> « Le point de départ de l'analyse est le thème central du projet radical – l'incertitude foncière de l'avenir – strictement limité au marché financier. Il est impossible d'évaluer la série des rendements escomptés d'un investissement au-delà d'un avenir proche. Au demeurant il serait stupide de le faire, dès que les gains à court terme sous forme de plus-values dépassent les gains à long terme sous forme de dividendes ou d'intérêts. Or les plus-values dépendent, par définition de l'évolution des cours, qui dépendent des décisions d'achat et de vente d'opérateurs recherchant, tous, des plus-values. Chacun s'interroge sur le comportement probable de tous les autres qui s'interrogent, chacun, sur, etc. Ce problème a une infinité de solutions : autant dire qu'il n'en a pas, si l'on se place à la première période. Le marché ne peut commencer tant que durent les jeux de miroirs infinis de l'imitation de chacun par chacun. La solution de ce problème de coordination de comportements rationnels en incertain non probabilisable va être une « convention ». » (Favereau, 1988, p. 208)

Si cette notion de convention n'apparaît que très peu dans la *Théorie Générale* de Keynes (1936), elle y jouerait, selon Favereau (1988), un rôle très stratégique.[149] Au delà de la place qu'occupe cette notion dans la théorie keynésienne, nous nous intéressons ici aux raisons pour lesquelles les conventionnalistes ont recours à l'analyse keynésienne. Ainsi, ces références à Keynes reposent sur la capacité de la notion de convention, telle que la présente Keynes, à

---

[148] La référence à John Maynard Keynes que fait Robert Salais renvoie à l'analyse keynésienne du travail, et non à la notion de convention.

[149] « Grace à la convention, les marchés financiers parviendront à fonctionner avec une relative stabilité de la prévision à long terme (CW, VII, p. 162), […] Le revers de la médaille, l'inconvénient majeur de la nature « hautement conventionnelle » (CW, VII, p. 203) du taux d'intérêt, c'est qu'il peut s'établir durablement à n'importe quel niveau, donc à un niveau « chroniquement trop élevé pour le plein emploi » (CW, VII, p. 204), d'où le verdict final de la théorie générale : « la difficulté de maintenir la demande effective à un niveau suffisamment haut pour assurer le plein emploi, du fait qu'un taux d'intérêt à long terme et assez stable se trouve associé à une efficacité marginale du capital, capricieuse et hautement instable – devrait désormais être évidente au lecteur » (CW, VII, p. 204). » (Favereau, 1988, p. 209)

fonder les prévisions[150] (Dupuy, 1989), la stabilité dans les affaires (Thévenot, 1989) ou les actions auto-réalisatrices[151] (Orléan, 1989 ; Dupuy, 1989). Ce que retiennent ces conventionnalistes de la *Théorie Générale*, c'est donc la capacité de la notion de convention à résoudre des problèmes d'ordre économique.

David Lewis est philosophe et s'est intéressé à la construction des langages. Son travail, et notamment l'ouvrage issu de sa thèse de doctorat (Lewis, 1969), est une référence remarquable dans différentes disciplines (Le Jallé, 2012). Si certains jugent nécessaire de ne pas surestimer son influence sur les travaux des économistes (Postel, 2003),[152] on ne peut que constater la place centrale qu'occupe l'analyse de Lewis dans le programme de recherche de l'EC. En effet, les conventionnalistes, au moins les fondateurs du champ, attribuent à Lewis la définition de la notion de convention, à l'image de Robert Salais (1989), Jean-Pierre Dupuy (1989), Olivier Favereau (1989) et André Orléan (1994).

> « Une régularité R dans le comportement des membres d'une population P agissant dans une situation récurrente S est une convention si et seulement si il est vrai, et il est de savoir commun[153] dans P que, dans presque toutes les occurrences de S parmi les membres de P,
>
> 1) Chacun ou presque se conforme à R ;
>
> 2) Chacun ou presque s'attend à ce que chacun ou presque se conforme à R ;
>
> 3) Chacun ou presque possède approximativement les mêmes préférences en ce qui concerne toutes les combinaisons possibles d'actions ;
>
> 4) Chacun ou presque préfère que le plus grand nombre d'agents possible se conforme à R, à condition que chacun ou presque se conforme à R ;
>
> 5) Chacun ou presque préférerait que le plus grand nombre d'agents possible se conforme à R', à condition que chacun ou presque se conforme à R', R' désignant une possible régularité dans le comportement des membres de P placés dans S, telle que, en presque chaque occurrence de S parmi les membres de P, presque personne ne pourrait se conformer à la fois à R' et à R. »

---

[150] « Dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure convention. Cette convention consiste essentiellement (…) dans l'hypothèse que l'état actuel des affaire continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement. » (Keynes, 1936 [1971], p. 164)

[151] « Peut-être serait-il plus exact de dire que le taux d'intérêt est au plus haut degré un phénomène conventionnel plutôt que psychologique, car sa valeur effective dépend dans une large mesure de sa valeur future telle que l'opinion dominante estime qu'on la prévoit. Un taux d'intérêt quelconque que l'on accepte avec une fois suffisante en ses chances de durer durera effectivement. » (Keynes, 1936 [1971], p. 212)

[152] Nicolas Postel évoque un « hiatus entre l'origine du concept de convention (chez Lewis) et son utilisation en économie » (Postel, 2003, p. 135).

[153] Ou *Common Knowledge*.

(Lewis, 1969, p. 78, traduit par Le Jallé, 2012, p. 246)[154]

L'exemple dit de la coupure téléphonique proposé par Lewis est alors parfois repris par les conventionnalistes.[155] On y fait l'hypothèse que la communication téléphonique entre deux individus, A et B, est coupée pour une raison inconnue. Se pose la question de savoir qui doit rappeler son interlocuteur. Il n'est pas souhaitable qu'aucun des deux ne rappelle ou que les deux tentent de se joindre simultanément. Seules deux règles de coordination sont concevables[156] : A attend que B l'appelle, ou inversement ; mais aucune n'est préférable.[157] La règle « celui qui a appelé une première fois rappelle son interlocuteur », que Lewis appelle « convention », permet à A et B de se coordonner et donc de résoudre leur problème.

Ainsi, les conventionnalistes, ou au moins une large part des fondateurs de l'EC, s'approprient la définition, et dans une moindre mesure les illustrations (au moins l'une d'entres-elles) de la notion de convention proposée par le philosophe du langage, Lewis.

En ce qui concerne la référence à Luc Boltanski et Laurent Thévenot, il n'est pas envisageable de rendre parfaitement compte de leur ouvrage *Les économies de la grandeur* (1987) dans cette thèse.[158] Il est cependant nécessaire, au risque de proposer une lecture excessivement schématique de leur ouvrage, d'en proposer un très bref résumé. Boltanski et Thévenot, respectivement sociologue et économiste de par leur formation, proposent dans cet ouvrage un « cadre d'analyse »[159] (Boltanski et Thévenot, 1987, p. x). Ils cherchent à comprendre « les justifications des personnes et les métaphysiques de l'accord sur lesquelles elles se fondent. » (Boltanski et Thévenot, 1987, p. 284). Le modèle qu'ils proposent montre l'existence, dans les société occidentales, de logiques d'action différentes, logiques reposant sur des principes de légitimité différents. Boltanski et Thévenot identifient six « cités », ou

---

[154] David Lewis modifiera cette définition, suite à la proposition de Jonathan Benett (1971), et notamment la quatrième condition, dite de « préférence pour la conformité » en évoquant des « raisons pratiques ou épistémiques de se conformer » (Lewis, 1983, p. 170).
[155] Voir par exemple les travaux d'Olivier Favereau (1989) ou de Philippe Batifoulier *et al.* (2002).
[156] Selon David Lewis (1969), seules les situations dans lesquelles au moins deux équilibres sont possibles posent véritablement la question de la coordination, c'est le cas de cet exemple.
[157] « Toutes les conventions sont arbitraires tant il existe une régularité alternative qui aurait pu être la convention. » (Lewis, 1969, p. 70, notre traduction)
« Any convention is arbitrary because there is an alternative regularity that could been our convention instead. » (Lewis, 1969, p. 70)
[158] Voir la synthèse qu'en fait Philippe Corcuff (1995).
[159] Des recherches empiriques associées à ce cadre sont proposées dans un autre ouvrage (Boltanski et Thévenot, 1989).

« mondes », permettant de nouer des accords ou d'obtenir l'adhésion d'autres acteurs.[160] Selon eux, les individus justifient leurs actions par les valeurs de la cité dans laquelle ils se situent. Par exemple, le partage d'une croyance peut être justifiée par l'opinion publique (cité de l'opinion), la pertinence d'une habitude peut, quant à elle, être justifiée par la tradition (cité civique).

Le programme de l'économie des grandeurs est très lié à celui de l'EC dans le sens où les systèmes sociaux auxquels s'intéresse l'EC correspondent aux « cités » de l'économie des grandeurs (Thévenot, 1989 ; Orléan, 1989).

> « Les systèmes sociaux auxquels nous nous intéresserons correspondent, dans une large mesure, à ce que L. Boltanski et L. Thévenot ([1987], p. 39-49), nomment des *cités.* Pour notre propos, nous insisterons sur les caractéristiques suivantes. Un système social désigne une communauté d'individus définie par un ensemble d'activités, noté A, auquel est associé un étalon général permettant d'évaluer les résultats de chacun. Ces évaluations définissent une échelle de valeurs, ce que les auteurs précédents appellent un « ordre », chaque agent cherchant à obtenir l'évaluation la plus grande. Dans la majorité des situations que nous analyserons, l'étalon pris en compte sera l'étalon monétaire. Mais on peut également considérer d'autres formes d'évaluation, pour autant qu'elles permettent des comparaisons inter-personnelles. Par exemple, si A désigne le système social que constitue la communauté scientifique, on peut lui associer une forme d'évaluation de type « renom ». Un système social tend à produire des théories dans la mesure où les prises de décision individuelles nécessitent des procédures de calcul permettant à tous d'évaluer les résultats *prospectifs* attachés aux différentes activités. » (Orléan, 1989, pp. 250-251)

Nous identifions alors deux principaux points communs entre l'économie des grandeurs et l'EC : (1) La remise en question de l'opposition entre le collectif et l'individuel qui a longtemps distingué la science économique de la sociologie. (2) Les cités comme les conventions ne sont pas associées à des collectifs mais à des situations. Ainsi, un individu se réfère à une cité ou une convention selon la situation dans laquelle il s'inscrit à un instant donné ; c'est pourquoi l'unité d'analyse de l'approche conventionnaliste n'est pas l'individu, mais la situation dans laquelle il se trouve (Diaz-Bone, 2011 ; Storper et Salais, 1997).

[160] Il s'agit des cités marchande, inspirée, domestique, de l'opinion, civique et industrielle. Luc Boltanski et Eve Chiapello (1999) ajoutent la « cité par projet. »

Parce qu'elle repose sur une définition unique de la convention et qu'elle est fondée à la fois sur des analyses économiques, philosophiques et sociologiques, l'EC constitue ainsi un champ interdisciplinaire.

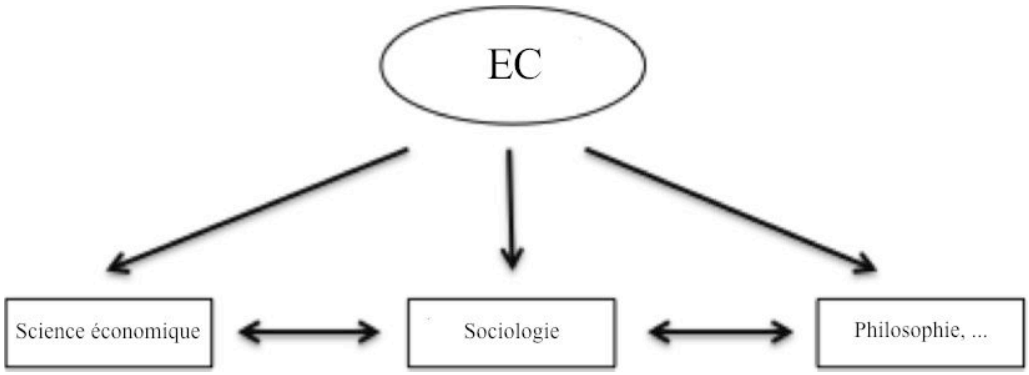


Figure 7 : L'économie des conventions, un champ interdisciplinaire

Pour conclure, nous avons montré que l'EC est un champ interdisciplinaire tel qu'il émerge en 1989. En effet, il rassemble des économistes et des sociologues autour de la notion de convention. Cette notion propose une autre lecture de la coordination des comportements individuels que celles proposées par la TS et la TSE. De plus, l'EC repose sur des analyses issues de disciplines différentes : la science économique, la sociologie et la philosophie.

Section 2. Vers une transdisciplinarisation de l'économie des conventions ?

Lors de son émergence en 1989, l'EC est un champ interdisciplinaire. L'interdisciplinarité, rappelons le, renvoie à un niveau de collaboration intermédiaire entre les disciplines impliquées dans le champ : une telle collaboration est plus élevée que dans un champ pluridisciplinaire mais moins que dans un champ transdisciplinaire.

Rappelons aussi qu'un champ transdisciplinaire fait l'objet de deux caractéristiques essentielles : il fait l'objet d'une unité sociologique et d'une unité méthodologique (Jovanovic et Schinckus, 2013). L'unité sociologique renvoie aux relations interprofessionnelles conduisant à la normalisation des connaissances (D'Amour et Oandasan, 2005), tandis que l'unité méthodologique renvoie à la connaissance elle-même (Jovanovic et Schinckus, 2013). C'est pourquoi nous proposons dans cette section de nous concentrer uniquement sur la méthodologie conventionnaliste afin de comprendre en quoi l'EC n'est pas un champ transdisciplinaire dès son émergence à la fin des années 1980. Notre objectif est donc d'étudier l'unité méthodologique de l'EC à travers l'étude des travaux fondateurs et de travaux critiques de l'EC publiés depuis 1989. Cet exercice est d'autant plus délicat que l'EC a fait l'objet d'un glissement théorique et méthodologique depuis son émergence (Boyer, 2006). L'objectif de cette section est double. Elle vise à clarifier le statut épistémologique de l'EC, mais aussi à étudier ses récents développements théoriques et méthodologiques.

Cette section est organisée en trois temps. Nous montrerons d'abord que la méthodologie initiale du projet conventionnaliste repose sur une approche méthodologique individualiste et sur l'hypothèse de rationalité limitée **(2.1)**. Nous verrons dans un deuxième temps que cette posture méthodologique est confrontée à plusieurs problèmes méthodologiques. Ces problèmes, mis en lumière dans les années 1990, ont donné lieu à diverses interprétations du projet conventionnaliste ne permettant pas de faire de l'EC un champ transdisciplinaire **(2.2)**. Dans un troisième temps, nous verrons que certains des fondateurs de l'EC ont adopté une nouvelle approche méthodologique autour d'un « situationnalisme méthodologique » et d'une

forme complexe de rationalité. La proposition de cette méthodologie unique est une étape nécessaire à la construction d'un champ transdisciplinaire **(2.3)**.

2.1. La posture méthodologique initiale

Nous montrons dans cette première sous-section que l'individualisme méthodologique **(2.1.1)** et l'hypothèse de rationalité limitée **(2.1.2)** caractérisent la méthodologie du projet conventionnaliste publié en 1989. Nous nous intéresserons successivement à chacun de ces éléments méthodologiques.

2.1.1. EC et individualisme méthodologique

Le point de départ du projet conventionnaliste repose sur le constat des problèmes auxquels fait face l'analyse néoclassique et sur la nécessité de construire un cadre d'analyse plus pertinent. Nous l'avons évoqué précédemment, l'approche par les conventions propose une lecture innovante de la coordination des activités individuelles (voir notamment l'article d'Olivier Favereau, 1989).

Bien que se réclamant en opposition à la théorie néoclassique, l'EC adopte la même posture méthodologique que sa rivale, l'individualisme méthodologique.

> « L'économie des conventions c'est la poursuite du programme de recherches traditionnel de l'individualisme méthodologique en économie [...] mais avec une hypothèse de rationalité limitée » (Favereau, 1993, p. 1)

C'est en cela que, dès le début des années 1990, le caractère alternatif de l'EC a fait l'objet d'un certain nombre de discussions dans la littérature.[161]

> « L'impression dominante était qu'elle [l'EC] restait au milieu du gué, faisait du neuf avec de l'ancien. » (Defalvard, 2000, p. 6)

[161] A ce sujet, voir notamment les travaux d'Hervé Defalvard (1992), Louis Quéré (1993) et Alain Rallet (1993).

Afin de saisir au mieux la portée des enjeux qu'implique ce positionnement méthodologique, nous proposons de revenir brièvement sur la distinction entre individualisme et holisme méthodologique.[162]

Joseph Agassi (1973), puisque sa position méthodologique individualiste est reconnue dans le projet conventionnaliste, identifie trois principales différences entre les deux postures qu'il résume sous la forme du tableau suivant :

[162] Rappelons que, bien entendu, l'individualisme méthodologique consiste à postuler que les phénomènes collectifs trouvent leurs explications dans les comportements individuels alors que la démarche holiste vise quant à elle à étudier les faits sociaux qui s'imposent aux individus et les contraignent.

Holisme	**Individualisme méthodologique**
La société forme un tout qui est plus que ses parties.	Seuls les individus ont des buts et des intérêts.
La société affecte les choix individuels.	L'individu agit selon ses intérêts dans un contexte fixé.
La structure sociale influence les comportements individuels.	La structure sociale est modifiable pour les individus.

Tableau 2 : Tableau récapitulatif des principales caractéristiques du holisme et de l'individualisme méthodologique

Source : Agassi, 1973, cité par Defalvard, 1992, p. 129

Cette distinction entre holisme et individualisme méthodologique est essentielle en sciences sociales pour deux raisons : d'abord parce qu'elle est le reflet de la représentation que se fait le scientifique de la société et de son fonctionnement ; mais aussi parce qu'elle caractérise de fortes traditions méthodologiques en économie et sociologie. Il serait simpliste de considérer que tous les économistes adoptent une lecture individualiste du fonctionnement de la société et que tous les sociologues recourent quant à eux au holisme. C'est un écueil qu'il nous faut

éviter tant la science économique et la sociologie ne sont pas des disciplines unifiées. Nous avons notamment montré dans cette thèse que certains sociologues adoptent une posture méthodologique individualiste, c'est le cas de Max Weber, George Homans et James Coleman. Malgré la présence de contre-exemples, l'EC reconnaît l'existence de ces traditions disciplinaires. Jean-Pierre Dupuy y fait explicitement référence (en citant Elster, 1989b) dans le programme de recherche de l'EC.

> « Une des lignes de clivage les plus tenaces à l'intérieur du domaine des sciences sociales est celle qui oppose deux formes de pensée que l'on associe respectivement aux noms de Adam Smith et de Emile Durkheim : c'est l'opposition entre *Homo oeconomicus* et *Homo sociologicus.* Celui-là est censé être guidé par une rationalité instrumentale, tandis que le comportement de celui-ci est dicté par des normes sociales. Le premier est « tiré » par la perspective d'avantages à venir alors que le second est « poussé » par des forces quasi inertielles (…) il est facile de caricaturer le premier comme un atome asocial et autosuffisant et le dernier comme le jouet stupide des forces sociales. » (Elster, 1989b, cité par Dupuy, 1989, p. 361)

Face à ces deux traditions, l'EC adopte la posture méthodologique individualiste. L'inscription du champ dans cette posture méthodologique est clairement exposée dans le numéro programmatique de la *Revue économique*.

> « Les auteurs du numéro s'accordent sur le fait que <u>la place admise à une convention commune ne doit pas conduire à renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique</u> : les seuls acteurs sont des personnes, qu'on les saisisse ou non comme membres d'un collectif ou d'une institution, ou dans l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe. Toute autre position revient, au bout du compte, à réduire la personne à l'état de chose manipulable ou agie de l'extérieur, que ce soit avec ou sans son consentement ou sa conscience. Selon le précepte de Popper et Agassi, on ne peut prêter à des objets collectifs ni objectifs ni intérêts. » (Introduction, *Revue économique*, Dupuy *et al*., 1989, p. 143, nous soulignons)

La reconnaissance du principe de Popper-Agassi dans le projet conventionnaliste illustre son rejet de la démarche holiste. L'adoption de la posture individualiste par l'approche conventionnaliste se veut, en 1989, très claire : les comportements individuels sont le seul fondement des phénomènes collectifs. En plus de la reconnaissance du principe de Popper-Agassi, Jean-Pierre Dupuy voit dans la définition de la convention de David Lewis (1969), fondement du projet conventionnaliste, « l'apothéose de l'individualisme méthodologique »

(Dupuy, 1989, p. 397).[163] L'adoption de la posture individualiste du projet conventionnaliste ne souffre donc d'aucune ambiguïté dans l'énoncé du programme de recherche de l'EC en 1989.

C'est la raison pour laquelle la question des motivations de ces comportements individuels constitue un élément central de la démarche méthodologique individualiste. En effet, mettant en évidence les raisons qui conduisent un individu à adopter un comportement plutôt qu'un autre, la forme que prend cette hypothèse de rationalité dans le projet conventionnaliste est essentielle.

2.1.2. Le rejet de l'hypothèse de rationalité substantive et l'adoption de la rationalité limitée

L'hypothèse de rationalité standard, ou substantive, sur laquelle repose la théorie néoclassique et à laquelle s'oppose l'EC, postule que chaque individu utilise la combinaison optimale des moyens dont il dispose pour atteindre une finalité. Cette combinaison lui permet d'atteindre la plus grande utilité (ou satisfaction) à moindres coûts. On considère alors que chaque individu a connaissance de ses propres finalités, et que ces dernières sont cohérentes entre elles. On considère également que chaque individu dispose de l'ensemble des informations qui pourraient être utiles à sa prise de décisions et qu'il est en capacité de le traiter.

> « La seconde hypothèse qui nous semble devoir être mise en cause consiste à considérer que le cadre néoclassique peut s'étendre continûment à l'analyse de relations non strictement marchandes (notamment les relations organisées au sein de l'entreprise), en relativisant le marché mais en gardant intactes les définitions de la rationalité et du calcul d'optimisation. » (Introduction, *Revue économique*, Dupuy *et al*., 1989, p. 143)

André Orléan (1989) pointe du doigt l'impossibilité de recourir à l'hypothèse de rationalité substantive en environnement incertain, car celle-ci n'est pas compatible avec l'hypothèse d'incertitude[164] fondant l'analyse conventionnaliste.

---

[163]« C'est l'apothéose de l'individualisme méthodologique, puisque le collectif est rendu totalement transparent aux individus ; ce que le sujet de CK [Common Knowledge] sait, en effet, chacun sait qu'il le sait ; et, dans le jeu considéré, c'est parce que le sujet du CK sait [la proposition] P, et donc que chacun sait que le sujet du CK sait P, que chacun peut découvrir la vérité sur son propre compte : la transparence est donc dans les deux sens. » (Dupuy, 1989, p. 397)

> « La théorie économique standard, lorsqu'elle étudie la manière dont s'exprime la rationalité individuelle en environnement incertain, considère essentiellement des situations caractérisées par des aléas stationnaires, c'est-à-dire des aléas dont la loi de distribution est invariante, ou se modifie peu au cours du temps. […] Un certain nombre d'arguments justifient le développement d'analyses théoriques circonscrites à cette classe de phénomènes ; ne serait-ce que l'existence d'un formalisme mathématique adapté, à savoir le calcul des probabilités et la maximisation de l'utilité espérée. Néanmoins, se limiter aux situations de risque a un coût théorique exorbitant. Cela conduit l'analyse économique à laisser de côté nombre de phénomènes qui, à l'évidence, sont essentiels dès lors qu'on cherche à comprendre l'évolution réelle des économies modernes, à savoir leur capacité à se transformer et à innover. » (Orléan, 1989, p. 241)

De même, Jean-Pierre Dupuy (1989) souligne l'incomplétude du paradigme de la rationalité en situation d'incertitude.

> « Le paradigme de la rationalité est radicalement incomplet, et ce dans un double sens. Il est incomplet en ce qu'il échoue à rendre compte du raisonnable, c'est-à-dire des solutions que le sens commun et l'expérience courante donnent spontanément aux problèmes en question. C'est une critique grave pour une théorie dont l'ambition est précisément de fonder en logique une philosophie du sens commun, une philosophie du « conventionnel ». Pour retrouver le raisonnable, il faut une dose infime de ce qui apparaît au paradigme comme « imperfection » ; il faut surtout le secours de ce qui lui échappe, à savoir le pouvoir de détermination causale d'objets collectifs, comme les conventions. Il est incomplet en un sens plus profond, ou plus trivial, comme l'on voudra, puisque cette seconde incomplétude est de type logique. Si le CK [Common Knowledge] était atteignable et s'il avait une efficace, il donnerait à la collectivité une capacité de réflexion totale, il en ferait un sujet. Mais cette ambition se brise sur l'impossibilité logique qu'un système déductif suffisamment complexe soit à la fois cohérent et complet. C'est cette incomplétude essentielle qui oblige le temps télescopé de la déduction formelle à laisser une place au temps réel des processus effectifs – ce que l'on nomme d'ordinaire l'histoire. » (Dupuy, 1989, p. 398)

C'est parce que le concept de rationalité substantive fait l'objet de ces limites que l'EC, dans son programme de recherche, propose de s'appuyer sur le concept de rationalité limitée. C'est

---

[164] Notons qu'André Orléan s'appuie sur la distinction entre risque et incertitude proposée par Frank Knight (1921). Rappelons que selon lui, le risque est probabilisable, nécessitant alors la connaissance des différentes issues possibles d'une situation et leur distribution de probabilité. L'incertitude n'est pas mesurable dans le sens où les différentes issues possibles ne sont pas connues.

notamment le cas d'Olivier Favereau qui voit dans le concept de rationalité procédurale le fondement d'une théorie non standard au sens détaillé plus haut dans cette thèse.

> « La prise en compte théorique des phénomènes d'organisation par la Tradition dominante, issue de L. Walras, a déjà provoqué, provoque et provoquera de profonds remaniements, sinon même un bouleversement véritable. Cette étude […] a proposé une analyse des directions possibles que pourraient prendre ces révisions théoriques : à côté de la TSE qui parle désormais de l'organisation comme la TS [Théorie Standard] a toujours parlé du marché, c'est-à-dire en termes de Rationalité Substentielle, il y a place pour l'émergence d'une TnS [Théorie non standard], fondant son analyse de l'organisation et du marché sur une conception procédurale de la Rationalité, et s'attachant avant tout à isoler les mécanismes cognitifs en œuvre, qu'ils soient individuels ou collectifs. » (Favereau, 1989, pp. 323-324, nous soulignons)

Favereau fait ainsi du concept de rationalité limitée proposé par Simon l'emblème de l'EC (Postel, 1998). Herbert Simon (1955) pointe du doigt l'impossible accès à une information parfaite ainsi que les capacités cognitives limitées des agents économiques leur rendant impossible le traitement parfait de l'ensemble des informations. Selon Simon, l'agent économique, conscient de ces imperfections, n'adopte donc pas un comportement de *maximizing* mais de *satisfycing*. Autrement dit, il ne cherche pas la solution optimale mais se limite à une solution satisfaisante. Compte tenu de l'incertitude à laquelle font face les individus, la rationalité procédurale (Simon, 1976) désigne la cohérence du processus décisionnel par rapport aux objectifs individuels.[165]

La méthodologie proposée en 1989 par l'école conventionnaliste dans son programme de recherche est donc clairement organisée autour de l'individualisme méthodologique et de l'hypothèse de rationalité limitée. Cette posture méthodologique fait néanmoins l'objet de quelques imprécisions qui ont donné lieu à différentes interprétations auxquelles il nous faut nous intéresser.

[165] « Ce qui nous intéresse, c'est de savoir comment les hommes se comportent rationnellement dans un monde où ils sont souvent incapables de prédire avec précision des éléments significatifs situés dans l'avenir. Dans ce monde, leur ignorance de l'avenir les empêche de se comporter d'une façon substantivement rationnelle ; ils peuvent seulement adopter une procédure de choix rationnel incluant une procédure rationnelle pour prédire l'avenir ou sinon s'adapter à lui. » (Simon, [1976] 1992, p. 10, traduit par Ernst et Miermont)

2.2. L'existence de problèmes méthodologiques dans le projet conventionnaliste

La posture méthodologique de l'EC, autour de l'individualisme méthodologique et de la rationalité limitée des acteurs, est clairement énoncée dans le programme de recherche conventionnaliste. Plusieurs discussions portant sur cette posture méthodologique ont cependant émergé dès le début des années 1990 (Defalvard, 1992, 2000 ; Vercueil, 1997 ; Postel, 1998 ; Combemale, 2001 ; Raveaud, 2005, 2009). A partir de cette littérature et de notre analyse, nous mettons ici en lumière les deux principaux types de problèmes méthodologiques auxquels est confronté le projet conventionnaliste tel qu'il a été publié en 1989. Ces problèmes concernent la posture méthodologique individualiste **(2.2.1)** ainsi que l'hypothèse de rationalité limitée **(2.2.2)** sur lesquelles s'appuie l'EC.

2.2.1. Le problème de l'individualisme méthodologique en EC

La notion de convention questionne l'inscription du projet conventionnaliste dans une démarche individualiste (Defalvard, 1992). Elle est présentée comme un dispositif cognitif collectif (Favereau, 1989) et pose alors la question de l'articulation entre les actions individuelles et les phénomènes collectifs. La définition que fournissent Dupuy *et al.* de la notion de convention illustre cette complexité méthodologique.

> « […] la reconnaissance du rôle d'une convention commune remet en cause l'opposition simple entre individualisme et holisme. Comme le suggère bien le champ sémantique du terme « convention », qui désigne le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets. » (Introduction, *Revue* économique, Dupuy *et al*., 1989, p. 143, nous soulignons)

La définition de la notion de convention que fournissent les fondateurs de l'EC ne peut s'inscrire dans le cadre individualiste proposé dans l'introduction générale. En effet, elle est définie comme une extériorité qui agit sur les comportements individuels et à laquelle les individus se soumettent. Le terme de « cadre contraignant les sujets », sous la plume de Jean-Pierre Dupuy, renvoie alors davantage à une posture holiste.

Cette difficulté méthodologique est entretenue par la définition que donne Olivier Favereau (1989) de la convention. Celle-ci renvoie selon lui à un compromis entre accord et contrainte.

> « Les comportements de conformité à une règle, norme, convention, etc., ne paraissent pas bien représentés *dans leur généralité* par la sélection de ces deux extrêmes : intentionnalité nulle, intentionnalité infinie. La configuration la plus banale est le degré intermédiaire d'intentionnalité, ne serait-ce que parce que, d'une part, les règles sont généralement incomplètes et que, d'autre part, l'obéissance à une règle ne se limite pas à une simple régularité du comportement extérieur – mais comporte une dose de réflexivité : la règle est obéie pour cette raison même que la règle est reconnue comme règle. Bref, il n'y a pas de contrainte pure ni de contrat pur – et les formes intermédiaires ne doivent pas être comprises comme l'*addition* de contrats purs et de contraintes pures (ce que l'on trouve dans les modèles d'incitation) mais comme la construction d'objets de compromis entre ces deux extrêmes. » (Favereau, 1989, p. 289)

Cette définition de la convention pose la question du poids de l'accord et du poids de la contrainte dans le rapport qu'entretiennent les individus et les conventions. De plus, comme le fait remarquer Christophe Ramaux (1996), on pourrait imaginer, en durcissant le trait, que l'accord lié à une convention soit subordonné à la contrainte. Là encore, la notion de contrainte dans la définition de la notion de convention est fondamentale. L'idée de soumission des acteurs à des extériorités sociales renvoie davantage, comme chez Dupuy, au holisme méthodologique.

Cette imprécision concernant la posture méthodologique de l'EC dans son programme est relevée par Jean-Pierre Livet (1993), Christophe Ramaux (1996), Hervé Defalvard (1992) et Alain Rallet (1993). Elle donne lieu à des interprétations très différentes de la posture méthodologique du projet conventionnaliste. Ainsi, Christian Bessy (2002) y voit un « individualisme méthodologique complexe », Julien Vercueil (1997) un « individualisme méthodologique du type de 'totalité relationnelle' »[166], Nicoals Postel (2003) un « individualisme méthodologique modernisé », José Rose (1990) un « individualisme méthodologique dans une forme non-extrême » et Pascal Combemale (2001) une position standard d'individualisme méthodologique. A l'inverse, Gilles Raveaud (2009) voit dans l'EC un holisme méthodologique et Hervé Defalvard (1992) un « holisme modernisé ».

[166] Les relations interindividuelles modèlent le collectif et les comportements individuels.

Compte tenu des définitions de l'individualisme méthodologique et du holisme, évoquées précédemment, ces différentes postures méthodologiques ne sont pas compatibles. Ainsi, et même si la définition de la notion de convention est unique en EC, le projet conventionnaliste s'inscrit dans des représentations différentes, et même opposées, tantôt individualistes, tantôt holistes, du fonctionnement de la société.

L'organisation de l'EC autour de ces deux postures méthodologiques concurrentes témoigne de la difficulté à sortir des cadres méthodologiques existants. En effet, au delà de l'imprécision méthodologique du programme de recherche de l'EC, les développements théoriques, ou les travaux critiques concernant l'EC, renvoient toujours à l'individualisme méthodologique ou au holisme. Ceci illustre la difficulté à proposer une nouvelle voie méthodologique qui dépasse l'opposition traditionnelle caractérisant la distinction entre l'*homo-oeconomicus* et l'*homo-sociologicus*.

> « Pour finir, nous énoncerons qu'une véritable alternative à la Théorie Standard […] soucieuse de rendre compte de la dimension collective de l'univers capitaliste, ne saurait admettre le même point de départ que celle-ci [l'individualisme méthodologique] sous peine de s'y confondre. » (Defalvard, 1992, p. 141)

La posture méthodologique individualiste proposée dans le programme conventionnaliste pose donc problème et donne lieu à diverses interprétations. L'hypothèse de rationalité limitée, deuxième pilier méthodologique de l'EC, fait elle aussi l'objet de difficultés.

2.2.2. Les problèmes liés au concept de rationalité limitée

L'EC est fondée sur le rejet de l'hypothèse de rationalité substantive au profit, nous l'avons souligné précédemment, de l'hypothèse de rationalité limitée des acteurs. Le recours à l'hypothèse de rationalité limitée en EC fait l'objet de trois principaux problèmes : le premier concerne la difficulté à s'opposer à la théorie néoclassique en adoptant les hypothèses d'incertitude et de rationalité limitée **(2.2.2.1)**. Le deuxième problème est que l'EC adopte une approche instrumentale de la rationalité non compatible avec son projet théorique initial **(2.2.2.2)**. Enfin, le troisième problème est que l'hypothèse de rationalité limitée ne fait sens que dans un cadre méthodologique individualiste **(2.2.2.3)**.

2.2.2.1. La difficulté de s'opposer à la théorie néoclassique en adoptant les hypothèses d'incertitude et de rationalité limitée

Ce premier problème est soulevé par Hervé Defalvard (2000). Selon lui, raisonner en situation d'incertitude a ouvert la voie à une analyse fondée sur l'hypothèse de rationalité limitée (Simon, 1955, 1957, 1976). Cependant, ceci ne suffit pas à se différencier de la théorie néoclassique tant la rationalité limitée s'inscrit dans son horizon théorique notamment via la notion de contrat incomplet dont la conception simonienne de la rationalité est indissociable (Salanié, 1994).

> « L'incertitude, même accompagnée de rationalité limitée, appartient toujours au cadre de la théorie dominante, elle n'en est pas une porte de sortie. » (Defalvard, 2000, p. 8)

En effet, en intégrant dans son analyses les interactions stratégiques et les imperfections quant à l'accès et à l'exploitation des informations, la nouvelle microéconomie prolonge ainsi considérablement l'horizon de la théorie économique standard depuis la fin des années 1970 (Cahuc, 1998 ; Cahuc et Zylberberg, 2005). Fondé sur les hypothèses de rationalité limitée et d'incertitude, l'échange marchand est considéré dans un cadre d'hypothèses moins restrictif que celui de la concurrence pure et parfaite. L'intégration par la théorie microéconomique des notions d'interactions stratégiques et d'imperfections informationnelles s'est traduite par le développement de nouveaux outils analytiques,[167] et notamment la théorie des jeux[168] et l'économie de l'information.[169]

Ainsi, l'adoption du concept de rationalité limité en microéconomie élargit considérablement son horizon théorique. Les outils analytiques de cette nouvelle microéconomie lui permettent de renouveler la compréhension des comportements individuels.[170]

---

[167] Pour une présentation détaillée de outils de la microéconomie, voir l'ouvrage d'Andreu Mas-Colell *et al.* (1995). Pour une présentation simplifiée des outils de la nouvelle microéconomie, voir l'ouvrage synthétique de Pierre Cahuc (1998).

[168] Alors qu'elle est introduite par John von Neumann et Oskar Morgenstern en 1944, le recours à la théorie des jeux est systématisé en économie dans les années 1980 pour l'analyse des situations d'interactions stratégiques.

[169] A la suite des travaux de George Akerlof (1970), l'économie de l'information s'intéresse aux asymétries d'informations à travers, entre autres, les notions d'*aléa moral* et de *sélection adverse*.

[170] Selon Pierre Cahuc (1998), l'économie industrielle est le champ dans lequel la nouvelle microéconomie joue le rôle le plus important.

Par conséquent, et alors que les hypothèses d'incertitude et de rationalité limitée avaient vocation, dans le programme de recherche de l'EC, à distinguer l'analyse conventionnaliste de l'analyse néoclassique, le recours au concept de rationalité limitée ne peut suffire aux conventionnalistes pour se différencier de la théorie néoclassique.

2.2.2.2. La forme de rationalité à laquelle a recours l'EC n'est pas fidèle au projet initial

Nicolas Postel (1998) défend en effet l'idée selon laquelle l'EC adopte une approche instrumentale de la rationalité non compatible avec le projet initial de l'EC. Selon lui, considérer que l'individu n'a pas accès à toutes les informations et qu'il n'est pas en mesure de toutes les traiter n'exclut pas la possibilité que cet individu ne soit motivé que par la seule satisfaction de ses propres intérêts. En d'autres termes, et pour reprendre les mots de Postel, « la rationalité limitée peut être une rationalité exclusivement instrumentale » (Postel, 1998, p. 1475). Ainsi, il se demande à quoi ressemblerait le projet conventionnaliste s'il adoptait une telle conception de la rationalité. Selon lui, on y retrouverait les analyses proposées par les néo-institutionnalistes américains, et notamment Oliver Williamson. Ce courant (TSE) partage deux caractéristiques avec l'EC : (1) la nécessité de faire apparaître les insuffisances du marché walrassien, notamment en ce qui concerne son caractère non naturel et non universel ; et (2) l'étude du fonctionnement de modes de coordination alternatifs différents de la coordination par le marché. Selon ces néo-institutionnalistes, l'organisation est, à travers la notion de contrat, l'alternative pertinente à la coordination marchande. Ceci pose la question de la définition d'une structure institutionnelle plus large permettant de spécifier le droit, réduire l'incertitude et limiter les interprétations possibles du contrat.[171]

> « C'est précisément ce que tentent les conventionnalistes qui, à la différences des néo-institutionnalistes, cherchent à dépasser le diptyque du contrat et de la contrainte en s'appuyant sur l'action individuelle pour expliquer la constitution des cadres collectifs de coordination. » (Postel, 1998, p. 1476)

[171] Pour un aperçu des orientations et des développements récents de la nouvelle économie institutionnelle, voir l'ouvrage de Claude Ménard et Mary Shirley (2008).

Selon Postel, l'EC s'appuie, contrairement à ce qu'elle stipule dans son programme, sur une conception instrumentale de la rationalité individuelle. Le développement théorique de l'EC nécessiterait la proposition d'une rationalité « interprétative ».

> « L'économie des conventions est parvenue à imposer une méthode originale et pertinente d'analyse des problèmes de coordination. Le développement de ces thèses passe aujourd'hui par sa capacité à analyser la dynamique des règles sans remettre en cause son projet théorique. Cela nécessite la formulation d'une hypothèse de rationalité plus large que la stricte rationalité instrumentale. La convention n'existe qu'à travers la faculté des individus à l'interpréter, c'est-à-dire à la créer. La prise en compte de cette faculté dans une hypothèse suffisamment large de rationalité individuelle rendrait inutile la formulation d'une théorie positive de la genèse des règles. C'est à la mise au point d'une telle hypothèse que nous conviait le projet conventionnaliste. Elle reste aujourd'hui à formuler. » (Postel, 1998, pp. 1492-1493, nous soulignons)

2.2.2.3. La rationalité limitée ne fait sens que dans un cadre méthodologique individualiste

Comme nous l'avons déjà évoqué dans la thèse, l'hypothèse de rationalité individuelle, qu'elle soit limitée ou substantive, n'a d'intérêt que si l'on cherche à comprendre les phénomènes collectifs et à les expliquer par le comportement des individus. En effet, faire l'hypothèse que les phénomènes collectifs ne dépendent pas uniquement des choix individuels ou que les individus ne maitrisent pas totalement les moyens leur permettant de poursuivre leurs fins rend non pertinente l'hypothèse selon laquelle les individus agissent uniquement selon les intérêts qu'ils poursuivent. Dans un tel cadre, recourir à l'hypothèse de rationalité des acteurs ne permet pas de comprendre les phénomènes collectifs tant la société forme un tout supérieur à la somme de ses parties, ni de comprendre les comportements individuels tant ils sont affectés par la société. Ainsi, l'hypothèse de rationalité limitée n'est pas compatible avec une approche méthodologique holiste.

Le projet conventionnaliste initial, exprimé en 1989, permet le recours à l'hypothèse de rationalité limitée dans la mesure où ce projet s'inscrit dans une démarche méthodologique individualiste. Cependant, l'imprécision du programme de recherche a donné lieu à des interprétations diverses et non compatibles de la démarche méthodologique à adopter. Cette difficulté de l'EC à s'inscrire dans une posture méthodologique claire questionne la

pertinence du recours à l'hypothèse de rationalité limitée. Si l'EC adopte une postule holiste comme le stipulent Gilles Raveaud (2009) et Hervé Defalvard (1992), alors le recours à l'hypothèse de rationalité limitée n'est pas pertinent.

L'hypothèse de rationalité limitée constitue ainsi le point d'entrée de critiques fortes à l'encontre de l'EC (à l'image de celles développées par Hervé Defalvard et Nicolas Postel dans les années 1990). Ces critiques sont fondamentales dans la mesure où elles interrogent les fondements mêmes de l'EC, et plus précisément ses fondements méthodologiques, et posent la question de la théorie de l'action à reconstruire en EC (Postel, 1998 ; Defalvard, 2000 ; Postel et Sobel, 2006).

> « Il faut, pour satisfaire cette troisième exigence [affirmer que le fondement des règles et des institutions nécessaires à la réussite de la coordination n'est pas naturel mais historique ou négocié] doter les acteurs d'une capacité à créer ou à faire évoluer les règles et les institutions qui leur permettent de se coordonner. Or, la prise en compte de cette capacité implique d'élargir considérablement l'hypothèse standard de rationalité individuelle qui est strictement instrumentale (...) cet élargissement représente un obstacle théorique que l'économie des conventions a eu tendance à contourner. » (Postel, 1998, p. 1475, nous soulignons)

Pour résumer, le programme de recherche conventionnaliste (1989) pose deux problèmes méthodologiques. Le premier est que la notion de convention questionne la pertinence de l'inscription du champ dans une posture méthodologique individualiste. Ce problème donne lieu à des interprétation très diverses de la posture méthodologique du champ. Le deuxième problème est quant à lui lié à l'hypothèse de rationalité limitée sur laquelle s'appuie le programme conventionnaliste, cette hypothèse nécessiterait, selon Nicolas Postel (1998), d'être considérablement élargie.

Cette insuffisance de l'hypothèse de rationalité limitée ainsi que la diversité des interprétations de la posture méthodologique conventionnaliste ne permettent pas la constitution d'une unité méthodologique en EC. C'est la raison pour laquelle ce champ n'est pas transdisciplinaire lorsqu'il émerge en 1989.

2.3. Vers une unification méthodologique ?

On voit apparaître dans la seconde moitié des années 2000 un certain nombre de travaux s'inscrivant dans une démarche conventionnaliste adoptant une posture méthodologique différente de celle proposée en 1989. Ce glissement méthodologique est d'autant plus intéressant qu'il est effectué par les fondateurs mêmes de l'EC à l'image d'Olivier Favereau. Nous nous intéresserons ici d'abord au repositionnement méthodologique de l'EC opéré par certains fondateurs du champ **(2.3.1)** ; puis nous tenterons d'en identifier les raisons et d'en caractériser les enjeux **(2.3.2)**.

2.3.1. Le repositionnement méthodologique de l'EC

L'adoption par les conventionnalistes d'une posture méthodologique différente de celle qu'ils avaient eux-mêmes proposée en 1989 constitue ce que nous appelons le repositionnement méthodologique ou le glissement méthodologique du champ. Celui-ci se traduit par l'adoption d'une nouvelle posture méthodologique qui dépasse l'opposition traditionnelle entre holisme et individualisme méthodologique **(2.3.1.1)** et par la construction d'une nouvelle forme de rationalité qui dépasse l'hypothèse de rationalité limitée jusque là considérée en EC **(2.3.1.2)**.

2.3.1.1. Vers un « situationnalisme méthodologique »

Alors que Jean-Pierre Dupuy stipulait en 1989 qu'il ne fallait pas renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique, on le voit s'opposer en 2004 à ce même individualisme sans pour autant s'inscrire dans une posture holiste.

> « L'individualisme méthodologique « complexe » que l'on défend s'oppose tant à l'individualisme méthodologique simple qu'au holisme. L'individualisme méthodologique simple est un réductionnisme, il ignore le saut en complexité que le passage de l'individuel au collectif implique, alors même que le collectif s'engendre par la composition des actions individuelles. Le social s'y réduit finalement à de l'intersubjectivité. Quant au holisme, il s'appuie, comme l'individualisme méthodologique simple, sur un niveau ultime d'explication : il s'agit simplement du tout, et non plus des individus. » (Dupuy, 2004, p. 326, nous soulignons)

De même, en 1995, Olivier Favereau se réfère toujours à l'individualisme méthodologique, mais en questionne la pertinence (Rameau, 1996).

> « Théorie de la régulation et économie des conventions sont bien plus complémentaires que ne le suggère l'habituel débat superficiel entre individualisme et holisme méthodologique. » (Favereau, 1995, p. 112)

Ce questionnement des fondateurs de l'EC nécessite la proposition d'une nouvelle posture méthodologique qui se situerait au delà de l'opposition traditionnelle entre holisme et individualisme méthodologique, et sur la base de laquelle l'EC ferait sens. C'est un exercice auquel s'est notamment prêté le sociologue Rainer Diaz-Bone (2011). Se référant à Michael Storper et Robert Salais (1997),[172] il rappelle que l'unité d'analyse de l'EC n'est ni l'individu ni la société, mais la situation dans laquelle se trouve un acteur.

> « Il est soutenu que l'EC combine des positions pragmatiques avec des perspectives structuralistes. Aussi, l'EC fait tomber l'opposition entre individualisme méthodologique (IM) et holisme méthodologique (HM) de façon innovante. Par conséquent, la position méthodologique peut-être considérée comme un situationnisme pragmatiste complexe. Le développement de cette nouvelle position métrologique a été élaboré dans le cadre de la réception du pragmatisme et de la sociologie structuraliste de Pierre Bourdieu. Toutes deux permettent à l'approche conventionnalisme de développer une troisième voie entre IM et HM. » (Diaz-Bone, 2011, p. 44, notre traduction)[173]

---

[172] « Pour comprendre ce que les acteurs économiques font, nous devons examiner de très près les situations dans lesquelles ils se trouvent. Même lorsque les acteurs décrivent leurs propres actions en termes de lois (comme dans l'utilisation courante du langage du marché), nos théories n'ont pas à accepter ces descriptions comme « véridique » [...] - ni de les rejeter comme mensonges non pertinents. Au lieu de cela, nous devons analyser dans quelle mesure les acteurs utilisent effectivement ces descriptions ou hypothèses pour décrire leurs problèmes pratiques, et comment, en tant que formes de vie sociale vécue, les descriptions affectent le cours réel de l'action économique, sans considération pour leur authenticité. » (Storper et Salais, 1997, p. 15, notre traduction)
« To understand what economic actors do, we must examine quite closely the situations in which they find themselves. Even when actors describe their own actions in terms of laws (as in the everyday use of the language of the market), our theories do not have to accept those descriptions as 'truthdul' (or lawful) – nor do they authorize rejecting them as irrelevant falsehoods. Instead, we must analyse the extent to which actors actually use such descriptions or hypotheses to represent their practical problems, and how, as forms of lived social live, the descriptions affect the real course of economic action, irrespective of their 'truthfulness'. Our starting point is therefore the individual's interpretative effort, a strong form of action in and of itself. » (Storper et Salais, 1997, p. 15)

[173] « It is argued that EC combines pragmatist positions with structuralis perspectives. Also EC collapses the opposition of methodological individualism (in short : MI) and methodological holism (in short : MH) in an innovative way. Therefore, the methodological standpoint can be regarded as a complex pragmatist situationalism. The development of this new methodological position was prepared through by the reception of

C'est parce que la situation d'un individu est le point de départ de l'analyse de son comportement que Rainer Diaz-Bone (2011) propose cette posture de situationnalisme méthodologique. Cette nouvelle posture méthodologique est essentielle, selon nous, pour deux raisons : d'abord parce qu'elle permet de répondre aux critiques quant à la posture méthodologique initiale, mais aussi parce qu'elle apparaît à la suite du questionnement, dans les années 2000, des fondateurs de l'EC quant à la posture méthodologique initiale. En effet, si Rainer Diaz-Bone n'est pas un fondateur de l'EC, dans le sens où il n'est pas l'un des six co-auteurs du numéro programmatique de la *Revue économique*, sa proposition s'inscrit dans la suite logique des analyses de Dupuy (2004), Favereau (1995) et Salais (1997) énoncées précédemment. En ce sens, la proposition du sociologue Diaz-Bone illustre le repositionnement méthodologique de l'EC opéré par les fondateurs du champ.

2.3.1.2. Le développement d'une forme complexe de rationalité

Parallèlement au développement de ce situationnalisme méthodologique, on voit se développer une nouvelle forme de rationalité compatible avec cette nouvelle posture méthodologique. Nous en identifions deux raisons principales. La première raison réside dans les problèmes que nous avons identifiés précédemment. L'hypothèse de rationalité limitée n'est pas compatible avec le projet conventionnaliste initial. La seconde raison est que, nous l'avons déjà évoqué, l'hypothèse de rationalité limitée ne fait sens que dans une posture méthodologique individualiste. La proposition d'une nouvelle posture méthodologique, qui dépasse l'individualisme méthodologique, nécessite alors la proposition d'une autre théorie de l'action.

Hervé Defalvard note, en 2000, la nécessité de prendre en compte l'environnement social des acteurs et pose la question de la théorie de l'action à reconstruire.[174] Laurent Thévenot lui-

---

pragmatism and the later structuralist sociology of Pierre Bourdieu. Both inable the EC-approach to develop a third way between MI and MH. » (Diaz-Bone, 2011, p. 44)

[174] « Si la critique porte toujours sur l'incomplétude du modèle néoclassique, elle change de sens ; elle ne vise plus son incapacité à considérer l'incertain radical, mais son incapacité à considérer l'homme en société après l'avoir figé dans une relation « autiste » à la nature. Les trois critiques de l'utilité des économistes, de l'action rationnelle et du décideur rationnel n'en font finalement qu'une seule ; elles instruisent toutes les trois le procès de la rationalité instrumentale au motif de son incapacité à considérer des jugements en vue de l'action, qui ne seraient plus seulement liés à ses gains, mais aussi à son mode social d'existence. » (Defalvard, 2000, p. 11)

même, l'un des fondateurs du courant conventionnaliste, note dès 1993 la nécessité de considérer la situation des individus.[175]

Dans un travail collectif co-signé avec Franck Bessis, Camille Chaserant et Olivier Thévenon, Olivier Favereau, qui soulignait explicitement en 1989 la nécessité de recourir à l'hypothèse de rationalité limitée, propose en 2006 une nouvelle forme de rationalité que nous qualifions de *complexe*.

> « Deux propositions peuvent résumer la théorie de la rationalité de l'homo conventionalis : la rationalité est limitée, située, interprétative et argumentative ; ces quatre propriétés s'emboîtent, chacune conduisant naturellement (sinon mathématiquement) à la suivante. Cette seconde proposition postule que la critique de la théorie du choix rationnel formulée par Simon, Kahneman et Tversky doit être poursuivie et enrichie par des propriétés positives. » (Bessis *et al*., 2006, p. 186, nous soulignons)

Revenons sur chacune des ces quatre propriétés.

La rationalité est limitée.

> Fidèlement au projet initial, on suppose que les capacités cognitives des individus sont limitées. Dans un environnement incertain et complexe, les individus procèdent nécessairement à la sélection d'informations parmi l'ensemble des informations disponibles.

La rationalité est située.

> Les informations que retiennent les individus dépendent de la situation dans laquelle ils se trouvent. Ainsi, face à un même problème, deux individus n'adoptent pas nécessairement le même comportement compte tenu de leurs situations individuelles. Plaçant alors la situation des individus au cœur de leurs processus de décision, cette

[175] « La notion de *rationalité limitée* peut être vue comme un moyen de mettre un terme à une inflation galopante dans le volume d'information à saisir et à exploiter par l'agent. Cependant, lorsque l'on envisage les compétences cognitives de l'acteur sous l'angle d'une rationalité *limitée,* on manque, au profit d'une vision quantitative de l'information, une question beaucoup plus délicate et importante pour les problèmes de coordination : celle de la *sélection* des éléments à saisir dans la situation (et qui est parfois considérée par Simon). Cette sélection et la contrainte de cohérence qui pèse sur les éléments mis en rapport sont, en revanche, au cœur de l'opération de jugement. Dans le jugement, l'acteur doit saisir la situation en anticipant les repères qui vaudront aussi pour d'autres et orienter son attention sur des éléments permettant des *rapprochements*, plutôt que collecter des informations et trancher parmi une gamme d'*options* fixées, comme le suggère la théorie des choix rationnels. » (Thévenot, 1993 p. 140)

propriété lie alors cette forme complexe de rationalité au situationnalisme méthodologique proposé par Diaz-Bone (2011).

La rationalité est interprétative.

Fidèle à l'héritage de *l'Economie des grandeurs* de Boltanski et Thévenot (1987), l'EC postule que les individus mobilisent certains principes de comportement selon la représentation qu'ils adoptent de leur propre situation. Ainsi, les individus sont dotés, en plus de leurs capacités calculatoires, de capacités interprétatives. Ce n'est donc pas seulement la situation des individus qui les conduit à adopter un comportement ou un autre, mais la représentation qu'ils ont de leur situation.

La rationalité est argumentative (ou critique).

Les individus doivent être en mesure de développer des capacités critiques. Pour cela, ils doivent avoir accès à une extériorité leur permettant de se désengager d'une situation pour porter sur celle-ci un jugement. Les représentations collectives et les interactions collectives permettant la confrontation d'arguments sont de ces extériorités permettant aux individus de porter un jugement sur l'objet et la nature de leurs relations.

L'hypothèse de rationalité limitée proposée par Simon, jusque là prise en compte dans le projet conventionnaliste, ne constitue plus qu'un seul pan de cette forme complexe de rationalité. Ajoutés à l'hypothèse de rationalité limitée, les caractères situé, interprétatif et argumentatif de la rationalité permettent de dépasser les problèmes évoqués précédemment et de proposer une théorie de l'action et de la coordination véritablement originale.

> « Le passage d'une propriété à la suivante dote ainsi l'*homo conventionalis* d'un ensemble de compétences tel que la dimension sociale de son identité constitue sa ressource fondamentale pour se coordonner avec les autres. » (Bessis *et al.*, 2006, p. 187)

La proposition d'une nouvelle méthodologie, organisée autour d'un situationnalisme méthodologique et d'une forme complexe de rationalité, illustre une véritable réorientation méthodologique des fondateurs de l'EC suite aux critiques développées dans les années 1990.

2.3.2. Quelques enjeux du repositionnement méthodologique de l'EC

Le repositionnement méthodologique de l'EC opéré par ses fondateurs pendant les années 2000, en adoptant une nouvelle théorie de l'action et en critiquant l'individualisme méthodologique dans lequel s'inscrivait le projet conventionnaliste en 1989, pose selon nous deux questions majeures. La première concerne les raisons du positionnement méthodologique initial de l'EC ; la deuxième question concerne quant à elle la nature disciplinaire de l'EC à la fin des années 2000.

A notre connaissance, seul Nicolas Postel (1998) s'est intéressé aux raisons pour lesquelles les fondateurs de l'EC ont initialement adopté l'individualisme méthodologique et l'hypothèse de rationalité limitée. Il voit dans la proposition initiale un choix stratégique de la part des fondateurs de l'EC.

> « Ils [les fondateurs de l'EC] ont enfin et surtout choisi un habile positionnement stratégique vis-à-vis du paradigme dominant, proposant une critique sans rupture qui leur a permis d'être critiques sans être immédiatement mis au ban de la communauté scientifique. » (Postel, 1998, p. 1474)

Dans cette perspective, le glissement méthodologique du champ opéré par certains de ses fondateurs serait une stratégie de renforcement et de précision opérée une fois le champ défini. Ce glissement permettrait de souligner l'originalité de l'approche par les conventions et de renforcer la rupture entre l'EC et la théorie économique standard.

Cette réorientation méthodologique n'a pas fondamentalement transformé l'EC dans le sens où la définition de la convention, coordinatrice des comportements individuels, n'a pas changé. Ainsi, cette bifurcation méthodologique pourrait à première vue être qualifiée d'accessoire. La réorientation méthodologique de l'EC opérée par ses pères fondateurs dans les années 2000 ne serait ainsi que l'ajustement d'un projet mal élaboré. Ce glissement méthodologique est selon nous d'une bien plus grande importance. En effet, la posture méthodologique initiale faisait l'objet d'imprécisions et a donné lieu, nous l'avons vu, à diverses interprétations. La proposition d'un situationnalisme méthodologique, une « troisième voie entre individualisme méthodologique et holisme méthodologique » (Diaz-Bone, 2011, p. 46), contribue à l'unification méthodologique des travaux relevant de l'EC. La

proposition d'une alternative aux postures traditionnelles de l'individualisme et du holisme méthodologiques permet en effet de dépasser l'opposition traditionnelle entre économie et sociologie. Cette posture méthodologique alternative semble être en mesure de renouveler la nature disciplinaire de l'EC.

> « Le développement de l'économie des conventions a conduit à une *élévation de l'ambition théorique.* Cela se manifeste d'abord dans les objectifs du programme de recherche. La première génération des travaux conventionnalistes entend expliciter la pluralité des modes de coordination opérant en économie grâce à la mobilisation d'outils empruntés à d'autres disciplines. La seconde génération entend proposer une théorie générale des sciences sociales, en l'occurrence de l'économie, de la sociologie et de la science politique. » (Boyer, 2006, p. 64, nous soulignons)

En 1989, l'unité méthodologique était la caractéristique manquante à l'EC pour constituer un champ transdisciplinaire. La bifurcation méthodologique de l'EC durant les années 2000 est donc particulièrement importante, elle est le fondement d'une plus grande collaboration entre ses disciplines constituantes, et notamment entre la science économique et la sociologie.

La proposition d'une méthodologie unique est une étape nécessaire à la construction d'un champ transdisciplinaire. La convergence méthodologique effective des travaux de l'EC constitue la suite du processus de transdisciplinarisation. Initié dans les années 2000, la première étape de ce processus est aujourd'hui relativement récente, et il est aujourd'hui trop tôt pour évaluer l'avancée de la convergence effective des travaux de l'EC. Nous ne pouvons pas soutenir que ce processus est abouti. C'est la raison pour laquelle, l'EC n'est pas, à l'heure actuelle, un champ transdisciplinaire malgré l'initiation d'un processus de transdisciplinarisation dans les années 2000.

Pour conclure, la méthodologie du projet conventionnaliste, exposée dans son numéro programmatique en 1989, repose sur une approche méthodologique individualiste et sur l'hypothèse de rationalité limitée. Cette méthodologie initiale fait l'objet de plusieurs problèmes méthodologiques donnant lieu dans les années 1990 à des interprétations différentes de la posture méthodologique conventionnaliste, reflétant différentes représentations du fonctionnement de la société. Face à ces problèmes, les fondateurs de l'EC ont adopté dans les années 2000 une nouvelle approche méthodologique autour d'un

« situationnalisme méthodologique » et d'une forme complexe de rationalité marquant ainsi un glissement méthodologique de la part des fondateurs de l'EC.

Ce glissement méthodologique peut paraître artificiel dans le sens où il ne repose que sur la modification a posteriori d'hypothèses comportementales et méthodologiques et que la définition de la notion de convention n'a fait l'objet d'aucune transformation. Néanmoins, cette réorientation méthodologique conduit à la proposition d'une posture méthodologique unique en mesure de rassembler économistes et sociologues dans cette « troisième voie » tant elle dépasse l'opposition traditionnelle entre l'*homo-oeconomicus* et l'*homo-sociologicus* (même si, nous l'avons déjà souligné, nous ne pouvons lire cette opposition méthodologique comme une simple opposition entre la science économique et la sociologie). La proposition d'une méthodologie unique constitue ainsi une étape nécessaire à la construction d'un champ transdisciplinaire.

Cette première étape est relativement récente, il n'est pas encore possible d'évaluer la convergence méthodologique effective des travaux récents de l'EC, étape constituant la suite du processus de transdisciplinarisation. C'est pourquoi ce processus dit de transdisciplinarisation de l'EC ne nous semble pas abouti. L'EC n'est pas, pour le moment, un champ transdisciplinaire. Une étude visant à tester l'unité méthodologique des travaux publiés depuis ce fléchissement méthodologique devra être menée dans les années à venir.

	1989	2011
Posture méthodologique	**Individualisme méthodologique** Dupuy *et al.* (1989)	**Situationnalisme méthodologique** Diaz-Bone (2011)
Forme de rationalité	**Limitée** Favereau (1989) Dupuy (1989)	**Complexe** - **Limitée** - **Située** - **Interprétative** - **Argumentative** Bessis *et al.* (2006)
Nature de l'EC	**Interdisciplinarité**	**Processus de transdisciplinarisation**

Tableau 3 : La transdisciplinarisation de l'EC

Conclusion

L'EC rassemble des économistes et sociologues autour du concept de convention. En marge de la théorie économique dominante, ce champ propose une lecture novatrice de la coordination interindividuelle. A ses débuts, l'EC est un champ interdisciplinaire : d'abord parce qu'il propose, autour du concept de convention, un modèle unique partagé par l'ensemble des conventionnalistes ; mais aussi parce que ce champ s'est approprié à la fois des conceptions sociologiques et économiques, comme celle de *convention*, héritée de l'analyse keynésienne des décisions en situation d'incertitude, et celle de *cité* proposée dans l'étude des grandeurs de Luc Boltanski et Laurent Thévenot. L'inscription d'économistes et sociologues dans le champ de l'EC marque alors leur appropriation de ces conceptions sociologiques et économiques. Les filiations théoriques sont donc possibles dans un tel champ.

Néanmoins, la posture méthodologique proposée dans le programme de recherche de l'EC a fait l'objet d'interprétations très différentes et incompatibles. Ces interprétations reflètent des traditions méthodologiques fortes concernant notamment l'opposition traditionnelle entre individualisme méthodologique et holisme méthodologique. Ainsi, si des filiations théoriques sont possibles dans un champ interdisciplinaire, l'étude du cas de l'EC souligne la difficulté de dépasser certaines traditions disciplinaires fortes.

Le récent repositionnement méthodologique de l'EC par ses fondateurs, à travers la proposition d'une troisième voie entre holisme et individualisme, semble pouvoir permettre de dépasser ces traditions disciplinaires en inscrivant l'EC dans un processus de « transdisciplinarisation. » L'aboutissement de ce processus permettrait, s'il arrivait à son terme, de dépasser les traditions disciplinaires et de favoriser ainsi la collaboration et la constitution de nouvelles filiations théoriques entre la science économique et la sociologie.

Chapitre 4. L'appropriation du concept d'encastrement par l'économie

Introduction

Le concept sociologique d'*embeddedness*[176] apparaît dans la littérature sociologique dans les années 1940, puis dans la littérature économique dans les années 1970 où il occupe une place croissante depuis la fin des années 1980. Ce concept fait référence à l'encastrement des activités individuelles dans la sphère sociale des acteurs. Plusieurs travaux académiques s'intéressent au développement de ce concept en sociologie et soulignent que son impact y est considérable (Laville, 1997 ; Swedberg, 1997 ; Steiner, 2002 ; Beckert, 2003). En effet, le travail de Mark Granovetter contribue à la construction d'une nouvelle sociologie économique au sein de laquelle s'inscrit le dialogue grandissant entre la science économique et la sociologie. Nous intéressons dans ce chapitre à l'appropriation par certains économistes de ce concept sociologique. Le concept d'encastrement fait-il l'objet d'une filiation théorique entre la science économique et la sociologie ?

Le choix du concept d'encastrement comme objet d'étude des filiations théoriques est pertinent dans le sens où il s'inscrit simultanément dans les trois pistes de recherches identifiées dans le premier chapitre de la thèse. Nous verrons que les travaux qui ont recours au concept d'encastrement visent à se différencier de la tradition économique dominante (PR 1), notamment en dépassant la notion de *rationalité* dont la terminologie n'est pas centrale dans cette littérature (PR 3). Enfin, proposé en 1985 par Granovetter, le concept d'encastrement est relativement récent, d'autant plus qu'il a été développé plus tardivement dans certains champs et notamment en économie géographique où il apparaît dans les années 2000 (PR 2).

La première section de ce chapitre a pour but de montrer en quoi le concept d'encastrement dépasse la notion traditionnelle de rationalité économique. Nous procéderons dans un premier temps à une étude bibliométrique afin d'identifier les travaux portant sur l'encastrement auxquels les économistes font référence et que nous présenterons dans un deuxième temps. Ceci nous permettra, dans un troisième temps, d'étudier les implications théoriques et

[176] Dans la suite de ce travail, le terme d'*embeddedness* sera traduit par *encastrement*. Il s'agit de la traduction la plus courante dans la littérature francophone même s'il arrive parfois de trouver les termes d'*enchâssement*, *enchevêtrement* ou *enclavement.*

méthodologiques du recours au concept d'encastrement en économie **(section 1)**. La seconde section de ce chapitre consiste à étudier l'appropriation du concept d'encastrement dans un champ économique distinct : l'économie géographique. Le choix de ce champ trouve des raisons empiriques dans notre travail bibliométrique et des raisons théoriques, notamment parce que le concept d'encastrement y questionne certains concepts fondamentaux comme par exemple celui de proximité (Block, 2002 ; Boekema et Rutten, 2004) **(section 2)**. Enfin, la troisième et dernière section de ce chapitre s'intéresse aux erreurs récurrentes et fondamentales liées à l'importation du concept sociologique d'encastrement en économie géographique rendant cette filiation théorique imparfaite **(section 3)**.

Section 1. L'émergence du concept d'encastrement en économie

Le concept d'encastrement a été proposé par le sociologue Karl Polanyi dans les années 1940. Il renvoie à l'encastrement de l'économie dans son environnement social dans les sociétés précapitalistes. Le concept d'encastrement proposé par le sociologue Mark Granovetter en 1985 formalise quant à lui une nouvelle approche du comportement individuel. Il postule notamment que les actions économiques des individus sont encastrées dans leur environnement social.[177]

Nous proposons ici de nous intéresser à la portée de cette conception du comportement individuel en économie. Nous nous intéresserons dans un premier temps à la diffusion du concept d'encastrement dans la littérature économique à l'aide d'une étude bibliométrique **(1.1)**. Cette étude nous permettra d'identifier les principaux travaux auxquels font référence les économistes à propos de l'encastrement. Nous présenterons ces travaux dans un second temps **(1.2)**. Enfin, dans un troisième temps, nous nous intéresserons aux implications théoriques et méthodologiques du concept d'encastrement en économie **(1.3)**.

1.1. La place du concept d'encastrement dans la littérature économique – Quelques observations bibliométriques

> « La structure des réseaux de communication et d'interaction doit être un objet central pour les économistes, et de plus en plus d'économistes se sont rendu compte de ceci. » (Kirman, 1999, p. 109)

Notre étude bibliométrique a trois objectifs. Le premier consiste à dater l'émergence du concept d'encastrement en économie, le second est évaluer la fréquence d'apparition du

[177] Nous reviendrons plus loin sur ces deux conceptions de l'encastrement.

concept d'encastrement dans la littérature scientifique et le troisième consiste à identifier les travaux liés à l'encastrement auxquels font référence les économistes intéressés par ce concept. Nous proposons d'exposer d'abord la méthodologie de ce travail **(1.1.1)** avant d'en discuter les résultats **(1.1.2)**.

1.1.1. Méthodologie

Ce travail bibliométrique consiste à relever les articles portant sur l'encastrement publiés chaque année depuis les années 1945, date à laquelle apparaît le concept d'encastrement chez Polanyi. Ce travail est décliné en trois étapes.

La première étape, pour ce travail bibliométrique, est le choix d'une base de données. Nous faisons ici le choix d'utiliser *Jstor*. Cette base de données rassemble plus de 2000 revues académiques toutes disciplines confondues, dont près de 200 en économie, c'est pour cette raison qu'elle constitue une base pertinente pour notre travail.

La seconde étape consiste à relever dans cette base de données la littérature pertinente. Nous avons alors retenu les articles qui ont été publiés dans des revues académiques d'économie et faisant apparaître le terme *embeddedness* dans le texte de l'article. Le recours au terme anglophone désignant le concept d'encastrement nous permet de mieux rendre compte de l'insertion de celui-ci dans la littérature économique. Aussi, et dans la mesure où nous nous intéressons à la diffusion d'un concept dans la communauté scientifique, nous retenons uniquement les articles pour les raisons évoquées dans le chapitre 1 (section 2) de cette thèse.

Ces deux premières étapes nous permettent de déterminer le nombre d'articles scientifiques publiés chaque année en économie évoquant le terme *embeddedness*.[178] Dans la mesure où l'activité scientifique s'est développée, le nombre d'articles publiés chaque année a fortement augmenté. L'étude du nombre brut d'articles (en valeur absolue) portant sur l'encastrement n'a pas d'intérêt, c'est pourquoi nous nous intéressons au poids relatif de ces articles dans la littérature scientifique.

[178] Voir la figure 8 p. 165.

La troisième étape de notre procédure consiste donc à construire un indice de spécialisation. Un tel indice est le rapport entre le nombre d'articles faisant référence à l'encastrement et le nombre total d'articles de la base publiés en économie.[179]

Le principal biais de notre base de données concerne le terme d'*embeddedness*. En effet, nous nous intéressons dans ce travail au concept d'encastrement, nous évoquons alors l'encastrement de la sphère économique dans la sphère sociale. Le mot *encastrement* n'est pas nouveau, il n'est pas né avec le concept. Il se peut que le terme d'encastrement soit utilisé dans certains articles de notre base de données sans pour autant désigner le concept qui nous intéresse dans ce travail, auquel cas, notre base de données est surestimée. Il est alors indispensable de limiter la portée de notre travail bibliométrique à l'identification d'une tendance générale.

Un autre biais de cette base de données est la surreprésentation d'auteurs nord-américains notamment parce que *Jstor* privilégie les revues nord-américaines. Nos résultats traduisent la manière dont le concept d'encastrement a été diffusé dans cette région. Cependant, si notre base de données est incomplète, elle est suffisamment robuste pour être représentative d'une part de l'activité scientifique en économie. Bien que limité, l'intérêt de ce travail n'est pas nul, il nous permet, à travers une étude des textes de notre base, de dater l'origine du concept d'encastrement et d'en évaluer le développement en économie.

1.1.2. Résultats

Notre base de données est composée de 955 articles[180] publiés entre 1949 et 2012[181] en économie. Ils font tous référence au moins une fois dans le texte au terme d'encastrement. L'évolution du nombre d'articles et de l'indice de spécialisation nous montre que le terme d'encastrement prend désormais une place de plus en plus importante dans la littérature scientifique.[182] Dans ce processus, nous pouvons identifier deux périodes.

---

[179] Voir l'annexe 4.
[180] Sélection effectuée le 23 septembre 2013.
[181] Quelques articles publiés en 2013 évoquent le terme d'encastrement mais nous avons volontairement limité notre étude à l'année 2012 afin d'obtenir les résultats sur la totalité de chaque année civile et de pouvoir comparer les différentes années entre elles.
[182] Voir les figures 8 et 9 pp. 165-166.

La première, de 1949 au milieu des années 1980, marque l'émergence du concept dans la littérature économique mais la place qu'il occupe reste modérée. Parmi la dizaine d'articles concernés publiés à cette période, la moitié d'entre eux fait explicitement référence à Karl Polanyi (Goodrich *et al*., 1949 ; Fusfeld, 1977 ; Stanfield, 1980 ; Swaney, 1981 ; Hickerson, 1984). Un autre (Williamson, 1984) fait référence pour la première fois à un travail de Mark Granovetter, publié en sociologie en 1983.

La seconde période, de 1985 à 2012, peut être caractérisée comme celle du développement du concept d'encastrement dans la littérature économique. Parmi tous ces articles mentionnant le terme d'encastrement, près de 20% font référence à Karl Polanyi et plus d'un tiers se réfère explicitement au sociologue Mark Granovetter.[183] Depuis la publication de l'article "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" (Granovetter, 1985), les économistes font de plus en plus référence au concept d'encastrement. C'est pourquoi nous nous intéressons dans la suite de ce travail à la proposition de Granovetter et à son impact théorique et méthodologique en économie.

[183] Voir la figure 10 p. 167.

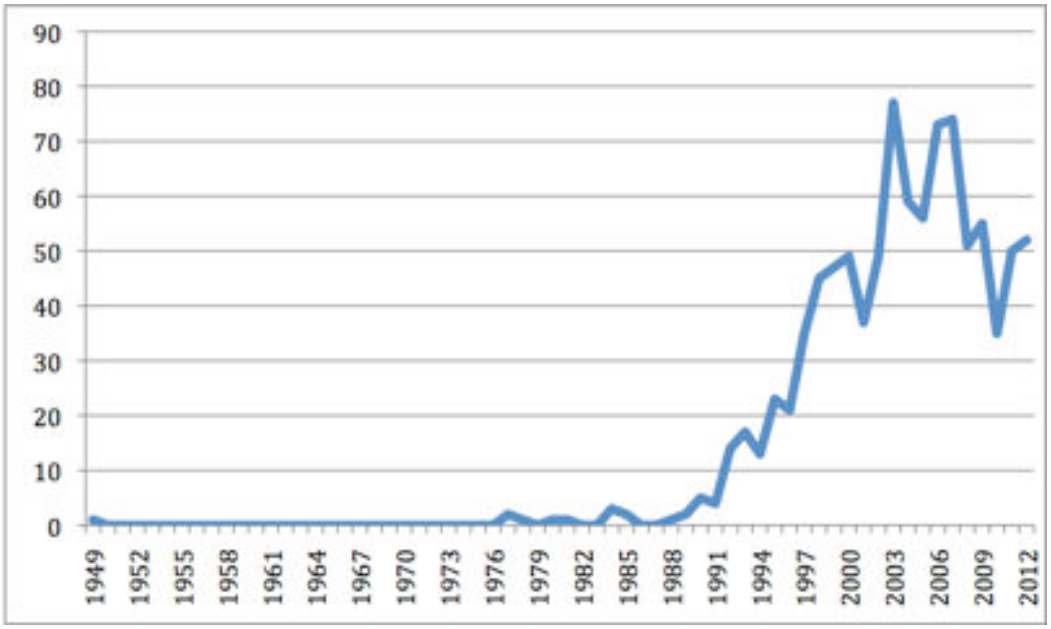


Figure 8 : Evolution du nombre d'articles mentionnant le terme « embeddedness » - Données brutes -

---

La représentation graphique de l'évolution du nombre d'articles publiés en économie évoquant l'encastrement a fortement augmenté depuis la fin des années 1980.

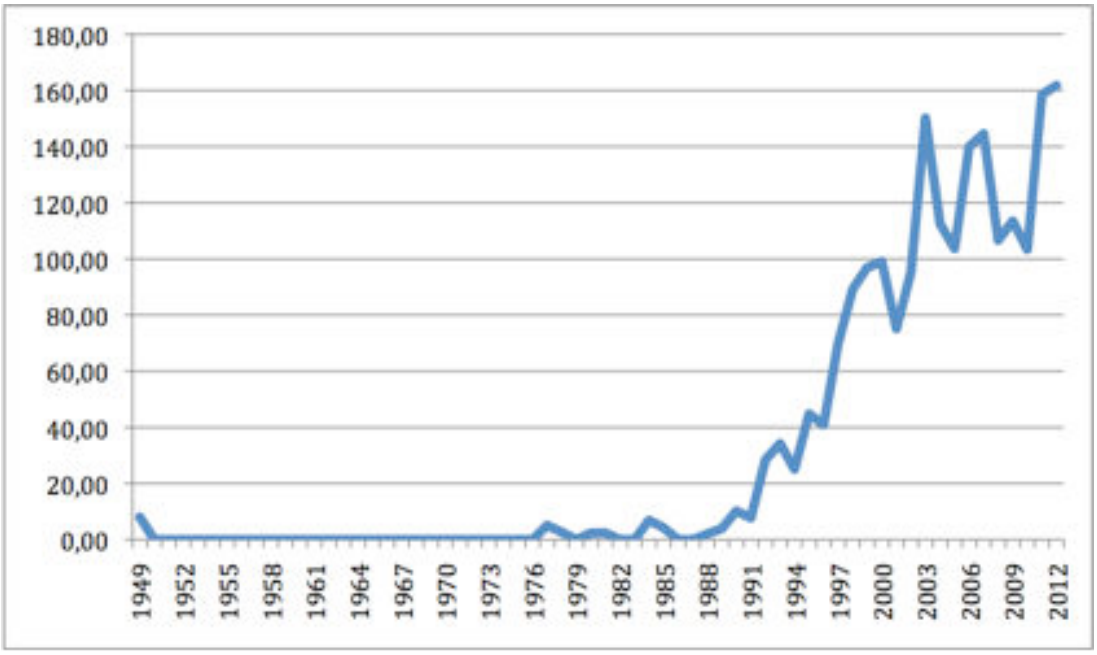


Figure 9 : Evolution de la part des articles mentionnant le terme « embeddedness » dans la littérature économique - Indice de spécialisation (*10 000) -

---

La représentation graphique de l'évolution de l'indice de spécialisation nous apprend que la part des articles évoquant l'encastrement occupe une place de plus en plus importante dans la littérature économique depuis la fin des années 1980.

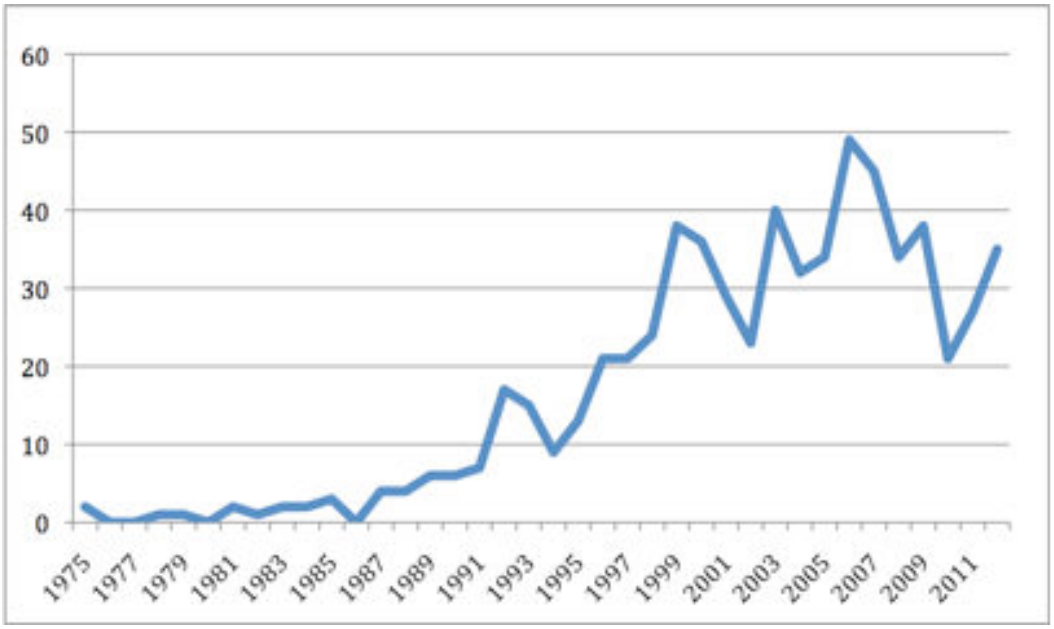


Figure 10 : Evolution du nombre d'articles évoquant Granovetter et le terme « embeddedness » - Données brutes -

---

La place qu'occupe le sociologue Mark Granovetter dans la littérature économique s'est fortement accrue depuis la publication de « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness » (1985).

1.2. L'origine du concept d'encastrement en sociologie

L'étude des articles que nous avons relevés dans notre travail bibliométrique nous montre que le concept d'encastrement renvoie principalement en économie aux travaux de Granovetter, et plus précisément à son article, intitulé « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness » qui a été publié en 1985 dans une revue sociologique, l'*American Journal of Sociology.*

Dans cet article, Granovetter fait explicitement référence au sociologue Karl Polanyi et à son ouvrage *The Great Transformation* (1944) dans lequel apparaît pour la première fois en sociologie le concept d'encastrement. C'est pourquoi nous proposons d'exposer brièvement ce concept sociologique tel qu'il a été présenté par Karl Polanyi **(1.2.1)** puis par Mark Granovetter **(1.2.2)**. Cette approche plutôt descriptive du concept d'encastrement en sociologie nous permettra ensuite de comprendre les questions qu'il pose en économie.

1.2.1. Aux origines : Le concept d'encastrement de Polanyi

Dans son ouvrage, *The Great Transformation* (1944), le sociologue Karl Polanyi défend l'idée selon laquelle, dans les sociétés traditionnelles, l'économie est encastrée dans son environnement social.[184] Pour cela, il s'intéresse à l'évolution des institutions et des comportements économiques. Selon lui, la production et l'échange absorbent les règles sociales non économiques de la société dans laquelle ils ont lieu.[185] La vie économique s'intègre dans son environnement social selon trois « principes de comportement » : la *réciprocité* qui prend la forme d'échanges fondés sur le don, la *redistribution* qui renvoie à l'échange administré et l'*administration domestique* qui consiste à produire ce qui est nécessaire au groupe d'appartenance des individus. A chacun de ces principes, correspond ce que Polanyi appelle un *arrangement institutionnel.* La réciprocité repose sur la *symétrie*, la

[184] « Les relations sociales de l'homme englobent son économie. » (Polanyi, 1944 [1983], p. 87)
[185] « L'économie humaine [...] est encastrée et impliquée dans les institutions économiques et non économiques. L'inclusion du non-économique est vitale. » (Polanyi, 1957, p. 250, notre traduction)
« The human economy (…) is embedded and enmeshed in institutions, economic and non economic. The inclusion of the non economic is vital. » (Polanyi, 1957, p. 250)

redistribution sur la *centralité* et l'administration domestique repose sur l'*autarcie*. Les principes de comportements et les arrangements institutionnels s'ajustent l'un à l'autre à travers l'encastrement des activités économiques. C'est cet ajustement qui fait que l'activité économique est intimement liée, encastrée, dans son environnement social. Selon Polanyi, dans les sociétés traditionnelles, tous les comportements économiques correspondent à l'un de ces principes, et tous les systèmes économiques sont organisés autour de ces principes.[186] Dans de tels systèmes économiques, les prix ne dépendent pas des quantités offertes et demandées mais ils sont fixés par la tradition ou le commandement selon que le système économique soit fondé sur la réciprocité ou la redistribution.

Sa théorie sur l'encastrement de l'économie et son processus de désencastrement[187] a fait, et fait encore, débat dans la communauté scientifique. Chacun tente à son tour de pointer du doigt un paradoxe (Barber, 1995),[188] de le résoudre (Block, 2003 ; Le Velly, 2007) ou d'apporter des éclaircissements sur le travail de Polanyi (Plociniczak, 2004). Cette littérature est très dense en sociologie. Néanmoins, ce n'est pas cette conception de l'encastrement qui est principalement diffusée dans la littérature économique, mais celle proposée par Mark Granovetter. Ceci nous permet de noter que le questionnement de certains sociologues envers l'économie, à l'image de la « proposition polanyienne » de l'encastrement, ne préjuge pas de l'existence ou de la portée de filiations théoriques entre les deux disciplines.

---

[186] « Tous les systèmes économiques qui nous sont connus jusqu'à la fin de la féodalité en Europe étaient organisés selon les principes soit de la réciprocité ou de la redistribution, soit de l'administration domestique, soit d'une combinaison des trois. » (Polanyi, 1944 [1983], p. 85)

[187] Dans son ouvrage, Polanyi défend également la thèse selon laquelle le développement d'une économie de marché depuis le début du 19ème siècle a désencastré l'économie de la sphère sociale dans laquelle elle évoluait, transformant ainsi les principes de comportement des individus. Ce processus débute selon Polanyi en 1834 avec l'abrogation du *Speenhamland Act*. Cette loi exigeait qu'un complément de revenus indexé sur le prix du pain soit versé aux plus miséreux. Pour dégager des bénéfices, un producteur doit se rendre sur un marché où il n'a aucune influence sur le niveau de prix. Son bénéfice n'est pas assuré, il est alors soumis à ce marché qui exerce une influence sur l'ensemble de la société puisque chacun doit s'y soumettre pour subsister. Le comportement individuel est ainsi régulé par les prix qui deviennent alors la seule structure institutionnelle. Pour qu'une telle société existe, il faut que trois biens deviennent soumis aux règles du marché : le travail, la terre et la monnaie. Ces biens sont devenus des marchandises que Polanyi appelle des *marchandises fictives*. De la sorte, le marché n'est pas encastré dans les relations sociales mais ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans la sphère économique conduite par le marché. Ce processus de *désencastrement de l'économie* n'est pas un processus naturel, c'est une construction politique. Cette théorie de Polanyi, ou du moins, cette partie de la théorie de Polanyi s'oppose à la théorie économique néoclassique dominante qui voit le marché comme une organisation naturelle et spontanée de la société.

[188] Selon Bernard Barber (1995) le processus de désencastrement que met en lumière Karl Polanyi n'est pas compatible avec la définition de l'encastrement proposée par ce dernier.
« Polanyi décrit le marché comme « désencastré », les deux autres types d'échanges économiques [la réciprocité et la redistribution] étant plus « encastrés » dans les autres éléments socio-structurels de la société. […] Notre proposition forte, contrairement à celle de Polanyi, est que toutes les économies sont inévitablement encastrées. […] Parler de désencastrement du marché détourne notre attention de l'analyse de ce que représente cette interdépendance. » (Barber, 1995, p. 400, cité et traduit par Plociniczak, 2008, p. 160)

Nous nous intéressons ici aux origines du concept d'encastrement, c'est pourquoi nous retenons ici du travail de Polanyi qu'il est le premier auteur à soutenir que les actions économiques sont liées aux supports institutionnels de la société dans laquelle elles prennent place, notamment parce que ce sont ces supports qui vont permettre et contraindre l'action économique.

1.2.2. Granovetter et le concept d'encastrement

C'est dans le but d'échapper aux pièges de l'adoption d'une vision sous-socialisée ou sur-socialisée du comportement individuel que Mark Granovetter développe en 1985 le concept d'encastrement.

La vision sous-socialisée consiste à considérer que l'individu est libre de ses choix et totalement autonome. Guidé par la recherche de son intérêt personnel, l'individu prend ses décisions seul et de façon égoïste. Il agit uniquement dans le but d'accroître cet intérêt personnel. Il connaît ses propres objectifs et va utiliser les moyens les plus appropriés pour atteindre ces buts. L'individu est alors considéré comme sans famille, sans tribu, sans ami, sans coutume… Il est uniquement l'être calculateur qui va chercher à minimiser ses peines et maximiser ses plaisirs, l'*homo-oeconomicus*. Le trait principal de cet individu est qu'il est analysé comme un atome. Son action, dans une situation de concurrence pure et parfaite, n'influence d'aucune manière les autres individus considérés eux-mêmes comme des *homo-oeconomicus*. Cette vision atomistique des individus permet au théoricien de dessiner une situation idéale, c'est-à-dire une situation dans laquelle les individus disposent du plus grand bien être possible. De la sorte, tous les liens interpersonnels, qui ne permettent pas aux individus de minimiser leurs peines et maximiser leurs plaisirs égoïstement, ne sont pas souhaitables. Ils ne permettent pas à la société d'atteindre la situation dite optimale. Sébastien Plociniczak (2004) nous rappelle par ailleurs que cette idée est ancienne puisque Adam Smith y faisait déjà référence dans son ouvrage *Richesse des Nations* (1776).[189]

[189] « Il est rare que les gens du même métier se trouvent réunis, fût ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix. Il est impossible, à la vérité, d'empêcher ces réunions par une loi qui puisse s'exécuter, ou qui soit compatible avec la liberté et la justice ; mais si la loi ne peut pas empêcher des gens du même métier de s'assembler quelquefois, au moins ne devrait-elle rien faire pour faciliter ces assemblées, et bien

La vision sur-socialisée de l'action individuelle consiste quant à elle à considérer que l'individu agit seulement selon les normes et coutumes qui l'entourent. Cette vision sur-socialisée du comportement individuel renvoie généralement à la sociologie parsonienne,[190] mais celle-ci trouve également sa place au sein de l'analyse économique.

> « Plus récemment, lorsque les économistes se sont intéressés aux « influences sociales », ils y ont vu des processus par lesquels les acteurs acquièrent des coutumes, des habitudes ou des normes qu'ils suivent mécaniquement et automatiquement, indépendamment de ce que leur dicterait un choix rationnel. » (Granovetter, 1985 [2000], p. 80)[191]

Granovetter fait d'ailleurs explicitement référence aux travaux de Gary Becker (1976). Il remarque que Becker tente de prendre en compte le statut social de l'acteur économique. Selon lui, Becker ne va pas suffisamment loin dans sa démarche car il ne prend pas en compte le réseau social dans lequel s'inscrit chaque individu, il se limite à attribuer des objectifs aux individus uniquement selon leur statut social.

> « Le comportement d'un acteur est directement dicté par le rôle attaché à sa position et par l'ensemble de ces rôles ; les interactions entre ouvriers et contremaitres, maris et femmes, criminels et juges sont analysées, mais ces relations sont supposées être entièrement déterminées par le rôle attribué à chaque type d'individu. » (Granovetter, 1985 [2000], p. 83)

Il est considéré que le statut social de chaque individu s'impose à lui et l'individu se comporte uniquement selon ce statut social ne lui laissant aucune autonomie.[192] Cette approche du comportement individuel n'attribue aucune capacité à l'individu d'effectuer ses propres choix, il est, là encore, considéré comme un atome du système.[193] C'est ici que réside le point

---

moins encore pour les rendre nécessaires. Un règlement qui oblige tous les gens du même métier, dans une ville, à faire inscrire sur un registre public leurs noms et demeures, facilite ces assemblées ; il établit une liaison entre les individus qui autrement ne seraient peut-être jamais connus, et il donne à chaque homme de métier une indication pour trouver toutes les autres personnes de sa profession. » (Smith, 1976 [1991], pp. 205-206)

[190] C'est d'ailleurs, selon Parsons, ce type d'approche qui va permettre à la sociologie de se différencier de la science économique (voir le premier chapitre de cette thèse).

[191] Mark Granovetter fait notamment référence aux travaux des économistes Mickael Piore (1975) et Samuel Bowles et Herbert Gintis (1975).

[192] La critique de cette approche sur-socialisée s'inscrit dans la continuité de la critique de Dennis Wrong (1961) que nous avons déjà évoquée dans cette thèse (voir le deuxième chapitre de cette thèse).

[193] Notons que Granovetter ne fait pas référence à l'article de Becker « A Theory of Social Interactions » (1974). Cet article permet pourtant de relativiser la critique que Granovetter porte à Becker. L'économiste Becker y souligne la nécessité de prendre en compte les contraintes liées aux institutions sociales dans la théorie des choix

commun avec l'approche sous-socialisée du comportement individuel : pour Granovetter, « les deux stratégies théoriques sont profondément similaires » (Granovetter, 1995, p. 12) et « l'inverse de l'idée d'atomicité correspond à [ce qu'il désigne par] le terme d'embeddedness » (Granovetter, 1982, p. 11, cité et traduit par Plociniczak, 2004, p. 4).

Granovetter reproche à chacune de ces visions de ne jamais prendre en compte les relations interpersonnelles. S'interrogeant alors sur l'articulation entre les actions économiques liées à l'échange marchand et les actions non-économiques, Granovetter défend l'idée selon laquelle les acteurs ne sont pas uniquement guidés par leur intérêt personnel mais aussi par leur environnement social. L'objectif de Mark Granovetter est de dévêtir l'agent économique de son anonymat et de considérer l'individu comme ayant des relations sociales qui peuvent l'influencer dans ses choix. Selon lui, les actions économiques sont encastrées dans le tissu social dans lequel évolue l'acteur.

Granovetter identifie deux types d'encastrement : l'encastrement relationnel et l'encastrement structurel. L'encastrement relationnel recouvre l'influence exercée par les relations sociales de l'individu sur son comportement. Toutes ses relations sociales ne se valent pas, elles exercent une influence plus ou moins forte selon la nature même de ces relations (Granovetter, 1973).

> « La définition suivante prend en compte la plupart des idées intuitives que l'on trouve dans la notion de « force » d'un lien interpersonnel : la force d'un lien est une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien. » (Granovetter, 1973 [2000], pp. 46-47)

---

rationnels. Son objectif est de montrer comment les comportements des agents sont liés les uns aux autres s'inscrivant ainsi dans ce qu'il appelle un « environnement social ».
« Cet essai utilise des outils simples de la théorie économique pour analyser les interactions entre le comportement de certaines personnes et celui de personnes de caractéristiques différentes. Alors que ces interactions sont mises en évidence dans la littérature sociologique et anthropologique contemporaine, et ont été considérées comme la pierre angulaire du comportement par plusieurs éminents économistes du 19ème siècle, elles ont été largement ignorées dans la littérature économique moderne. » (Becker, 1974, p. 1090, notre traduction)
« This essay uses simple tools of economic theory to analyze interactions between the behavior of some persons and different characteristics of other persons. Although these interactions are emphasized in the contemporary sociological and anthropological literature, and were considered the cornerstone of behavior by several prominent nineteenth-century economists, they have been largely ignored in the modern economic literature. » (Becker, 1974, p. 1090)

Ces relations sociales entre les individus ont une histoire[194] (Nooteboom, *et al*, 1997). Fondé sur l'hypothèse d'encastrement, le travail d'Alan Kirman (2001) illustre parfaitement cette idée. Il s'est intéressé au fonctionnement du marché au poisson de la ville de Marseille et plus précisément aux fondements de la décision des acheteurs de poissons. La stratégie pratiquée sur ces marchés par ces acheteurs consiste à s'adresser toujours au même grossiste, quel que soit le prix proposé. Le lien social que construisent le vendeur et l'acheteur permet au premier de vendre son poisson au meilleur prix et au second d'accéder à un poisson de bonne qualité. Dans cet article, Kirman montre que les acteurs économiques, ici les acheteurs de poissons, agissent selon ces liens sociaux faisant alors abstraction des considérations économiques qui sont pourtant le fondement de la théorie économique néoclassique. Le lien marchand est par conséquent indissociable du lien social.

Le seul encastrement relationnel n'est cependant pas suffisant car il ne permet pas d'échapper au problème de l'atomicité du comportement. Certes, il permet de prendre en compte les relations sociales de chaque individu mais c'est la dyade, c'est-à-dire la relation entre deux individus, qui devient l'atome (Granovetter, 1985). L'encastrement structurel proposé par Granovetter vise alors à intégrer chaque relation bilatérale dans un ensemble plus large de relations sociales. C'est cet encastrement structurel qui va justifier le recours à la théorie des réseaux sociaux sur laquelle nous reviendrons plus loin dans cette section.

Alors que le terme d'encastrement renvoie à deux concepts différents, notre étude bibliométrique[195] montre que c'est la conception « granoveterienne » de l'encastrement qui est préférée en économie, plutôt que la conception « polanyienne ». C'est la raison pour laquelle la suite de ce chapitre est exclusivement consacrée à la conception « granoveterienne » de l'encastrement. Granovetter a emprunté à Polanyi le terme d'encastrement qui renvoie à la relation entre la sphère économique et la sphère sociale ; c'est d'ailleurs le principal point de convergence entre les deux auteurs puisque Granovetter ne se reconnaît pas dans l'encastrement comme opposition entre les sociétés primitives et les sociétés modernes (Granovetter, 2000).[196] D'ailleurs, lors d'une table ronde organisée en

[194] Hans Berger *et al.* (1995) parlent d'*encastrement historique*.
[195] Voir p. 161.
[196] « 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

2002 en l'honneur de Karl Polanyi, Mark Granovetter confirme son détachement par rapport à la définition « polanyienne » de l'encastrement :

> « Laissez-moi revenir sur mon usage original et dire ce qu'il signifie et comment j'en suis venu à l'utiliser. C'est certainement vrai, […], que j'utiliser le terme 'embeddedness' dans une voie plus restreinte et quelque part différente de celle que Polanyi l'employait. La raison est que je n'ai pas essayé de reprendre le terme de Polanyi, et de le réapproprier pour le réintroduire. » (Krippner *et al.*, 2004, p. 113, cité et traduit par Plociniczak, 2008, pp. 163-164).

1.3. Les implications théoriques et méthodologiques de l'importation du concept d'encastrement en économie

L'étude bibliométrique de ce chapitre[197] nous apprend que le concept d'encastrement proposé par Granovetter occupe une place grandissante en économie. C'est pourquoi nous nous intéressons ici à ce qu'implique l'importation de ce concept en économie tant sur le plan théorique que sur le plan méthodologique. Il s'agit ici de questionner la portée de cette filiation théorique en économie. Nous nous demandons plus précisément comment le concept d'encastrement bouleverse les considérations du comportement individuel en économie. Nous nous intéresserons dans un premier temps à un défi que doit relever la science économique traditionnelle, celui de mieux considérer la sphère sociale **(1.3.1)**,[198] puis nous verrons dans un deuxième temps comment la théorie économique standard s'attache à considérer la sphère sociale des acteurs **(1.3.2)**. Enfin, dans un troisième temps nous verrons que l'importation en économie du concept sociologique d'encastrement, tel que proposé par le Granovetter, renouvelle l'approche de l'environnement social jusque-là considéré en économie **(1.3.3)**.

---

eux et se complètent comme modes d'allocation des ressources dans toutes les sociétés, il est clair que je me sens beaucoup plus proche du second. » (Granovetter, 2000, p. 39)

[197] Voir p. 161.

[198] Nous qualifions de « traditionnelle » la branche de la science économique fondée sur l'hypothèse de rationalité, substantive ou limitée, des individus.

1.3.1. Mieux considérer la sphère sociale, un défi pour la science économique

La théorie standard stipule que la décision économique est un choix effectué dans un environnement plus ou moins stable où toutes les relations de causes à effets sont parfaitement définies. Cette théorie stipule que l'acteur est capable d'intégrer toute nouvelle information dans son système de décision lui permettant ainsi d'estimer une nouvelle fois son champ d'options possibles (Grandori, 2010). On assiste pendant la seconde moitié du 20ème siècle au développement d'un certain nombre de travaux économiques pointant du doigt les limites de l'analyse économique fondée sur l'hypothèse selon laquelle les individus seraient parfaitement rationnels. Ainsi, la proposition de la rationalité limitée de Herbert Simon (1955, 1957) est fondée sur l'idée selon laquelle les individus n'ont pas accès à toute l'information et ne sont pas capables de traiter l'intégralité des informations dont ils disposent. Les individus, conscients de leurs limites, adoptent alors des stratégies leur permettant d'atteindre un niveau de satisfaction suffisant. L'individu va se contenter de trouver des solutions non plus optimales mais satisfaisantes. On ne considère pas l'individu comme irrationnel mais comme limité dans sa capacité réflexive. Cette conception de la rationalité ne permet pas d'échapper à la vision atomistique sous-socialisée et du comportement individuel.

Pierre Cahuc, Hubert Kempf et Thierry Verdier (2001) mettent en lumière une triple insuffisance de la science économique traditionnelle basée sur l'hypothèse de rationalité des individus. Cette classification nous intéresse particulièrement tant elle constitue le fondement d'un certain nombre de travaux portant sur l'encastrement (à l'image des travaux de Vicente, 2002) et de travaux portant sur les relations entre économie et sociologie (voir par exemple Gautié, 2004, 2007).

La première de ces insuffisances concerne la pauvreté de l'approche du comportement individuel. Chaque individu est supposé agir seul, sans aucun interaction, directe ou indirecte, avec les autres agents. La deuxième est la réduction de l'analyse économique à la sphère marchande alors que d'autres considérations, psychologiques ou sociales, peuvent contribuer à expliquer la structure des activités économiques. C'est un défi auquel tentent déjà de faire face quelques économistes à l'image, par exemple, de Yamina Tadjeddine et de Yann Algan. Yamina Tadjeddine (2000) montre par exemple que les décisions spéculatives sur les marchés financiers reposent parfois sur des fondements cognitifs : les spéculateurs s'appuient

généralement sur une représentation qu'ils ont du fonctionnement du marché. Tadjeddine souligne alors l'importance des croyances dans les comportements économiques. Yann Algan, Pierre Cahuc et André Zylberberg (2012)[199] soulignent quant à eux l'importance de l'absence de confiance des acteurs sur l'économie française. Selon eux, la confiance serait source, entre autres, de performance économique. Enfin, la troisième insuffisance est la négligence totale de la dynamique sociale des systèmes de préférences, systèmes qui sont pourtant au cœur de l'analyse économique traditionnelle. Alors que les sociologues et anthropologues montrent que les individus sont issus d'un environnement social pouvant marquer leurs comportements, la question de l'émergence, ou de la construction, de ces préférences est insuffisamment explorée en économie.

Face à ces trois insuffisances, la science économique a pour défi de mieux considérer la sphère sociale. Elle fait plus précisément face à trois enjeux majeurs (Cahuc *et al.*, 2001). Le premier est l'engagement d'une réflexion sur la définition de l'individu en économie. Le second enjeu est la nécessité d'enrichir le dialogue entre la science économique et les autres sciences sociales, notamment la sociologie et la psychologie sociale, afin de doter la science économique d'une plus grande richesse conceptuelle. Enfin, le troisième enjeu est une meilleure compréhension de la dynamique de marché. Conscients des insuffisances de leurs analyses, certains économistes ont tenté depuis Adam Smith d'intégrer ces éléments de la sphère sociale dans leurs analyses (Cahuc *et al.*, 2001).

1.3.2. La prise en compte de la sphère sociale par la théorie économique standard

> « Dans la plupart des cas, […] le transfert vise à penser les problèmes dont une théorie n'arrive pas à produire les concepts. » (Ménard, 1981, p. 148)

La science économique a jusqu'alors tenté de prendre en compte la sphère sociale en économie de deux façons différentes. La première consiste à faire de cette sphère sociale une variable exogène du comportement individuel **(1.3.2.1)**, la seconde consiste à tenter de faire interagir les agents entre eux **(1.3.2.2)**.

[199] Voir également les travaux de Yann Algan et Pierre Cahuc (2007, 2014).

1.3.2.1. La sphère sociale comme variable exogène

La microéconomie standard, basée sur l'hypothèse de rationalité substantive des agents économiques, intègre l'environnement social des acteurs économiques dans la représentation qu'elle se fait des comportements individuels. Cet environnement, *ad hoc*, s'intègre dans les modèles microéconomiques de deux façons différentes.

La première de ces façons consiste à attribuer aux agents économiques des objectifs d'ordre sociaux. La microéconomie standard peut supposer l'individu altruiste.

> « L'altruisme est défini comme l'internalisation dans la fonction d'utilité de l'individu i de la fonction d'utilité d'un individu j ou d'une variable x_j représentative de l'utilité de l'individu j (le revenu de j, la consommation de j) avec i ≠ j. Cette définition a été développée notamment par Marglin (1963), Kolm (1966), De Aless (1969), Hochman et Rodgers (1969). La fonction d'utilité est dite interdépendante. On peut l'écrire pour un individu i :
>
> $$U_i\,[u_i(x_i), u_j(x_j)] \text{ ou } U_i\,(x_i, x_j)$$ »
>
> (Ballet, 2000, p. 791)

On peut par exemple supposer qu'un individu a pour objectif de maximiser le bien-être de ses voisins. Cette hypothèse permet par exemple à l'économiste de justifier le fait que cet individu se rend régulièrement chez son voisin pour lui tondre sa pelouse gratuitement.

La seconde façon pour le microéconomiste de considérer l'environnement social de l'agent est de lui attribuer des objectifs selon son seul statut social. C'est notamment ce que reproche Mark Granovetter (1985) à Gary Becker. Intéressons nous par exemple à l'étude du crime de Becker. Ce dernier suppose que les criminels ont les mêmes motivations que le reste de la population, ils sont rationnels.

> « La rationalité implique que des individus deviennent criminels en raison des récompenses financières et autres gains du crime comparés à la peine juridique, en tenant compte de la

> probabilité d'appréhension et de conviction, et de la sévérité de la peine. » (Becker, 1993, p. 390, notre traduction)[200]

Selon Becker, l'Etat et ses forces de police ont intérêt à diminuer le nombre de crimes, et doivent pour cela accroître la probabilité d'appréhender les criminels et la sévérité de la peine. Ainsi, le comportement d'un individu dépend de sa position sociale. On suppose par exemple que le criminel tente d'échapper à la police parce que c'est un criminel et que la police tente de capturer le criminel parce qu'elle est la police. On considère également que le criminel n'a pas d'autre relation avec la police que celle d'un criminel et que la relation entre la police et le criminel n'a pas d'histoire, le criminel n'est donc pas un récidiviste et n'a jamais été une victime. Un tel modèle exclut la possibilité pour le criminel d'avoir d'autres relations sociales que celle qu'il a avec la police, ou même que le criminel et le policier aient des relations sociales communes, autant d'éléments qui pourraient influencer le comportement du criminel. L'environnement social de l'acteur est réduit à une relation dyadique qui ne dépend que de la position sociale attribuée à l'acteur, alors même que dans la réalité un individu en occupe plusieurs simultanément. Le criminel n'est pas seulement criminel, il s'inscrit dans un environnement social vaste (familial, professionnel, amical…).

1.3.2.2. La prise en compte des interactions

L'hypothèse de rationalité limitée des acteurs économiques postule que les individus n'ont pas accès à toutes les informations, et qu'ils n'ont pas tous accès aux mêmes informations. Cette asymétrie d'informations conduit les agents économiques à adopter des comportements stratégiques où les décisions des uns peuvent influencer celles des autres. Fondée sur cette conception de la rationalité, la nouvelle microéconomie a tenté, notamment à l'aide de la théorie des jeux, de prendre en compte les interactions entre les individus.

Reprenons à titre d'illustration le célèbre exemple du dilemme du prisonnier. Deux prisonniers sont détenus dans des cellules séparées. La police propose le même marché à chacun des deux prisonniers : « soit tu avoues le braquage, soit tu le nies. Si tu l'avoues alors

[200] « Rationality implied that some individuals become criminals because of the financial and other rewards from crime compared to legal work, taking account of the likelihood of apprehension and conviction, and the severity of punishment. » (Becker, 1993, p. 390)

que ton complice le nie, tu n'iras pas en prison et ton complice restera en prison cinq années. Si aucun de vous deux n'avoue, vous serez enfermés en prison pendant une année chacun, alors que si vous vous avouez l'un et l'autre, vous y resterez pendant trois ans. » La théorie des jeux prévoie alors que chaque individu va avouer le crime alors qu'ils auraient collectivement intérêt à le nier. Au delà des résultats du jeu, ce qui nous intéresse ici est d'observer comment la théorie économique tente de prendre en compte les interactions individuelles.

1.3.3. L'encastrement, une nouvelle approche de l'environnement social

Le concept d'encastrement, tel que proposé par le sociologue Granovetter, renouvelle l'approche de l'environnement social des acteurs pour deux raisons : d'abord parce ce concept va au-delà de celui de rationalité économique sans s'y opposer **(1.3.3.1)** mais aussi parce que l'utilisation de ce concept est liée à la méthode de l'analyse des réseaux **(1.3.3.2)**.

1.3.3.1. Encastrement et rationalité : quelle articulation ?

Selon Granovetter, les comportements économiques des individus s'inscrivent dans leur environnement social. Leurs comportements dépendent donc des relations qu'entretiennent ces individus avec leur entourage (encastrement relationnel) et de l'inscription de cet entourage dans un ensemble social encore plus vaste (encastrement structurel).

Le concept d'encastrement proposé par Granovetter s'oppose à l'approche de la sphère sociale comme variable exogène. En effet, attribuer des objectifs sociaux aux agents économiques ne laisse aucune place à l'interaction entre les individus, ni sur les fondements de ces objectifs. On ne fait que supposer que l'individu, libre de ses choix, est guidé par la recherche de son intérêt personnel. L'hypothèse de rationalité substantive n'est pas suffisante selon Granovetter. Cette approche du comportement individuel, qu'il qualifie de sous-socialisée, ne permet pas de suffisamment considérer l'environnement social des acteurs.

Prenant en compte l'incertitude et les limites cognitives des acteurs, le concept de rationalité limitée est le fondement de la nouvelle microéconomie et d'un certain nombre de travaux questionnant les interactions entre les individus. Ce concept fait selon nous l'objet de deux différences majeures avec le concept d'encastrement. La première différence est qu'en supposant le comportement de l'individu encastré dans son environnement social, l'influence de cet environnement social n'est pas nécessairement perçue par l'individu alors que le concept de rationalité limitée suppose que l'acteur économique contrôle l'ensemble de ses actions. S'il adapte une action à celle d'un autre acteur c'est pour des raisons stratégiques. La deuxième différence concerne la relation entre l'acteur économique et son environnement social. En effet, si le concept de rationalité limitée permet de prendre en compte certaines interactions entre les acteurs, il ne permet pas d'inscrire ces relations dyadiques dans un environnement social plus large.

Ainsi, selon Granovetter, la théorie économique standard ne prend pas en compte la sphère sociale de façon satisfaisante. En supposant que les individus conduisent leurs actions, dont ils sont maîtres, dans un environnement social complexe, c'est-à-dire ne se limitant pas au niveau de la dyade, le concept d'encastrement dépasse ces conceptions économiques traditionnelles. L'insuffisance des principales formes de rationalité développées dans la théorie économique standard ne conduit pas le sociologue à écarter ces conceptions de son analyse, mais à les compléter.

> « Nous pensons […] que bien que l'hypothèse de rationalité du comportement soit toujours problématique, elle constitue une bonne hypothèse de travail qu'il ne faut pas rejeter trop rapidement. En effet, il est possible qu'un comportement qui semble non rationnel, cesse de l'être, dès lors que l'on tient compte de toutes les contraintes qui caractérisent une situation. » (Granovetter, 1985 [2000], p. 111)

L'importation du concept d'encastrement en économie renouvelle l'approche du comportement individuel jusqu'ici utilisée. Le projet que porte Granovetter, à travers la proposition du concept d'encastrement, n'est pas de s'opposer à la théorie économique standard mais de la compléter.

1.3.3.2. Une nouvelle approche méthodologique : l'analyse des réseaux

En dépassant l'approche traditionnelle de la rationalité économique, le concept d'encastrement pose la question de l'approche méthodologique pertinente.

L'approche par l'encastrement consiste à questionner « la façon dont le comportement est 'encastré' dans des systèmes stables de relations sociales » (Granovetter, 1994, p. 85). Selon Granovetter (1985), une telle approche repose sur une analyse en termes de réseaux de relations sociales tant ceux-ci « pénètrent de manière irrégulière, et à des degrés divers, les différents secteurs de la vie économique » (Granovetter, 1985 [2000], p. 90).

L'analyse de réseaux consiste d'abord en la représentation graphique des agents (généralement à l'aide de points) et des relations entre ces agents (à l'aide des liens entre les points).[201] Ceci permet de rendre compte des relations entre différents agents (encastrement relationnel) et de l'inscription de ces relations dans un environnement social plus large (encastrement structurel). Elle consiste ensuite en l'étude d'un certain nombre de paramètres chiffrés permettant d'étudier la structure du réseau, à l'image par exemple des mesures de centralité comme la proximité, l'intermédiarité et le prestige.[202] Cette méthode a donc pour principale force de pouvoir rendre compte de la place d'un individu dans son environnement social.[203]

---

[201] Quelques principes fondamentaux d'analyse des réseaux sociaux sont présentés dans l'annexe 5.

[202] Pour plus de détails sur ces indicateurs, voir les travaux de Stephen Borgatti (2005), Martin Everett et Stephen Borgatti (2005), Stanley Wasserman et Katherine Faust (1994) ou Linton Freeman *et al.* (1979).

[203] Cette méthode fait selon nous l'objet de deux principales faiblesses : la difficulté à recueillir les informations nécessaires à ce type d'analyse et l'impossibilité de fournir des prévisions. La première difficulté est technique, notamment parce que la collecte exhaustive des données est très délicate pour l'analyste. Il lui faut questionner individuellement l'ensemble des acteurs sur le nombre de contacts et la nature de leurs relations (Burt, 1980). Or il est impossible pour un acteur, à un moment donné, de faire une liste exhaustive de tous ses contacts (Borgatti, 2005). Les chercheurs s'accommodent généralement d'un nombre limité de relations sociales attribuées à chaque individu. L'outil le plus utilisé est le *network generator* qui consiste à faire énumérer les contacts par chaque acteur en leur évoquant des thèmes spécifiques. On demande également aux individus interrogés de faire des extrapolations sur les relations qui peuvent exister entre leurs contacts, les contacts de leurs contacts, etc... (voir l'article de James Pustejovsky et James Spillane (2009) à propos des biais liés à cette méthode). La seconde limite concerne la difficulté à prédire un comportement futur comme tentent de le faire les modèles microéconomiques traditionnels. Même si nous avions stipulé que la position d'un individu dans son environnement social peut orienter ses actions économiques, ces dernières ne restent pas moins objet d'incertitude. Les tentatives de prévisions en analyse de réseaux sont liées à la subjectivité de l'observateur et à la force qu'il attribue à chaque relation dyadique.

Notre lecture des travaux économiques reposant sur une conception « granoveterienne » de l'encastrement, identifiés dans le travail bibliométrique de cette section[204], confirme l'idée selon laquelle le recours au concept d'encastrement est généralement associé à la méthode de l'analyse des réseaux. Selon Philippe Steiner (2001a), le recours à l'analyse de réseaux est lié à l'originalité de la proposition de Granovetter.

> « Granovetter considère que l'on se situe toujours dans un entre-deux où la vie sociale et l'activité économique interagissent. (…) La sociologie économique qui en découle est alors fortement liée à l'analyse de réseaux dans la mesure où cette dernière offre la possibilité de faire le lien entre la rationalité de l'acteur et les contraintes systémiques du réseau que l'acteur contribue à créer de par ses relations sociales : le réseau des relations personnelles est alors un levier méthodologique largement utilisé pour convaincre de la pertinence de la notion d'encastrement social de l'action économique. » (Steiner, 2001a, p. 382)

L'importation en économie du concept sociologique d'encastrement nécessite la mobilisation d'une méthode qui était jusqu'alors non utilisée pour l'étude des comportements individuels : l'analyse des réseaux. En ce sens, l'impact méthodologique de cette filiation théorique est fort, le concept importé n'est pas compatible avec les outils de la théorie standard.

Sébastien Plociniczak (2008) soutient que l'impact du concept d'encastrement est limité en économie. Si le nombre de travaux académiques qui se réfèrent à l'encastrement y est effectivement encore modeste, l'impact de cette filiation théorique est considérable sur les plans théorique et méthodologique. L'importation du concept d'encastrement en économie permettrait notamment de mieux considérer la sphère sociale dans l'analyse économique sans pour autant s'affranchir de l'hypothèse de rationalité des acteurs. Cette filiation théorique se traduit sur le plan méthodologique par la mobilisation d'outils que ne considérait pas la théorie économique standard.

[204] Voir p. 167.

Section 2. L'appropriation du concept d'encastrement en économie - Le cas de l'économie géographique -

Nous avons vu dans la première section de ce chapitre que les enjeux théoriques et méthodologiques de l'importation en économie du concept sociologique d'encastrement sont extrêmement forts. Nous en avions cependant adopté une lecture très généraliste. Dans cette section, nous nous intéressons à l'importation du concept d'encastrement dans un champ plus restreint : l'économie géographique. Nous souhaitons focaliser notre attention sur le cas de l'économie géographique pour deux raisons. Premièrement, parce que notre analyse bibliométrique nous montre qu'une large part des réflexions associées au concept d'encastrement, près de 12%, est publiée en économie géographique. La deuxième raison est que l'économie géographique est propice à l'utilisation du concept d'encastrement dans la mesure où elle y questionne certains concepts fondamentaux comme la proximité (Block, 2002 ; Boekema et Rutten, 2004).

L'économie géographique a pour principal objectif d'expliquer les choix de localisation des activités économiques (Fujita et Thisse, 1997). A travers la proposition d'une cartographie générale simplifiée de l'économie géographique, cette section a pour ambition, non pas de retracer l'histoire de la théorie des choix de localisation, mais de comprendre pourquoi certains économistes de ce champ ont recours au concept d'encastrement et comment l'appropriation de ce concept a renouvelé l'économie géographique. Nous verrons alors qu'en économie géographique le recours aux hypothèses de rationalité substantive et d'encastrement s'inscrit dans des projets scientifiques différents. L'hypothèse d'encastrement a pour but de fournir des explications plus précises du comportement des acteurs ; or ce n'était pas le but des travaux de Paul Krugman ou d'Alfred Weber auxquels nous nous intéresserons. Ils n'avaient pas pour objectif d'expliquer le comportement des acteurs mais de fournir des prévisions quant à leur localisation. Le recours à l'hypothèse de rationalité, et autres hypothèses liées aux caractéristiques des territoires proposées par Weber, ont pour but de simplifier la réalité afin d'établir des prévisions et non de décrire précisément cette réalité.

Nous nous intéresserons dans un premier temps aux hypothèses et aux méthodes auxquelles a recours l'économie géographique traditionnelle. Par souci de clarté, nous limiterons notre analyse aux travaux de Weber **(2.1)**. La mondialisation des biens, services et des capitaux pendant les années 1980 et 1990 a contribué à la construction d'une nouvelle approche du territoire et de la localisation des activités économiques. Cette nouvelle approche du territoire donne lieu à deux principaux développements théoriques. Le premier de ces développements est la « nouvelle économie géographique » qui constitue l'approche dominante durant les années 1990 (Fujita *et al.,* 1999), et nous verrons dans un second temps quels sont les fondements de cette « nouvelle économie géographique » proposée par Paul Krugman **(2.2)**. Le deuxième courant théorique est développé par le groupe de recherche *Dynamique et proximités* dont les travaux reposent sur l'hypothèse d'encastrement de Mark Granovetter (1985) ; nous verrons alors dans un dernier temps que l'appropriation du concept sociologique d'encastrement en économie géographique s'inscrit dans une démarche visant à adopter une hypothèse proche de l'observation et permettant de fournir des explications plus précises du comportement des acteurs **(2.3)**.

2.1. L'économie géographique traditionnelle – Le cas de Weber

Notre objectif ici est d'identifier les fondements de l'économie géographique traditionnelle. Sur quelles hypothèses et méthodes est-elle fondée ? Pour cela, nous limitons notre analyse aux travaux d'Alfred Weber.[205] Ce ne sont pas les premiers travaux s'intéressant à la localisation spatiale des activités économiques,[206] mais les travaux de Weber, tant par les hypothèses **(2.1.1)** que par les méthodes auxquelles il a recours **(2.1.2)**, sont la base d'un certain nombre de travaux en économie géographique faisant de lui un pionnier de l'économie géographique (Pitzl, 2004).

[205] Nous invitons le lecteur à prendre garde de ne pas confondre Alfred Weber avec son frère, Max Weber, évoqué plus haut dans cette thèse.
[206] Johann Von Thünen, s'est par exemple intéressé dès la fin du 19ème siècle à la localisation des activités agricoles.

2.1.1. Hypothèses

Cinq hypothèses caractérisent généralement les modèles relevant de l'économie géographique traditionnelle. Les deux premières caractérisent l'individu et son comportement, les trois suivantes concernent le territoire et ses caractéristiques.

La première hypothèse est celle de rationalité du comportement individuel. Il est ainsi supposé que chaque individu, consommateur ou producteur, tente de maximiser son objectif. En admettant que le profit est le seul objectif du producteur, on suppose alors que chaque producteur tente de maximiser son profit en diminuant son coût de transport, en se spécialisant dans la production qui lui est la plus rentable…

La seconde hypothèse de ces modèles est celle de concurrence pure et parfaite. Ainsi, le poids de chaque individu est négligeable, faisant de lui un *price-taker* ; les individus disposent gratuitement et immédiatement de toutes les informations concernant le marché ; leur production est homogène ; les consommateurs et producteurs peuvent quitter un marché, ou y entrer, gratuitement et sans délai. Enfin, les facteurs de production peuvent eux aussi circuler sans délai et sans coût. Ainsi, chaque individu est en mesure de choisir la meilleure localisation pour son activité.

Ces deux hypothèses sont courantes en microéconomie standard. Les premières analyses théoriques en économie géographique ont également ajouté trois hypothèses très restrictives quant aux caractéristiques des territoires.

La troisième est l'isotropie spatiale également appelée *hypothèse de plaine des transports*. On suppose que l'espace est homogène. Cette homogénéité caractérise l'environnement géologique et démographique, la fertilité des sols, la localisation et l'importance des villes, la répartition des ressources naturelles et des matières premières… On suppose l'individu localisé dans cette plaine au sein de laquelle il peut se déplacer dans n'importe quelle direction sans obstacle et à la même vitesse. Cette hypothèse revient à considérer l'environnement de l'individu comme neutre, ne pouvant pas influencer les déplacements d'un individu qui est alors totalement maître de ses déplacements et de sa localisation.

La quatrième hypothèse est celle dite de trilogie du transport. On suppose dans ces modèles (1) que les individus ont recours à un seul moyen de transport ; (2) que le coût de transport est proportionnel à la distance ; (3) et que la liberté de circulation est totale. Cette hypothèse est donc liée à celle d'isotropie spatiale, c'est parce que le territoire est parfaitement homogène que le transport est ainsi caractérisé.

Enfin, la cinquième hypothèse concerne la présence d'un centre unique. Cette hypothèse stipule que chaque activité, qu'elle soit industrielle ou agricole, dispose d'un centre, qui représente la localisation d'un marché des produits agricoles et industriels. Ce centre peut être une ville ou une capitale, selon l'échelle à laquelle est située l'analyse.

En plus des hypothèses énoncées précédemment, la modélisation d'Alfred Weber repose sur quelques hypothèses spécifiques au secteur industriel, Premièrement, il considère la localisation industrielle comme ponctuelle. La localisation d'une firme n'empêche pas la localisation d'une autre firme au même endroit. Deuxièmement, il suppose que les matières premières ont une localisation géographique spécifique, elles ne sont pas accessibles en tout lieu. Troisièmement, les produits finis s'écoulent sur un marché localisé,[207] et enfin, quatrièmement, la main d'œuvre est repartie en bassins, chacun d'entre eux fournit de la main d'œuvre à un taux de salaire donné.

Ces hypothèses très restrictives, tant en ce qui concerne l'individu et son comportement que celles concernant le territoire et ses caractéristiques, permettent au modélisateur de fournir des prévisions quant à la localisation des activités économiques.

Selon Weber, les coûts de transports des *inputs*, matières premières ou produits intermédiaires constituent le principal facteur de la localisation des activités industrielles. Pour fonctionner une usine a besoin de matières premières (P), d'énergie (E), et d'un marché (M). C'est la localisation de ces trois éléments qui va déterminer la localisation de l'entreprise. Il s'agit de minimiser les coûts de transport compte tenu de la localisation des matières premières, de l'énergie et du marché.

[207] Ce marché localisé est comparable à la *ville-centre* de Von Thünen (1826)

2.1.2. Méthodes

Weber propose trois méthodes pour déterminer la localisation optimale de l'industrie : l'algèbre, la géométrie et la mécanique.

La méthode algébrique consiste à minimiser la distance de l'entreprise aux points d'approvisionnement ou de livraison P, E et M.

$$Min\ C = Min\ (a.P_x + b.E_x + c.M_x)$$

Avec C : coût de transport total

$a.P_x$: le coût de transport des matières première nécessaire à la construction de x

$b.E_x$: le coût de transport de l'énergie nécessaire à la construction de x

$c.M_x$: le coût de transport nécessaire à la distribution de x

La localisation de l'activité a alors lieu à l'endroit permettant de minimiser *C*, le coût de transport total.

La méthode géométrique consiste à (1) tracer un triangle entre les trois points P, E et M, représentant ainsi la localisation des matières premières, de l'énergie et du lien de distribution ; et (2) d'en identifier le centre de gravité à l'aide de l'intersection des médiatrices.[208] L'idée étant de localiser l'activité économique au plus proche du point de gravité.

Enfin la troisième méthode est mécanique. Weber développe alors un raisonnement analogue à ceux utilisés en sciences physiques.

> « Usant d'un analogue emprunté à la mécanique rationnelle, et dû à Varignon, Weber montre comment on peut trouver le point optimum en considérant des forces d'attraction exercées par les sommets du triangle. Deux forces d'attraction pouvant toujours être ramenées à une

[208] Voir l'annexe 6.

> résultante unique, cette méthode permet sans autres la généralisation à plus de trois points donnés. » (Schärlig, 1969, pp. 17-18)

Alfred Weber se réfère explicitement à Pierre Varignon et illustre même son propos à l'aide du schéma de Varignon.[209] Ce mécanisme à base de poulies et de poids permet de visualiser la démarche de Weber justifiant la localisation d'une firme vers les produits intermédiaires dont le coût de transport est le plus élevé (Blanc, 2001). Ainsi, ce sont les coûts de transport de chacune des matières premières et la localisation du marché qui expliquent la localisation optimale de l'activité industrielle alors appelée « point de Weber » (Bailly et Beguin, 1982, p. 139).

Weber enrichit son analyse en y introduisant le coût du travail, qui contribue lui aussi à la localisation des activités industrielles. En effet, une fois localisée, selon les coûts de transport liés à son approvisionnement en matières premières et à la distribution de ses produits finis, l'industrie peut encore déplacer son activité selon les prix de la main d'œuvre exercés dans son bassin ou dans les bassins voisins. Il existe selon Weber, une *isodapane critique*, frontière géographique virtuelle, à partir de laquelle le déplacement de son activité, vers un bassin où le coût de la main d'œuvre est moins élevé, ne permet pas de compenser la hausse des coûts de transport.

La démarche analytique de Weber, comme celle menée dans les prolongements de ses travaux,[210] consiste dans un premier temps à attribuer un objectif à chaque individu, on suppose par exemple que chaque individu cherche à maximiser son profit et qu'il cherche la localisation optimale pour sa firme. On suppose également qu'il est rationnel, au sens substantif du terme, et qu'il adopte un comportement « mécanique. » C'est en cela que la méthode dite mécanique de Weber nous intéresse, elle illustre la représentation que se font les économistes du comportement individuel. Ils utilisent des outils similaires à ceux utilisés par

---

[209] Voir l'annexe 7.

[210] Les travaux d'Alfred Weber vont connaître un certain nombre de développements et d'extensions. Ainsi, à partir des mêmes hypothèses et en utilisant les mêmes méthodes, Tord Palander (1935) introduira des notions jusque là négligées comme les variations de prix et les aires de marché. Il a principalement recours à des méthodes géométriques difficilement utilisables en dehors de l'étude de cas particuliers (Schärlig, 1969). Edgar Hoover (1937, 1948) va quant à lui développer les idées de ses prédécesseurs en élargissant les hypothèses de bases énoncées précédemment, il va notamment considérer l'existence de plusieurs moyens de transport, de coûts de transports non proportionnels à la distance, de la spécificité de certains produits… August Lösch (1940) montre que la demande est la variable fondamentale de la localisation spatiale des firmes. Il explique que ce n'est pas le coût minimum qui justifie la localisation d'une activité, mais l'écart entre le revenu et le coût minimum, c'est-à-dire le profit.

les sciences de la nature, et plus précisément ici de la science physique. L'objectif est de prévoir le comportement humain, ici le théoricien est capable d'identifier avec précision la localisation optimale des activités industrielles vers laquelle tend la localisation effective des activités.

2.2. L'émergence de la nouvelle économie géographique dans les années 1990

Le développement de l'Union Européenne et des Accords de Libre Echange Nord Américains (ALENA) durant les années 1980 et 1990 a contribué à la disparition de certaines frontières économiques. La mondialisation de l'économie pose la question aux décideurs politiques des moyens permettant attirer les entreprises sur un territoire et a renouvelé le questionnement des économistes quant au rôle de l'espace dans l'analyse économique (Pecquer et Zimmermann, 2004 ; Fujita et Thisse, 1997 ; Coissard, 2007 ; Zimmermann, 2008 ; Amisse, 2011). Ils se questionnent plus précisément sur les avantages que retirent les firmes de leur agglomération spatiale. Le territoire géographique n'est plus représenté comme répartissant les richesses, mais comme pouvant les créer. Cette nouvelle approche du territoire donne naissance à la « nouvelle économie géographique » (Fujita *et al.,* 1999) dont la paternité est attribuée au modèle centre-périphérie de Paul Krugman (1991) (Fujita et Thisse, 2009 ; Pflüger, 2004 ; Suedekum, 2006 ; Crozet, 2004) **(2.2.1)** et questionne le rôle des politiques publiques dans la localisation des activités économiques **(2.2.2)**.

2.2.1. Le modèle centre-périphérie de Krugman (1991)

C'est dans le cadre de ce questionnement sur l'agglomération des activités économiques et sur cette nouvelle approche du territoire que Krugman, dans son ouvrage *Geography and Trade* (1991), encourage les économistes à s'intéresser davantage à l'économie géographique. Il identifie trois raisons. La première raison est que dans certains grands pays, comme les Etats-Unis, l'étude de la localisation des activités est une question de recherche aussi importante que celles concernant le commerce international. La deuxième raison est que dans le contexte de construction européenne la frontière entre commerce international et économie régionale

tend à s'effriter. Enfin, la troisième raison, la plus importante selon lui, est la transformation de la science économique depuis les années 1980.

> « Rendements croissants et concurrence imparfaite envahissants, équilibres multiples partout ; un rôle souvent décisif pour l'histoire, l'accident ou peut-être pure prophétie auto-réalisatrice : c'est ce genre d'idées qui devient aujourd'hui populaire. » (Krugman, 1991, p. 9, notre traduction)[211]

Paul Krugman (1991) propose une explication à ces phénomènes d'agglomération à l'aide du modèle centre-périphérie.

> « La difficulté soulignée par Krugman consiste à sortir du syllogisme qui, à l'instar du médecin de Molière pour qui « l'opium fait dormir en raison de ses vertus dormitives » (Krugman, op.cit.), désigne les externalités d'agglomération comme le résultat du fait que les agents s'agglomèrent ! » (Pecqueur, 2001, p. 37)

Ce modèle se différencie des modèles précédents, c'est-à-dire ceux de la première économie géographique, notamment par les hypothèses auxquelles Krugman a recours. En effet, par souci de réalisme, il s'affranchit des hypothèses de concurrence pure et parfaite présentes dans l'analyse traditionnelle. Il suppose notamment que les produits sont différenciés et que les consommateurs ont une préférence pour la variété.

> « Sans contrainte a priori sur la localisation de certaines activités, intégrer l'espace et la concurrence parfaite dans un cadre d'équilibre général relève d'une mission impossible. Si on peut toujours considérer que deux biens semblables, mais disponibles en deux endroits distincts, ne sont pas des objets identiques, les conditions de satiété (i.e. la convexité des préférences et des fonctions de production) doivent pousser les consommateurs à demander tous les biens produits en chaque point du globe. De même, les producteurs sont incités à employer des facteurs en provenance de l'ensemble des localisations existantes. Ce monde ne peut exister, sauf à supposer que les coûts de transports sont nuls ou que toute l'économie est concentrée en un seul point, ce qui revient purement et simplement à évacuer la dimension spatiale de l'analyse. » (Crozet et Lafourcade, 2009, pp. 14-15)

[211] « Pervasive increasing returns and imperfect competition; multiple equilibria everywhere; an often decisive role for history, accident, and perhaps sheer self-fulfilling prophecy: these are the kind of ideas that are now becoming popular. » (Krugman, 1991, p. 9)

Si Krugman se détache des hypothèses de concurrence pure et parfaite, il ne se défait cependant pas de l'hypothèse de rationalité des acteurs (Dymski, 1996), même si cette hypothèse n'apparaît pas explicitement dans son ouvrage. Krugman suppose par exemple que les consommateurs sont dotés d'une fonction d'utilité de type Cobb-Douglas (Krugman, 1991, p. 102) :

$$U = C_M^{\pi}.C_A^{(1-\pi)}$$

avec U l'utilité du consommateur retirée de la consommation de produits manufacturés C_M et de produits agricoles C_A pondérée par les préférences π et 1- π accordées à chacun de ces produits. Les consommateurs de la région i maximisent leur utilité sous contrainte de leur budget :

$$P_A^i.Q_A^i + P_M^i.Q_M^i \leq R^i$$

avec R^i, le montant du consommateur de la région i consacré à l'achat de produits agricoles et manufacturés ; P^i les prix des produits agricoles et des produits manufacturés de la région i ; et Q^i les quantités de chacun de ces biens.

Krugman suppose que les consommateurs maximisent leur utilité et que les producteurs maximisent quant à eux leur profit. De même, il fait l'hypothèse selon laquelle les travailleurs sont mobiles (au moins une partie d'entre eux) et peuvent se déplacer d'une région à l'autre selon le niveau des salaires. Il suppose alors implicitement que les travailleurs ont parfaitement connaissance de leur niveau de salaire actuel et de celui qu'ils pourraient obtenir dans les régions voisines, et que les producteurs vont localiser leur activité dans la région qui leur permet d'atteindre le profit maximal. Supposant ainsi que les individus ont connaissance de leur objectif et des moyens leur permettant de l'atteindre, Krugman fait l'hypothèse que les individus sont rationnels au sens substantif du terme. Il s'intéresse alors aux choix de localisation qu'effectuent les individus à un instant donné et ne questionne donc pas la dynamique de localisation des activités.

Dans son modèle centre-périphérie, Paul Krugman explique que les firmes déterminent leur localisation en réalisant un arbitrage entre les rendements croissants qui favorisent la concentration géographique et les coûts de transport qui favorisent la dispersion des firmes (Krugman, 1991 ; Krugman et Venables, 1995 ; Fujita et Krugman, 1995 ; Fujita et Mori, 1997). Il montre alors que ce sont les barrières à l'échange qui vont déterminer le niveau de concentration géographique des firmes. La réduction des barrières à l'échange conduit à l'agglomération des activités économiques.

Pour cela, il a recours, nous l'avons montré précédemment, aux outils mathématiques de la microéconomie standard, mais aussi à des représentations graphiques, et notamment à un diagramme « inspiré de la physique » (Crozet et Lafourcade, 2009, p. 55).[212] En ce sens, les méthodes utilisées par Krugman ne sont pas différentes de celles utilisées par la première économie géographique.

2.2.2. Des politiques publiques fondées sur l'hypothèse de rationalité des acteurs

La nouvelle approche du territoire, comme créateur de richesses à travers l'agglomération des activités économiques, pose la question aux pouvoirs publics des leviers favorisant cette agglomération.

> « L'économie géographique est aussi d'une grande pertinence pour les politiques publiques. Les questions régionales sont importantes en elles-mêmes ; j'ai essayé [...] de suggérer que la perspective géographique est aussi utile pour offrir une approche alternative aux questions économiques internationales. » (Krugman, 1991, p. 99, notre traduction)[213]

La nouvelle économie géographique de Paul Krugman fait des barrières à l'échange un levier auquel peuvent recourir les pouvoirs publics. Ces derniers peuvent maintenir ou accroître les barrières à l'échange pour contribuer au développement d'un territoire ou pour empêcher le départ de firmes locales.

---

[212] Il s'agit du diagramme de bifurcation permettant de visualiser le processus d'agglomération régionale d'une activité industrielle en réaction de la modification du niveau des barrières à l'échange (voir l'annexe 8).

[213] « Economic geography is also of considerable policy relevance. Regional issues are important in and of themselves; I have tried (…) to suggest that a geographic perspective is also useful in offering an alternative approach to international economic issues. » (Krugman, 1991, p. 99)

Les pouvoirs publics peuvent diminuer ces coûts pour favoriser l'implantation de firmes sur un territoire, rendant ainsi le territoire plus attractif pour les firmes qui n'y sont pas. Des travaux récents portant sur les conséquences économiques de la construction de l'Union Européenne[214] montrent comment la diminution des barrières à l'échange permise par l'Union Européenne a conduit à une concentration des activités économiques et à une spécialisation des nations.

Au niveau national, le développement des clusters, contribuant au développement économique des territoires, devient dans les années 2000 une préoccupation politique en France. En 2004, dans un contexte de désindustrialisation et de délocalisation, un appel à projets est lancé en France. Il vise, à travers la labellisation de « pôles de compétitivité » et une enveloppe de 1,5 milliards d'euros, à regrouper sur un territoire les firmes, centres de formations et centres de recherche spécialisés dans un secteur. L'objectif est de « renforcer la compétitivité et l'attractivité des territoires en favorisant les rapprochements entre acteurs sur un territoire donné (…) » (Rapport d'évaluation des pôles de compétitivité, 2012, p. 7)[215] Ce projet mené par le gouvernement français vise à diminuer les barrières à l'échange entre les firmes afin de favoriser leur agglomération et le développement économique territorial.

Les politiques publiques françaises quant à l'agglomération des activités économiques sont implicitement fondées sur l'hypothèse de rationalité substantive des individus. L'étude de l'importation en économie géographique du concept d'encastrement nous amènera à questionner la pertinence de ces politiques publiques.

2.3. L'approche par les proximités

Parallèlement au développement de la nouvelle économie géographique, on voit apparaître dans les années 1990 une réflexion sur le concept de proximité qui contribue à la constitution d'un tournant en économie géographique (Boggs et Rantisi, 2003). Cette réflexion est portée

[214] Voir notamment le travail de Sébastien Dupuch et Hugues Jennequin (2001).
[215] http://competitivite.gouv.fr/l-evaluation-de-la-2e-phase/le-rapport-complet-de-l-evaluation-888.html

par le groupe *Dynamique de proximité,* appelé dans la littérature anglophone *French School of Proximity Dynamics* (Lauriol *et al.*, 2008 ; Carrincazeaux *et al.*, 2008)

Cette réflexion a pour point commun avec la nouvelle économie géographique de Paul Krugman de viser à fournir des explications à la co-localisation des activités économiques (Torre et Gilly, 2000 ; Rallet, 2000). C'est selon nous le seul point de contact entre la nouvelle économie géographique et l'école de la proximité tant les hypothèses fondamentales et les méthodes utilisées sont différentes. L'école de la proximité vise à dépasser les insuffisances de la nouvelle économie géographique **(2.3.1)**. L'école de la proximité propose alors de passer d'une approche standard fondée sur l'hypothèse de rationalité individuelle à une approche par la coordination. Un courant de cette école fonde alors son analyse sur le concept d'encastrement proposé par Mark Granovetter **(2.3.2)** et a recours à l'analyse des réseaux **(2.3.3)**. Cette lecture des comportements individuels préconise alors des politiques publiques différentes **(2.3.4)**.

2.3.1. Les insuffisances de la nouvelle économie géographique

La nouvelle économie géographique fait l'objet de deux principales insuffisances selon l'école de la proximité. La première est l'incapacité de l'économie géographique traditionnelle à expliquer les externalités liées à l'agglomération des activités économiques **(2.3.1.1)** ; la seconde insuffisance concerne l'hypothèse de rationalité économique **(2.3.1.2)**.

2.3.1.1. La confusion autour des externalités d'agglomération

Le premier argument réside dans l'absence d'explications de la construction et de l'importance des externalités d'agglomération des activités économiques (Rallet, 2000). La littérature économique reconnaît l'existence d'externalités d'agglomération entre les individus (Beckmann, 1976 ; Borukhov et Hochman, 1977 ; Papageorgiou et Smith, 1983) et/ou entre les entreprises (Ogawa et Fujita, 1980 ; Fujita et Ogawa, 1982). Alfred Marshall faisait référence dès la fin du 19ème siècle aux externalités de connaissances, c'est-à-dire à l'appropriation par une firme, et sans coût supplémentaire, de connaissances provenant d'une

autre structure. On suppose alors qu'être géographiquement proche d'une autre firme présente l'avantage d'accéder plus facilement à sa technologie.[216]

> « Lorsqu'une industrie a choisi une localité, elle a des chances d'y rester longtemps, tant sont grands les avantages que présente pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air. » (Marshall, 1890, p. 465)

Rappelons que la co-localisation des activités économiques peut également faire l'objet d'externalités négatives (Ota et Fujita, 1993) avec, par exemple, des effets de congestion ou de pollution.

La prise en compte de ces externalités d'agglomération en économie géographique est confuse pour deux raisons (Rallet, 2000) : La première est qu'elle ne permet pas de hiérarchiser ces externalités. La seconde raison, plus importante, est que l'existence de ces externalités n'est même pas démontrée. Certaines d'entres-elles ne reposent que sur des intuitions.

> « Nous avons besoin d'une analyse plus précise des externalités et en particulier de les hiérarchiser selon leur pouvoir de polarisation géographique. Il y a sur ce sujet beaucoup d'hypothèses implicites dans la littérature, les externalités étant souvent prises pour des externalités de proximité alors que ce point n'est ni démontré, ni même étudié. » (Rallet, 2000, p. 48)

Si la littérature fait l'hypothèse que la proximité géographique génère des interactions, certains travaux montrent pourtant que les liens entres les agents locaux sont moins intenses qu'on peut le penser.[217] De même, il est possible d'interagir avec des agents géographiquement éloignés.[218] L'école de la proximité se propose d'ouvrir la boîte noire des coordinations localisées. Il s'agit alors d'aborder le territoire comme un "construit" et non comme une donnée (Leroux, 2002). Le projet consiste alors à s'émanciper des travaux plus orthodoxes de l'économie géographique qui se concentrent alors, comme nous l'avons exposé

---

[216] « Les découvertes intellectuelles traversent les couloirs et les rues plus facilement que les océans et les continents. » (Glaeser *et al*., 1992, p. 1126)

[217] Voir à ce sujet les travaux sur les technopoles d'Alain Rallet (1995) ou ceux sur les réseaux locaux d'innovation de Maryline Filippi (1996).

[218] Voir par exemple les travaux de Paul Muller (2004) autour du développement du logiciel libre.

précédemment, sur la proximité géographique à l'aide d'outils mathématiques et de façon prescriptive, à l'image des travaux de Paul Krugman et des outils de la physique auxquels il a recours.

2.3.1.2. L'insuffisance de l'hypothèse de rationalité économique

L'individu étudié en économie géographique, tant par Alfred Weber que par Paul Krugman, est supposé rationnel au sens substantif du terme. Son comportement est parfaitement adéquat à ses objectifs qui sont déterminés par sa situation sociale. Fondés, nous l'avons vu, sur l'hypothèse de rationalité, les modèles de localisation spatiale supposent que tous les individus se comportent selon les mêmes critères ; ils visent à identifier à l'aide de modèles microéconomiques et mathématiques le comportement optimal de l'individu moyen.

Pionniers de l'approche par la proximité, Bernard Pecqueur et Bernard Soulage (1992) identifient quatre raisons de se détacher de l'hypothèse de rationalité : (1) l'individu se construit psychologiquement dans sa confrontation à son environnement social ; (2) la mémoire individuelle endogénéise de façon irréversible les pratiques anciennes et récentes comme les expériences du quotidien ; (3) les préférences d'un individu sont liées à celles des individus qui l'entourent ; (4) chaque individu s'inscrit dans un environnement socioculturel qui lui est propre.

La singularité de chaque individu n'est pas compatible avec l'hypothèse de rationalité économique qui amène l'économiste à considérer un individu représentatif. C'est parce que cette hypothèse n'est pas en cohérence avec l'observation du réel qu'il faut s'en acquitter pour adopter une autre lecture du comportement individuel qui permettra d'expliquer au mieux la localisation spatiale des firmes.

2.3.2. Encastrement et proximités

L'école de la proximité propose de passer d'une approche standard fondée sur l'hypothèse de rationalité individuelle à une approche par la coordination qui permet ainsi de se détacher de l'individu représentatif pour intégrer la diversité des individus. Si les initiateurs de l'école de

la proximité adoptent une lecture institutionnaliste de la coordination,[219] un autre courant, adoptant quant à lui une lecture interactionniste de la coordination, se développe au début des années 2000. Cette approche interactionniste propose de ne plus placer l'individu au cœur de l'analyse, mais les relations qu'entretiennent les acteurs entre eux.

> « Une approche interactionniste de la coordination se doit de considérer des agents hétérogènes et par conséquent de repenser les singularités individuelles et sociales. Dans la lignée de Kirman (1998), nous considérons qu'il y a interaction dès lors que l'état d'un agent, quel qu'il soit, est dépendant des états des autres agents. » (Zimmermann, 2008, p. 111)

Dans la mesure où les interactions ne reposent pas sur la co-localisation des acteurs, alors il existe, au-delà de toute dimension spatiale, une forme de rapprochement entre les acteurs, appelée *proximité organisée* (Torre et Rallet, 2005). La proximité organisée est la capacité d'une organisation à faire interagir ses membres.[220] Le terme d'organisation ne renvoie pas à une organisation formelle en particulier mais au mode d'agencement des activités individuelles (Torre, 2009).

> « Ainsi est-il nécessaire de considérer des individus, des agents, « encastrés » au sens de Granovetter (1985) dans des systèmes de relations sociales (qui définissent le cadre des interactions) et des institutions (qui définissent les règles du jeu et réglementent les comportements). De là résulte la notion d'agents situés au sens de leur positionnement à la fois dans un espace géographique et économique et dans un faisceau d'inter-relations (qui conditionnent leurs activités productives, commerciales et d'innovation). » (Zimmermann, 2008, p. 112)

Dans cette perspective, un individu est proche d'un autre lorsqu'il peut interagir avec lui. La proximité n'est pas de nature géographique (distance, temps de transport…) mais relationnelle.

À travers le concept de proximité organisée, l'ambition de l'approche interactionniste de l'école de la proximité consiste à questionner l'ensemble des relations qu'entretiennent les firmes entre elles. On considère alors que les actions économiques des acteurs s'inscrivent

[219] Voir le numéro spécial de la Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1993 (3).
[220] Deux logiques sont à l'origine de la proximité organisée (Torre et Rallet, 2005). La première est la logique d'appartenance selon laquelle l'appartenance à une même organisation facilite l'interaction de ses membres en raisons des normes et routines. La deuxième logique est la logique de similitude selon laquelle l'appartenance a une même entité se traduit par un même système de représentations favorisant leur capacité à interagir.

dans leurs relations sociales, formelles et informelles, renvoyant alors au concept d'encastrement relationnel. Les interactions qu'entretiennent les acteurs entre eux peuvent être directes ou indirectes (Zimmermann, 2008) : il est possible d'être influencé, ou d'exercer une influence sur un acteur sans être en relation directe avec lui. Autrement dit, il s'agit d'inscrire les relations individuelles dans un réseau plus large, renvoyant cette fois au concept d'encastrement structurel. Cette lecture de la proximité organisée, intégrant alors l'ensemble des relations sociales des acteurs, dépasse l'approche institutionnaliste initialement développée par l'école de la proximité. Ainsi, les autres formes de proximités discutées dans la littérature peuvent être considérées comme englobées par la proximité organisée (Torre et Rallet, 2005 ; Oerlemans et Meeus, 2005). C'est notamment le cas de la proximité culturelle (Cohendet *et al.*, 1999 ; Bradshaw, 2001), de la proximité relationnelle (Coenen *et al.*, 2004) ou de la typologie de formes de proximités proposée par Ron Boschma (2005).[221] Ces travaux s'intéressent aux différentes formes de relations qui lient l'individu à son environnement social, ils pointent du doigt non seulement la diversité des relations sociales individuelles mais aussi l'unicité de chaque individu. Chacun évolue dans un milieu social qui lui est propre faisant de lui un individu singulier.

Fondée sur l'hypothèse selon laquelle les actions économiques prennent place dans la sphère sociale des acteurs, l'approche par les proximités, conduit à repenser la dynamique d'agglomération des activités économiques (Amisse et Muller, 2011) et le concept de territoire géographique (Torre et Rallet, 2005).

> « La proximité géographique n'est pas tant une cause économique de l'agglomération comme un effet social de l'encastrement des relations économiques dans les relations inter-individuelles. L'interaction face-à-face entre deux acteurs ne peut pas générer seule des synergies ; cette dernière ne peut se développer qu'entre deux individus qui appartiennent au même réseau ou partagent des représentations communes. » (Torre et Rallet, 2005, p. 52, notre traduction)[222]

[221] Cette dernière distingue, derrière le terme proximité organisée, les différentes proximités cognitives, sociales, organisationnelles et institutionnelles.

[222] « Geographical proximity is not so much an economic cause of agglomeration as a social effect of the embeddedness of economic relations in inter-individual relations. Face-to-face interaction between two actors cannot alone generate synergies; the latter can only develop between two individuals who belong to the same network or share common representations. » (Torre et Rallet, 2005, p. 52)

Le territoire n'apparaît plus comme l'empreinte de stratégies individuelles, mais comme le support de l'ensemble des interactions individuelles.

2.3.3. Le recours à l'analyse des réseaux

La performance et l'attractivité régionale auxquelles s'intéresse l'économie géographique sont donc associées à la densité et aux caractéristiques des relations sur un territoire (Capello et Nijkamp, 1995). Par conséquent, les relations qu'entretiennent les individus entre eux sur un territoire deviennent un objet d'étude en économie géographique. C'est parce qu'il est compromis d'étudier la nature de relations sociales à l'aide de méthodes quantitatives que le recours à des méthodes qualitatives est indispensable (Mager, 2008). L'analyse des réseaux joue dès l'or un rôle central en économie géographique (Ter Wal et Boschma, 2009 ; Grabher et Ibert, 2006).[223]

Comme nous l'avons souligné dans la première section de ce chapitre, l'analyse de réseaux permet de représenter un individu et ses relations sociales à l'aide de la construction de graphes. Cette méthode va permettre à ces économistes de se questionner sur l'adoption d'une innovation (Steyer *et al.*, 2003), la diffusion de connaissances technologiques (Hussler et Rondé, 2005), le fonctionnement de clusters (Ferrary, 2001) ou la constitution d'alliances économiques (Cowan *et al.*, 2003).

En ayant recours à la théorie des réseaux, l'approche interactionniste de l'école de la proximité mobilise des outils techniques déjà connus en économie géographique. L'analyse des réseaux trouvait notamment sa place dans le cadre de questionnement sur les réseaux de transports et de télécommunication.[224] L'appropriation en économie géographique du concept sociologique d'encastrement conduit à la mobilisation d'outils méthodologiques jusque-là voués à d'autres usages.

---

[223] Paul Krugman considère quant à lui que l'étude des relations sociales comme facteur explicatif de la localisation des activités économiques est nécessairement floue. « Son argument est qu'en matière spatiale les coûts d'accès physique, qui augmentent ou diminuent localement la désidérabilité des biens, constituent, après tout, la seule donnée concrète, les autres effets étant par nature très difficiles à lier à un cadre spatial donné. » (Veltz, 1996, p. 73)

[224] Pour un état des lieux des recherches réalisées en économie des réseaux, voir l'article de Marilyne Filippi *et al.* (1996).

2.3.4. La pertinence des politiques publiques

Tandis que le territoire était jusqu'alors considéré comme l'empreinte de stratégies individuelles, c'est-à-dire comme le résultat des choix de localisation effectués par les individus rationnels, il est considéré par le courant interactionniste de l'école de la proximité comme le support d'interactions inter-individuelles sous toutes formes. Cette relecture du concept de territoire permet de comprendre la différenciation des territoires (Zimmermann, 2008) et questionne la pertinence des politiques publiques menées jusque-là.

L'analyse krugmanienne de la localisation des activités économiques attribue aux pouvoirs publics la possibilité d'exercer une influence sur la localisation des activités économiques et le dynamisme régional à l'aide du levier des barrières à l'échange. L'approche interactionniste des proximités soutient quant à elle que le dynamisme local ne naît pas de la co-localisation des activités mais des interactions qu'entretiennent les acteurs régionaux entre eux et avec l'extérieur. Cette approche suggère alors aux pouvoirs publics de soutenir non pas l'agglomération des activités économiques mais les interactions déjà existantes entre les acteurs. C'est d'ailleurs ce type de politiques qui est mené en Italie à propos des districts industriels. La seule loi existante à ce sujet date de 1991,[225] elle accorde aux régions la possibilité de soutenir les districts. L'objectif n'est pas d'initier des collaborations entre les acteurs mais de tenter de soutenir les collaborations existantes en veillant à ne pas les transformer au risque de les bouleverser.

Nous l'avons souligné précédemment, l'importation en économie du concept sociologique d'encastrement a des conséquences théoriques et méthodologiques très fortes. En questionnant la pertinence des politiques publiques, ici à propos des dynamiques de localisation des activités économiques et du développement territorial, cette filiation théorique porte aussi de forts enjeux pragmatiques. L'importation en économie de concepts sociologiques peut en effet contribuer à la proposition, et éventuellement à l'instauration, de nouvelles politiques économiques.

[225] Loi 335/1991, art. 36.

L'objectif de cette section était de comprendre pourquoi certains économistes se sont appropriés le concept d'encastrement en économie géographique et d'en identifier les implications théoriques et méthodologiques. C'est la volonté de fournir des explications plutôt que des prévisions, ainsi que « l'observation du réel »,[226] qui a conduit certains économistes à mettre de coté l'hypothèse de rationalité économique de l'acteur, pour adopter une lecture interactionniste de son comportement.

Contrairement à l'hypothèse de rationalité substantive, l'hypothèse d'encastrement, plus proche de l'observation, permet de fournir des éléments explicatifs très précis quant aux choix de localisation spatiale des activités économiques, elle a cependant pour principal inconvénient de ne disposer que d'un faible pouvoir prédictif. Le choix de l'une ou l'autre des hypothèses est lié au rôle qu'attribue le modélisateur à la science économique. Sur le plan méthodologique, cela se traduit par la mobilisation d'un outil, l'analyse des réseaux, jusque-là réservé à d'autres usages que l'étude de l'encastrement des activités économiques dans leur environnement social.

[226] Nous reprenons ici les mots de Bernard Pecqueur et Jean-Benoît Zimmermann (2004, p. 19).

Section 3. L'appropriation du concept d'encastrement : Retour sur quelques erreurs récurrentes en économie géographique[227]

Le concept d'encastrement a trente ans désormais : proposé par Mark Granovetter en 1985, il stipule que les actions individuelles sont encastrées dans la vie sociale des acteurs. Granovetter soulignait alors la nécessité d'étudier la vie économique à l'aune de la thèse de l'encastrement afin d'échapper aux pièges de l'adoption d'une vision sous-socialisée ou sur-socialisée du comportement individuel. Le concept d'encastrement occupe depuis les années 1990 une place de plus en plus importante en économie, et plus précisément en économie géographique où il a alors été importé. La difficulté à établir de parfaits transferts conceptuels a été soulignée par Claude Ménard (1981).[228]

> « Le concept mis en circulation change de *teneur*. Trop souvent, en vertu d'une sorte d'entropie cognitive, ce transfert signifie un rétrécissement du champ du concept et une perte de rigueur. » (Ménard, 1981, p. 148)

Ainsi, nous suggérons dans cette section de nous intéresser aux erreurs d'interprétation et d'opérationnalisation généralement commises lors de la mobilisation du concept d'encastrement en économie géographique. L'étude de la littérature de 1985 à 2015 nous permet d'identifier trois erreurs récurrentes et fondamentales quant à l'utilisation du concept d'encastrement en économie géographique. Ces erreurs traduisent une mauvaise appropriation du concept originel proposé par Granovetter. Nous nous intéresserons successivement à chacune de ces erreurs : considérer que les arrangements organisationnels facilitent la coordination et réduisent l'opportunisme **(3.1)**, considérer que l'analyse de la structure du réseau permet l'évaluation des connaissances créées, échangées et co-construites entre les

[227] Les idées développées dans cette section font l'objet d'un article co-écrit avec Sylvain Amisse (Universidad Católica del Norte (Chile), IDEAR) et ayant vocation à être publié. C'est une version remaniée de l'article qui constitue cette section.
[228] Claude Ménard s'intéresse alors aux analogies entre l'économie et la physique.

agents **(3.2)** et l'absence de prise en compte de la dynamique et de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité **(3.3)**.

3.1. Considérer que les arrangements organisationnels facilitent la coordination et réduisent l'opportunisme

Mark Granovetter (1985) défend l'idée selon laquelle l'encastrement social permet le développement des capacités de coordination et de confiance dans les activités économiques, et qu'à ce titre, il n'est pas lié aux arrangements institutionnels et organisationnels.

> « Nous avons affirmé que ce sont les relations sociales – plus que les arrangements institutionnels ou qu'un sens moral universel – qui permettent d'instaurer la confiance dans la vie économique. » (Granovetter, 1985 [2000], p. 90)

Les relations sociales revêtent ainsi un caractère non-intentionnel et spontané alors que les arrangements organisationnels sont des phénomènes intentionnels. Un argument fidèle à la théorie de l'agence est très largement diffusé en économie géographique parmi les travaux fondés sur l'hypothèse d'encastrement de Granovetter : les arrangements organisationnels faciliteraient la coordination et réduiraient les risques d'opportunisme dans l'activité économique. C'est selon nous une erreur fondamentale. Celle-ci est pourtant centrale dans de nombreux travaux d'économie industrielle, en particulier ceux relatifs aux modèles de clusters.

Depuis les travaux fondateurs de Paul Krugman (1991) et Mickael Porter (1990 et 1998), qui définit les clusters comme « des concentrations géographiques de firmes et d'institutions interconnectées autour d'une spécialisation donnée » (Porter, 1998, p. 78), les modèles de cluster ont donné lieu à un intérêt grandissant, tant de la part des universitaires que des décideurs politiques, par leurs capacités à favoriser les activités d'innovation et la coordination à une échelle territoriale. La question de l'encastrement est centrale dans les typologies des modèles de cluster et l'article de Granovetter (1985) y est abondamment cité (voir par exemple Markusen, 1996 ; Gulati *et al.*, 2006).

En effet, la complexité des processus productifs, impliquant le développement d'innovations et de compétences, de modalités de division du travail et de modes de coordination des activités, rend central le processus de création d'institutions dans les clusters. Le réseau, par les règles et les normes qu'il impose, influence en retour les comportements et donc la compétitivité des firmes : les travaux considérés se référent à ce titre à la notion de cluster. Ces ressources sont spécifiques, générées par la combinaison de réseaux uniques, inimitables et non substituables (existence de routines, effet d'expérience dans les alliances). L'exemple du secteur automobile américain, avec le développement de relations de long-terme entre les partenaires, et une participation conséquente des fournisseurs dans le processus de création du produit, est révélateur du rôle du réseau organisationnel sur la compétitivité des firmes (Gulati *et al*., 2006). De nombreuses études de cas appuient ce constat : nous pensons, entre autres, à l'exemple du secteur textile (Lazerson, 1995) et des biotechnologies (Owen-Smith et Powell, 2004). De plus, les échanges d'informations et de connaissances sont organisés au sein des clusters à travers la contractualisation et/ou le recours à des tiers. Cela conduit à l'émergence de flux organisés de connaissances (voir Giuliani, 2005 ; Moodysson, 2008) ou, dans le cas particulier du recours à des tiers, à l'émergence de contacts indirects plutôt que d'interactions directes.

> « Les clusters industriels, ensemble d'activités économiques spatialement localisées, sont également envisagés comme des lieux où les relations sociales sont mêlées à des relations productives. Il est dit de l'encastrement social (Granovetter, 1985) qu'il génère un environnement de relations de confiance qui, dans le même temps, améliore l'échange de connaissance et promeut un processus de "social monitoring" parmi les producteurs et les techniciens co-localisés. (e.g. Becattini, 1990). » (Giuliani, 2005, p. 274, notre traduction)[229]

Selon nous, l'assertion selon laquelle les arrangements organisationnels faciliteraient la coordination et réduiraient les risques d'opportunisme entre en contradiction avec le concept même d'encastrement développé par Mark Granovetter (1985).

En effet, à l'occasion d'une critique de la théorie des coûts de transactions d'Oliver Williamson (1975), Granovetter (1985) explique que le lien entre les arrangements

[229] « Industrial clusters, being a spatially localized set of economic activities, are also envisaged as a locus where social relations are entangled with productive ones. Social embeddedness (Granovetter, 1985) is said to generate an environment of trustworthy relations which enhance knowledge exchange and at the same time promote a process of social monitoring among colocalized producers and technicians (e.g. Becattini, 1990). » (Giuliani, 2005, p. 274)

organisationnels et la réduction de l'opportunisme n'est pas systématique : l'encastrement des membres d'une organisation rend son fonctionnement imprévisible et possiblement moins efficient. Trois facteurs sont avancés : la coordination peut s'avérer chaotique, le fort niveau de confiance peut conduire potentiellement à un risque d'opportunisme plus élevé, et l'encastrement peut provoquer du bruit dans les interactions.

> « […] L'autre aspect de notre critique consiste à dire que Williamson surestime beaucoup l'efficacité du pouvoir hiérarchique (« la confiance », pour reprendre sa terminologie) à l'intérieur des organisations. Il affirme par exemple que les organisations internes présentent un grand avantage en termes de contrôles. […] Ainsi, ces idées, qui relèvent d'une conception sursocialisée, selon lesquelles les travailleurs obéissent sans difficulté aux ordres que leur donnent leurs supérieurs hiérarchiques et intériorisent les intérêts de l'entreprise […] ne résistent pas longtemps, lorsqu'on les confronte à ces études empiriques […] » (Granovetter, 1985 [2000], pp. 101-104)

Or, de nombreux auteurs avancent l'idée qu'un fort niveau d'encastrement augmente la performance des acteurs dans un environnement relativement stable (Rowley *et al.*, 2000 ; Uzzi, 1997 ; Larson, 1992), notamment parce que la coordination à l'échelle du cluster est favorisée par le renforcement des liens entre membres (Galaskiewicz et Zaheer, 1999 ; Gulati *et al.*, 2006). Le lien entre encastrement, développement de la confiance interpersonnelle et réussite est prégnant dans la littérature.

> « L'encastrement de réseau peut être considéré comme le résultat d'un processus de renforcement de la confiance entre les agents du réseau, qui est important pour des relations fructueuses et stables. Même au sein des réseaux intra-firmes, où les relations sont structurées autour de l'intégration et du contrôle de la propriété de la firme, la confiance entre les différentes unité de la firme et les différentes parties-prenantes impliquées serait être un facteur crucial. » (Hess, 2004, p. 177, notre traduction)[230]

> « Dans le but d'examiner les réseaux inter-organisationnels caractérisés par des alliances horizontales, nous mesurons la force des liens par la fréquence de l'interaction entre les partenaires et leur niveau d'engagement des ressources dans la relation. Les liens forts, comme les accords de participations, les joint ventures de production et des projets communs de R&D, sont 'plus larges et plus profonds' en termes d'investissement et d'interaction que des

[230] « Network embeddedness can be regarded as the product of a process of trust building between network agents, which is important for successful and stable relationships. Even within intrafirm networks, where the relationships are structured by ownership integration and control, trust between the different firm units and the different stakeholders involved might be a crucial factor. » (Hess, 2004, p. 177)

> joint ventures de marketing et l'octroi de licences de technologies, qui nécessitent moins de coordination ou de compréhension des organisations des partenaires (Powell, 1990: 314). » (Rowley *et al*., 2000, p. 371, notre traduction)[231]

L'encastrement structurel est généralement pensé dans la littérature comme favorisant la construction de confiance nécessaire aux collaborations inter-firmes, en contribuant à diminuer le risque de hold-up (Nooteboom, 2000). De même, il est communément admis que les relations de long terme, en impliquant un engagement fort des firmes (comme les prises de participation), renforcent la capacité des clusters à activer les relations entre les membres. Ces derniers adoptent graduellement le même système de représentations et de connaissances, ceci permettrait par exemple de créer une structure commune produisant des mécanismes facilitant la résolution de conflits (Gallaud et Torre, 2005). Geert Duysters, John Hagedoorn et Charmianne Lemmens (2003) soutiennent qu'en période de turbulence, une stratégie d'apprentissage privilégiant des alliances, même redondantes, peut augmenter la performance des firmes. Selon eux, l'encastrement social permettrait l'obtention de gains de productivité dans l'effort d'innovation grâce au niveau de confiance et aux relations solides et réciproques entre les acteurs. Tsutomu Nakano et Douglas White (2006) notent, quant à eux, l'importance des obligations contractuelles entre paires et groupements d'acteurs, autour d'investissements, de développements conjoints ou d'agences de marketing. Ces obligations contractuelles favoriseraient la constitution de réseaux sociaux, des liens de différentes natures se développant entre tous les acteurs impliqués (individus, personnes et organisations).[232]

Quelques auteurs, comme Brian Uzzi (1996, 1997) et Tim Rowley, Dean Behrens et David Krackhardt (2000), modèrent ces arguments, en expliquant que le réseau peut être vecteur d'inefficience. Et ce, pour des raisons différentes que celles évoquées par Granovetter. Ils présentent les risques de sur-encastrement, consécutifs à une forte centralisation du réseau autour d'un nombre restreint d'acteurs, à une dépendance technologique ou à une diminution de la diversité cognitive. De nombreux auteurs plaident donc pour un équilibre encastrement -

---

[231] « For the purposes of examining interorganizational networks characterized by horizontal alliances, we measure tie strength by the frequency of interaction between partners and their level of resource commitment to the relationship. Strong tie alliances, such as equity arrangements, manufacturing joint ventures, and joint R&D projects, are 'broader and deeper' in terms of investment and interaction than marketing joint ventures and technology licensing, which require less coordination or understanding of partners' organizations (Powell, 1990: 314). » (Rowley *et al*., 2000, p. 371)

[232] Cependant, et fidèlement à la définition de l'encastrement de Granovetter, Harrison White (2011) note, à propos de l'étude de Nakano et Douglas White (2006), que les obligations contractuelles, et les interrelations qui en découlent, ne sont pas une condition suffisante à l'émergence d'une dynamique de cluster.

découplage afin de réduire les risques de lock-in et de dépendance du sentier (Uzzi, 1996, 1997 ; Rowley *et al.,* 2000) : les firmes, impliquées dans des relations de long terme, peuvent perdre leur capacité de réaction à des changements soudains de l'environnement. Des phénomènes de sur-encastrement apparaissent ainsi et sont susceptibles de conduire à des situations de verrouillage dans des trajectoires relationnelles sous-optimales. Ainsi, Tim Rowley, Dean Behrens et David Krackhardt (2000), notent que le sur-encastrement structurel et relationnel peut jouer négativement sur la performance de la firme à cause des risques de lock-in dans des trajectoires sous-optimales.

Se référant à Granovetter, Brian Uzzi (1996) s'intéresse au lien entre performance et degré d'encastrement. Il montre, dans une étude des réseaux d'entreprises de confection à New York, que les entreprises prenant part à des réseaux de densité moyenne sont plus efficaces que celles qui n'entretiennent aucune relation. Selon lui, l'inscription d'une firme dans ses réseaux présenterait certains avantages (comme la confiance ou l'accès à l'information). Lorsque l'intégration à ces réseaux est trop forte alors ces avantages deviendraient des contraintes, certains impératifs d'amitié pourraient par exemple supplanter les exigences de solvabilité. Brian Uzzi ne se défait pas de l'erreur récurrente que nous pointons du doigt ici : attribuer des liens de cause à effet entre encastrement et performance économique, est une erreur fondamentale tant les formes d'encastrement ne permettent de préjuger d'aucune manière de la coordination, des risques d'opportunisme entre les acteurs et donc de leurs performances.

3.2. Considérer que l'analyse de la structure du réseau permet l'évaluation des connaissances crées, échangées et co-construites entre les agents

En considérant l'inscription des acteurs économiques dans des réseaux de relations, le concept d'encastrement offre une nouvelle lecture des échanges d'informations et de connaissances des individus et des firmes et de leurs capacités d'innovation. Cette dimension est centrale en économie géographique, en particulier pour les modèles de clusters, tel qu'explicités par Granovetter :

> « Les réseaux sociaux fonctionnent comme un mécanisme de gouvernance distinct, un "ciment social" qui lie ensemble acteurs et entreprises dans un système cohérent. Dans les industries de haute technologie en particulier, les réseaux sociaux contribuent à la transmission d'information et de connaissance entre les différentes firmes et individus et produisent de l'innovation. Au sein de la Silicon Valley, sortir le bon produit au bon moment est devenu crucial pour la survie et la croissance d'une firme dans un environnement qui change rapidement. Les réseaux accroissent cette capacité en aidant les gens à mobiliser des capitaux, à trouver des informations pertinentes et fiables rapidement, et à les liés à des débouchés appropriés. » (Granovetter *et al*., 2000, p. 222, nous soulignons, notre traduction)[233]

En économie, la notion d'encastrement participe grandement à enrichir le débat sur la question de l'échange de connaissances et des bénéfices retirés de l'appartenance à un réseau, et qui fait écho à la notion de « rendements croissants » développée par Brian Arthur (1990). Arthur pose que plus un grand nombre d'agents est connecté à un réseau, plus forte est la probabilité pour un agent de communiquer, d'échanger et de capter une information stratégique pour augmenter sa satisfaction. Ainsi, l'existence d'un cluster industriel va reposer sur un processus de co-localisation fondé sur la recherche de complémentarité entre les acteurs, le partage d'une connaissance non-redondante et l'accès à une base de connaissances qui va croissant en fonction du nombre de firmes présentes dans le réseau (Suire et Vicente, 2009).

Cependant un argument est très largement diffusé dans la littérature parmi les travaux fondés sur l'hypothèse d'encastrement de Mark Granovetter : l'analyse combinée de la structure cognitive des agents et des structures de relations dans lesquelles ils s'inscrivent permet l'évaluation des connaissances crées, échangées et co-construites. Il s'agit selon nous d'une deuxième erreur fondamentale, qui est pourtant centrale dans nombre de travaux en économie géographique. Cette seconde erreur est liée à deux dimensions de l'analyse de Granovetter : les capacités d'exploitation limitées des réseaux relationnels **(3.2.1)** et la difficile compréhension des systèmes de représentation individuels **(3.2.2)**.

---

[233] « Social networks function as a distinct governance mechanism, a "social glue" that binds actors and firms together into a coherent system. In high-technology industries in particular, social networks help transmit information and knowledge among different firms and individuals and produce innovation. In Silicon Valley, getting the right product out at the right time has become crucial for the survival and growth of a firm in a rapidly changing environment. Networks enhance the capacity to do this by enabling people to mobilize capital, find relevant and reliable information quickly, and link to appropriate outlets. » (Granovetter et *al.*, 2000, p. 222)

3.2.1. Les capacités d'exploitation limitées des réseaux relationnels

La première dimension est explicitée par Granovetter dès ses premiers travaux sur les liens faibles dans les réseaux sociaux (Granovetter, 1973). Il rappelle ainsi en 2003 que l'étude de la structure des réseaux sociaux ne permet pas de préjuger de la diffusion des connaissances, en particulier compte tenu de limites cognitives individuelles :

> « L'attention récente aux « six degrés de séparation » a rendu spéciale l'expérience naïve dont s'était amusé Milgram. Mais il ne s'ensuit pas que les gens connaissent désormais mieux leurs réseaux sociaux. Un réseau de seulement 500 connaissances nécessite plus de 100000 informations pour savoir qui connait qui, et si chaque connaissance connait 500 autres personnes, le réseau totaliserait près d'un quart de million de personnes à peu de chose près. Le chevauchement des liens réduit ces chiffres mais introduit une complexité équivalente bien qu'elle soit tout aussi, si ce n'est différemment, intimidante. Les limites cognitives et temporelles, pour ne pas évoquer les obligations de concurrence de la vie quotidienne, conservent notre réseau de connaissance petit et non-aléatoire. Même les « networkers » prolifiques et déterminés ne peuvent en espérer davantage. » (Granovetter, 2003, p. 773, notre traduction).[234]

Ainsi, il apparaît impossible de modéliser un réseau de collaboration de manière satisfaisante à quelque échelle que ce soit car le modèle ne correspondrait pas à la compréhension réelle du réseau par les acteurs et de leur capacité d'exploitation.

Or de nombreux auteurs mettent l'emphase sur l'existence de caractéristiques relationnelles dans la coordination à l'image de Bart Nooteboom, Hans Berger et Niels Noorderhaven (1997), Janine Nahapiet et Sumantra Ghoshal (1998) et Andrew Inkpen et Eric Tsang (2005). Selon ces auteurs, chaque acteur construirait un réseau complexe de relations selon les caractéristiques relationnelles des autres acteurs appartenant au même réseau qu'eux. Ainsi, selon Ranjay Gulati (1998), une entité composerait uniquement son réseau d'autres entités dont elle sait avec confiance qu'elles ont accès à de nombreuses informations et

[234] « Recent attention to "six degrees of separation" has made the naiveté that amused Milgram rare. But it does not follow that people now know more about their social networks. Just 500 acquaintances require more than 100,000 bits of information to track who knows whom, and if each acquaintance knows 500 others, there can be as many as a quarter of a million people at one remove. Overlap in ties reduces these numbers but introduces structural complexity that is equally if differently daunting. Limitations of cognition and time, not to mention competing obligations of every-day life, keep our network knowledge small and nonrandom. Even prolific and determined "networkers" cannot hope for more. » (Granovetter, 2003, p. 773)

connaissances de haute qualité. D'autres auteurs analysent la structure de réseaux de collaboration dans le but de déterminer les facteurs favorisant la coordination et l'innovation, comme par exemple l'étude des projets collaboratifs de R&D financés par l'Union Européenne dans le secteur de la navigation par satellite (Balland, 2011) ou l'analyse des réseaux de connaissances au sein du district industriel italien de la chaussure (Boschma et Ter Wal, 2007).

3.2.2. La difficile compréhension des systèmes de représentations

La deuxième dimension, quant à elle, est liée à la difficile compréhension des identités et des systèmes de représentations. Il est impossible de préjuger à l'avance du résultat d'un échange de connaissances. L'apprentissage est un construit personnel qui prend sens dans un contexte particulier. Ainsi, la connaissance échangée peut être complètement déconnectée du contexte : systèmes de représentations et symboles distincts, erreurs de compréhension et d'interprétation, *etc*…

Or de nombreux travaux développent l'idée que l'encastrement des activités économiques se traduit par la multiplication d'interactions fondées sur la confiance, comme expliqué par Ron Boschma (2005) et Joris Knoben et Leon Oerlemans (2006). Il est pensé que l'encastrement encourage et développe les échanges d'informations et de connaissances, et donc contribue au renforcement rapide de la proximité cognitive, qui correspond à l'existence de recoupements dans les catégories mentales et les structures cognitives des acteurs (Wuyts et *al.*, 2005). Udo Staber (2008) décrit par exemple le rôle joué par les réseaux dans la circulation d'idées, et donc dans l'accroissement de la proximité cognitive. L'hypothèse sous-jacente, exprimée par Peter Moran (2005), est que l'encastrement relationnel joue un rôle majeur dans l'efficacité des activités d'innovation. Ces hypothèses sont inconséquentes avec les travaux de Mark Granovetter qui soulignent la spécificité des constructions individuelles, en particulier en termes d'apprentissage.

Nous retrouvons cette erreur d'interprétation dans de nombreux travaux relatifs à la diffusion de la connaissance à une échelle territoriale ou aterritoriale. La proximité cognitive est présentée comme un facteur clé pour la diffusion de la connaissance car des entités proches cognitivement sont par exemple plus enclines à exploiter une information ou une

connaissance donnée (Nooteboom, 2000). Méthodologiquement, cela se traduit parfois par le partage d'un même code de la classification normalisée des industries (Wuyts *et al*., 2005 ; Rondé et Hussler, 2005). Ainsi, sur la thématique des clusters industriels, plusieurs contributions mettent en avant l'effet positif des complémentarités dans les compétences pour le succès d'un cluster (Boschma et Iammarino, 2009 ; Suire et Vicente, 2009) ou, plus généralement, d'un contexte favorable (Gertler, 2003) tel que des systèmes de représentations partagés, identifiés comme un facteur-clé permettant la circulation de la connaissance au sein de ces modèles d'organisation territoriale. A l'échelle d'un cluster, l'inscription de différents acteurs conduit à l'émergence de flux organisés de connaissances (Giuliani, 2005 ; Moodysson, 2008 ; Cantner *et al*., 2010), les échanges d'informations et de connaissances pouvant même être organisés à travers la contractualisation et/ou le recours à des tiers.

Les auteurs se détachent ainsi de l'idée d'encastrement des acteurs, telle que définie par Mark Granovetter (1985) comme complexe et donnant lieu à des comportements économiques chaotiques, qui est pourtant le point de départ de ces travaux. Ash Amin et Patrick Cohendet (2004) et Andrew Jones (2008), donnent à nouveau du sens au concept de Granovetter en affirmant que les pratiques des acteurs qui participent aux échanges et au redéploiement d'informations et de connaissances, vont définir en retour l'encastrement des acteurs dans des firmes, clusters et régions.

3.3. L'absence de prise en compte de la dynamique et de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité

La troisième erreur est liée à la prise en compte de la dynamique et des perspectives temporelles dans l'interaction et la collaboration. Elle recouvre en fait deux erreurs généralement commises dans le champ de l'économie géographique. La première renvoie à l'absence de considération pour la dynamique des phénomènes d'agglomération des activités économiques **(3.3.1)**. La seconde erreur est l'absence de prise en compte de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité **(3.3.2)**.

3.3.1. L'absence de considération pour la dynamique des phénomènes d'agglomération des activités économiques

Selon Granovetter, il est nécessaire d'offrir une perspective dynamique des phénomènes économiques et sociaux (Ettlinger, 2003 ; Hess, 2004). Une telle perspective permet de mieux rendre compte de l'émergence de ces phénomènes.

> « La dynamique est – de nombreux économistes l'admettent – la partie la plus faible de l'économie moderne. Or, selon nous, l'analyse de la construction sociale des institutions économiques peut permettre de construire des modèles dynamiques plus sophistiqués que ceux qui existent actuellement. Ces derniers sont en effet, en général, sous-déterminés et ils possèdent une multiplicité d'équilibres stables. Comme dans les modèles physiques similaires, on peut comprendre l'état atteint par un système uniquement en observant son histoire. Mais les événements contingents qui interviennent dans cette histoire sortent du cadre économique ; les économistes les considèrent donc comme ad hoc et non satisfaisant ; alors qu'ils pourraient, dans un cadre sociologique, faire l'objet d'une étude systématique. » (Granovetter, 1990 [2000], p. 193)

Compte tenu des effets d'encastrement, l'interaction sociale affecte les prises de décision et les comportements. Ainsi, les individus sont caractérisés par leur réseau relationnel pouvant influer positivement ou négativement sur leurs décisions économiques (Ettlinger, 2004). Les réseaux relationnels, au-delà de leurs rôles dans la prise de décision et dans la création de ressources spécifiques, configurent les relations de pouvoir et de contrôle au sein du cluster. La question du pouvoir est notamment au centre de travaux en économie géographique car elle est considérée comme essentielle dans la compréhension des réseaux industriels (Faulconbridge et Hall, 2009). Et ce, parce que la structuration d'un cluster est réalisée via l'émergence d'interactions et des dynamiques d'agglomération, l'articulation des liens tissés par les acteurs d'un cluster, selon leur intensité, forte ou faible, et les dynamiques d'encastrement – découplage, vont conditionner la dynamique du cluster. De la sorte, la compréhension des dynamiques individuelles et communautaires va permettre de comprendre les dynamiques territoriales : l'importance du territoire comme norme de localisation est liée à l'existence de réseaux sociaux en son sein (Suire et Vicente, 2008).

> « Les problèmes d'un territoire peuvent être résolus en faisant simplement attention à son passé, en particulier aux caractères de la population formés au cours des siècles » (Becattini, 1998, p. 43, notre traduction).

Dans cette perspective, l'étude de la localisation géographique des individus et des organisations nécessite de considérer le temps long de la construction. Or, un certain nombre de travaux d'économie géographique qui s'appuient pourtant sur l'hypothèse d'encastrement de Granovetter ne considèrent que le temps court.

En effet, d'après Andrew Jones (2008), la littérature tend à considérer l'encastrement de manière statique ce qui nuit à une compréhension fine d'une dynamique territoriale. Selon Sylvain Amisse, Isabelle Leroux et Paul Muller (2012), les données relationnelles sont *ad-hoc* dans cette littérature. L'absence de considération pour la dynamique d'agglomération des activités économiques ne permet pas de différencier cette littérature de l'économie géographique traditionnelle (première ou nouvelle économie géographique). L'étude de ces dynamiques constitue pourtant un enjeu du recours à l'hypothèse d'encastrement de Granovetter (Pecqueur et Soulage, 1992).

3.3.2. L'absence de prise en compte de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité

Quelques travaux tentent quant à eux de questionner la dynamique d'agglomération des activités économiques. Par exemple, Ian Gordon et Philip McCann, discutant les modèles de cluster, montrent que les formes de coopération entre les firmes peuvent aller au-delà de leurs intérêts immédiats, avec éventuellement des relations de long-terme entre organisations (Gordon et McCann, 2000). Paul Di Maggio et Walter Powell (1983) notent l'importance de processus mimétiques dans la structuration de clusters. Vicente oppose quant à lui « l'effet pingouin », caractéristique de la constitution du Silicon Sentier, qui repose sur une dynamique de localisation mimétique pure, à « l'effet réseau », pour lequel la co-localisation est vectrice d'une dynamique industrielle fondée sur la complémentarité et les interactions entre les acteurs (Vicente, 2005). Il y est spécifié que l'inscription historique et sociale du cluster nécessite de considérer le temps long de sa construction (Waluszewski, 2004). L'étude des dynamiques de localisation géographique des activités économiques repose sur l'attribution de perspectives temporelles aux actions des individus.

En économie géographique, la perspective temporelle de l'inscription des acteurs dans des projets et collaborations est définie selon la durée des contrats et engagements qui lient les membres de cette relation. Une telle perspective est alors similaire pour les différents membres de la relation et connue par chacun d'eux. En ce sens, nous qualifions une telle perspective temporelle « d'objective ». De cette manière, certains auteurs exposent le cycle de vie des clusters (voir par exemple Atherton, 2003 ; Suire et Vicente, 2014). Les dynamiques des clusters seraient ainsi portées par trois phases successives (Suire et Vicente, 2014) : l'adoption d'un comportement d'exploration, puis une augmentation des liens stratégiques entre les acteurs, et enfin, une diminution de la confiance. De la même façon, l'étude de sentiers de dépendance en économie géographique suppose parfois l'existence de dynamiques de collaboration et d'interaction (Uzzi, 1996, 1997).

Giacomo Becattini qualifie la notion de cycle de vie pour un cluster de « simpliste » (Becattini, 2000, p. 56), les dynamiques d'un cluster étant trop complexes pour être déterminées sous quelques phases. En effet, cette démarche fait abstraction de la perspective temporelle « subjective », c'est-à-dire de la perspective temporelle perçue par les acteurs. Cette perception de la temporalité peut-être impactée par les émotions (Ettlinger, 2004) et les « styles »[235] (White, 2011). Fondée sur l'analyse de Granovetter, l'analyse de Nancy Ettlinger (2004) présente les émotions comme un élément critique des interactions sociales et des processus de décision : les émotions ne dépendent donc pas d'un espace géographique ou d'une période de temps donnée, mais elles suivent (et influencent) un individu selon les contextes et se mélangent avec des pensées et des sentiments associés à d'autres expériences. De même, en définissant la notion de style, Harrison White (2011) note que les individus peuvent percevoir leur environnement chacun à leur façon, y compris, donc, la perspective temporelle d'un projet. Le caractère subjectif de la perception de l'environnement des individus est essentiel chez Granovetter tant il contribue à définir la force des liens entre les individus.

> « La force d'un lien est une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien. » (Granovetter, 1973 [2000], pp. 46-47)

[235] « Les styles peuvent être conçus comme la spécification de la façon dont les individus vivent leur vie. De ce point de vue, les vies individuelles émergent à travers un processus combinant en permanence des façons de comprendre les situations dans des ensembles de pratiques, qui se déploient dans des parcours de vies encastrés dans des réseaux sociaux. » (White, 2011, p. 165)

Harrison White (2011) considère qu'une organisation en cluster ne peut se constituer qu'à travers l'histoire, et en réaction à des modifications de l'environnement. Selon lui, les dynamiques d'un ensemble quelconque de firmes, en particulier lorsqu'elles sont constituées en cluster, peuvent être saisies sous la forme de ce qu'il définit comme un « style ».

Ainsi, la construction des relations entre les individus est chaotique et imprévisible. Les différents partenaires d'un même projet peuvent percevoir chacun à leur manière la perspective temporelle de ce projet, et toutes ces perspectives temporelles subjectives peuvent être différentes de la perspective temporelle dite objective.

La place qu'occupe le concept d'encastrement en économie géographique est croissante. Par ailleurs, cette littérature fondée sur l'hypothèse d'encastrement proposée par le sociologue Granovetter fait l'objet de trois erreurs récurrentes : (1) considérer que les arrangements organisationnels facilitent la coordination et réduisent l'opportunisme, (2) considérer que l'analyse de la structure du réseau permet l'évaluation des connaissances crées, échangées et co-construites entre les agents, et (3) l'absence de prise en compte de la dynamique et de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité.

L'interprétation et l'opérationnalisation en économie géographique du concept d'encastrement ne sont donc pas fidèles à la proposition initiale de Mark Granovetter. Le champ du concept est considérablement restreint tant les économistes qui y ont recours adoptent quelques marqueurs de l'économie géographique traditionnelle ou même de la nouvelle économie géographique, à l'image notamment de la difficulté qu'ils éprouvent à questionner les dynamiques d'agglomération des activités économiques au profit d'une lecture statique des choix de localisation opérés par les acteurs. Ces erreurs traduisent un manque de rigueur dans l'utilisation du concept et représentent autant d'axes de recherche qu'il est nécessaire d'emprunter pour recourir au concept d'encastrement fidèlement à la proposition sociologique originale.

Conclusion

Alors que ce chapitre avait pour objectif de tester l'existence de filiation théorique entre la science économique et la sociologie, nous avons montré que le concept d'encastrement a fait l'objet d'une filiation théorique dans le sens où certains économistes, privilégiant l'objectif de fournir des explications des comportements individuels à celui d'établir des prévisions, ont importé ce concept sociologique dans leur discipline. Cette filiation théorique a un triple impact en économie. Le premier impact est théorique, notamment parce que le concept d'encastrement dépasse la conception traditionnelle de la rationalité économique. Le deuxième impact est méthodologique. L'appropriation du concept sociologique d'encastrement nécessite de recourir à de nouveaux outils méthodologiques, et plus précisément à la théorie des réseaux. Enfin, résultant des deux premiers, le troisième impact est pragmatique. L'étude du cas de l'économie géographique montre que le recours au concept d'encastrement questionne la pertinence de certaines politiques publiques.

L'importation du concept d'encastrement en économie est néanmoins imparfaite : la littérature fondée sur l'hypothèse d'encastrement proposée par le sociologue Granovetter fait l'objet de plusieurs erreurs récurrentes en économie géographique. En considérant que les arrangements organisationnels facilitent la coordination et réduisent l'opportunisme, que l'analyse de la structure du réseau permet l'évaluation des connaissances crées, échangées et co-construites entre les agents, et en adoptant une lecture statique des comportements, un certain nombre d'économistes qui utilisent pourtant le concept d'encastrement ne se défont pas totalement de la tradition économique.

Selon Claude Ménard (1981),[236] le risque principal d'une filiation théorique est que son objet ne soit pas adapté à la discipline importatrice :

> « Il y a le risque majeur d'emprunts effectués sous le seul coup du prestige, éphémère, d'un savoir triomphant, sans avoir le souci d'analyser les particularités de l'organisme receveur. » (Ménard, 1981, p. 147)

[236] Rappelons que Claude Ménard (1981) s'intéresse dans ce chapitre d'ouvrage aux analogies entre l'économie et la physique.

Ce n'est pas la difficulté à laquelle fait face le cas du concept d'encastrement. Au contraire, la filiation théorique est ici accompagnée de (forts) ajustements lorsqu'elle est utilisée en économie, et plus précisément en économie géographique. Son importation est marquée par certaines traditions caractérisant la discipline receveuse, la science économique. Ces ajustements mènent aux mêmes conséquences que le risque identifié par Claude Ménard : on assiste à un changement de teneur du concept, à un rétrécissement de son champ et à une perte de rigueur. Ceci pose la question de la pertinence de telles filiations théoriques. Selon nous, un tel emprunt conceptuel n'est pas dénué d'intérêt. L'étude du cas de l'importation du concept d'encastrement en économie nous montre que ce concept permet de relever un ambitieux défi en économie : mieux considérer la sphère sociale dans laquelle s'inscrivent les activités économiques. En économie géographique, ce concept permet de repenser l'agglomération des activités économiques et, par voie de conséquence, la pertinence de certaines politiques publiques.

Les erreurs liées à l'appropriation de ce concept en économie sont des pistes de recherche à poursuivre afin que son utilisation soit fidèle à la proposition de Granovetter et que cette filiation théorique soit alors « parfaitement aboutie

Conclusion générale

L'étude de la théorie de l'action, plus précisément dans cette thèse autour de la théorie du choix rationnel, du champ de l'économie des conventions et du concept d'encastrement, nous a permis de nous saisir de la question des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. Nous avons interrogé les migrations conceptuelles entre la science économique et la sociologie en considérant que les disciplines sont principalement façonnées par les communautés qui les composent. Ce cheminement apporte différents enseignements quant à la nature et aux déterminants de ces filiations théoriques.

Nous rappellerons synthétiquement les principaux enseignements de notre travail et nous intéresserons aux défis capitaux que doit relever la science économique afin de se défaire de son relatif isolement.[237] Nous soulignerons enfin les principales limites et perspectives de notre travail.

Des filiations théoriques possibles, non systématiques et pouvant être « imparfaites »

L'objectif de cette thèse était la caractérisation d'éventuelles filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. Nous pouvons à présent synthétiser les réponses à cette question. Ces filiations théoriques sont possibles, non-systématiques et « imparfaites ».

Nous avons montré que le dialogue accru depuis les années 1960 entre la science économique et la sociologie se traduit parfois en filiations théoriques. **Les filiations théoriques entre les deux disciplines sont donc possibles.** Ces filiations s'inscrivent dans le champ de la sociologie économique, dans son sens le plus large, en marge de la pensée économique et/ou sociologique dominante. Ces filiations peuvent avoir eu lieu récemment et peuvent prendre place derrière une autre terminologie que celle de « rationalité » (chapitre 1). Le concept d'encastrement proposé en 1985 par Mark Granovetter fait ainsi l'objet d'une filiation théorique dans la mesure où certains économistes se sont saisis du concept, en économie géographique entre autres (chapitre 4). De même, des filiations théoriques peuvent aussi prendre place dans la construction d'un champ réunissant des économistes et des sociologues, à l'image de l'économie des conventions rassemblant autour de la notion de convention des

[237] Cet isolement est caractérisé dans notre thèse par les difficultés qu'a la science économique à établir des filiations théoriques avec la sociologie.

concepts issus de la sociologie et de la science économique (chapitre 3). Il est également apparu, à l'aune de nos études de cas, que **les filiations théoriques entre la science économique et la sociologie ne sont pas systématiques.** Autrement dit, le dialogue disciplinaire tel qu'il est présenté dans la littérature ne conduit pas nécessairement à des filiations théoriques, à l'image de la théorie du choix rationnel qui apparaît et se développe distinctement en économie et en sociologie au service de projets disciplinaires rivaux (chapitre 2). Alors que nous avions défini le terme de filiation théorique comme la migration d'un concept d'une discipline à une autre, nous avons montré que l'importation d'un concept « étranger » peut conduire à des transformations de ce concept. C'est le cas de l'appropriation du concept sociologique d'encastrement par certains économistes dont la définition et l'utilisation ne sont pas totalement fidèles au concept tel qu'il a été initialement présenté par Granovetter. L'importation de concepts ne se défait alors pas toujours de certaines traditions disciplinaires (chapitre 4). En ce sens, **les filiations théoriques entre la science économique et la sociologie sont parfois « imparfaites »**.

Dans la mesure où les filiations théoriques ne sont pas systématiques, se pose la question essentielle des déterminants de ces filiations. Il est montré dans cette thèse que le partage d'une même méthodologie contribue à ces filiations théoriques entre la science économique et la sociologie (chapitres 3 et 4). Le partage d'une même approche méthodologique est lui-même lié aux objectifs que fixent à leur discipline, implicitement ou explicitement, les utilisateurs du concept. La science économique et la sociologie ont-elles pour but d'établir des prévisions ou visent-elles à proposer des explications des phénomènes économiques et sociaux ? Le partage d'un même objectif, et donc a fortiori d'un même cadre méthodologique, est une condition nécessaire à l'existence d'une filiation théorique (chapitres 2, 3 et 4). Néanmoins, à l'image de l'émergence de la théorie du choix rationnel en sociologie dans les années 1960, l'existence d'une posture méthodologique commune n'est pas une condition suffisante à la génération de filiations théoriques (chapitre 2).

Les défis d'une discipline isolée mais pas totalement autiste

Notre thèse met en perspective l'idée selon laquelle la science économique serait totalement isolée des autres sciences sociales, une discipline autiste pour reprendre la terminologie du mouvement français évoqué plus haut. En effet, dans la mesure où des filiations théoriques

sont possibles entre la science économique et la sociologie, alors nous soutenons que la science économique peut entretenir des relations théoriques fertiles avec ses voisines.

A la lumière de notre travail, cet argument doit cependant être doublement relativisé. Premièrement, ces filiations théoriques s'inscrivent principalement en marge de la pensée économique et/ou sociologique dominante. Seule une frange de chacune de ces communautés scientifiques contribue à l'établissement de ces filiations. Par conséquent, une large part de la pensée économique reste isolée de la sociologie. Deuxièmement, ces filiations théoriques entre les deux disciplines sont parfois « imparfaites ». La diffusion de concepts d'une discipline à l'autre ne se défait pas toujours de certaines traditions théoriques et méthodologiques caractérisant la discipline importatrice, ici la science économique. L'originalité du concept considéré est alors altérée par ces traditions disciplinaires. De telles « imperfections » limitent alors la portée et l'intérêt de ces filiations tant elles modifient la teneur des concepts importés. Ces « imperfections » illustrent la difficulté de la science économique à s'enrichir de connaissances issues de disciplines voisines. Ainsi, la science économique reste caractérisée par un certain isolement y compris lorsque se constituent des filiations théoriques.

Face à cet isolement, la science économique fait selon nous face à trois principaux défis. Le premier d'entre eux est de constituer davantage de filiations théoriques avec les disciplines voisines. Une telle démarche permettrait de mieux considérer l'environnement social et historique des individus auxquels s'intéresse la science économique. Compte tenu de « l'imperfection » de certaines filiations théoriques, la qualité de ces filiations théoriques apparaît comme un enjeu crucial. Etablir des filiations théoriques de qualité est le second défi auquel fait face la science économique. De telles filiations théoriques enrichiraient davantage la discipline. Notre thèse montre que la difficulté pour la science économique ne réside pas tant dans l'appropriation de concepts issus de disciplines étrangères que dans la qualité de cette appropriation. Cette difficulté souligne, c'est un troisième défi, l'importance de la construction de champs transdisciplinaires, renvoyant ainsi à un plus fort niveau de collaboration entre les disciplines impliquées dans une telle démarche. Une démarche transdisciplinaire s'inscrit en effet dans une perspective globale qui dépasse chacune des disciplines. Elle se traduit par une intégration sociologique et méthodologique totale permettant le développement d'une dynamique de coopération entre ses membres plutôt qu'une importation ponctuelle, potentiellement imparfaite, d'un concept.

Limites et perspectives de recherche

Notre travail comporte un certain nombre de limites qu'il convient de souligner. Ces limites constituent autant de perspectives de recherches futures.

En premier lieu, notre travail est limité à l'étude d'un cas unique, la théorie de l'action. La méthode de l'étude de cas a pour principale limite la singularité du cas étudié. Nous avons considéré dans la thèse que l'étude de la théorie de l'action, à travers la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et l'encastrement, permettait une analyse robuste des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie. Ceci nous a permis de nous intéresser à différents objets (une théorie, un champ et un concept) ainsi qu'à différents types de filiations (de la sociologie vers l'économie, de l'économie vers la sociologie et à travers la co-construction d'un champ), en cohérence avec les pistes de recherche dessinées dans notre travail bibliométrique (chapitre 1) Ceci est d'autant plus vrai que notre travail n'a pas pour objectif une généralisation de ses résultats mais vise à générer un cadre d'analyse sur la base du cas étudié. Néanmoins, ceci n'exclut pas la possibilité de mener des travaux comparatifs qui viseraient à confronter ce cadre d'analyse à d'autres conclusions. Cette démarche est envisageable selon trois perspectives.

(1) La recherche pourrait être prolongée en questionnant, à côté de la théorie du choix rationnel, de l'économie des conventions et de l'encastrement, d'autres pans de la théorie de l'action comme par exemple le concept de rationalité cognitive (Boudon, 2007, 2010).

(2) Elle pourrait également être enrichie en interrogeant d'autres théories ou d'autres champs, à la croisée de la sociologie et de la science économique, que la théorie de l'action. L'économie de l'environnement ainsi que l'économie sociale et solidaire semblent à ce titre constituer des terrains d'investigations pertinents.

(3) Notre recherche pourrait également être comparée à une étude des filiations théoriques entre la science économique et des disciplines autres que la sociologie.

Nous pensons notamment à la psychologie et à l'étude de ses contributions au développement de la théorie de l'action en économie.

En deuxième lieu, et cette remarque constitue davantage une perspective de recherche qu'une limite de ce travail, nous avons souligné dans la thèse l'importance de la construction de champs transdisciplinaires. Un tel champ se construit en élaborant des solutions à des problèmes partagés. De fait, l'identification de ces problèmes et leur partage sont essentiels à la construction de champs transdisciplinaires. L'étude de la construction de tels champs rassemblant des économistes et des sociologues serait une suite stimulante à donner à notre travail. Elle conduirait ainsi à une identification plus précise de ses déterminants et permettrait, par là même, l'impulsion de démarches transdisciplinaires.

Annexes

Annexe 1 Article publié dans Le Monde le 17 juin 2000

Lettre ouverte des étudiants en économie

Nous, étudiants en économie dans les universités et grandes écoles françaises, nous déclarons globalement mécontents de l'enseignement que nous y recevons. Et ce pour les raisons suivantes :

1/ Sortons des mondes imaginaires

La plupart d'entre nous a choisi la filière économique afin d'acquérir une compréhension approfondie des phénomènes économiques auxquels le citoyen d'aujourd'hui est confronté. Or, l'enseignement tel qu'il est dispensé - c'est-à-dire dans la plupart des cas celui de la théorie néo-classique ou d'approches dérivées - ne répond généralement pas à cette attente. En effet, si la théorie se détache légitimement des contingences dans un premier temps, elle effectue en revanche rarement le nécessaire retour aux faits : la partie empirique (histoire des faits, fonctionnement des institutions, étude des comportements et des stratégies des agents...) est quasiment inexistante. Par ailleurs, ce décalage de l'enseignement par rapport aux réalités concrètes pose nécessairement un problème d'adaptation pour ceux qui voudraient se rendre utiles auprès des acteurs économiques et sociaux.

2/ Non à l'usage incontrôlé des mathématiques

L'usage instrumental des mathématiques semble nécessaire. Mais le recours à la formalisation mathématique, lorsqu'elle n'est plus un instrument mais devient une fin en soi, conduit à une véritable schizophrénie par rapport au monde réel. La formalisation permet par contre de construire facilement des exercices, de « faire tourner » des modèles où l'important est de trouver "le bon" résultat (c'est à dire le résultat logique par rapport aux hypothèses de départ) pour pouvoir rendre une bonne copie. Ceci facilite la notation et la sélection, sous couvert de scientificité, mais ne répond jamais aux questions que nous nous posons sur les débats économiques contemporains.

3/ Pour un pluralisme des approches en économie

Trop souvent, le cours magistral ne laisse pas de place à la réflexion. Parmi toutes les

approches en présence, on ne nous en présente généralement qu'une seule, et elle est censée tout expliquer selon une démarche purement axiomatique, comme s'il s'agissait de LA vérité économique. Nous n'acceptons pas ce dogmatisme. Nous voulons un pluralisme des explications, adapté à la complexité des objets et à l'incertitude qui plane sur la plupart des grandes questions en économie (chômage, inégalités, place de la finance, avantages et inconvénients du libre-échange, etc.)

APPEL AUX ENSEIGNANTS :
REVEILLEZ-VOUS AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD !

Annexe 2 Documents les plus prestigieux en économie et en sociologie

(Documents composant la figure 1)

Nodes: 40, Links: 51

LCS, top 40; Min: 0, Max: 8 (LCS scaled)

1. SIMON HA, 1955, QUART J ECON, V69, P99
2. ARROW KJ, 1959, ECONOMICA, V26, P121
3. MUTH JF, 1961, ECONOMETRICA, V29, P315
4. SWIDLER A, 1973, SOCIOL INQ, V43, P35
5. SARGENT TJ, 1975, J POLIT ECON, V83, P241
6. PESANDO JE, 1975, J POLIT ECON, V83, P849
7. MCCALLUM BT, 1976, ECONOMETRICA, V44, P43
8. BARRO RJ, 1976, J MONETARY ECON, V2, P1
9. SARGENT TJ, 1976, J MONETARY ECON, V2, P169
10. TAYLOR JB, 1977, ECONOMETRICA, V45, P1377
11. PHELPS ES, 1977, J POLIT ECON, V85, P163
12. FISCHER S, 1977, J POLIT ECON, V85, P191
13. EISEN A, 1978, BRIT J SOCIOL, V29, P57
14. SHILLER RJ, 1978, J MONETARY ECON, V4, P1
15. RADNER R, 1979, ECONOMETRICA, V47, P655
16. KALBERG S, 1980, AMER J SOCIOL, V85, P1145
17. WALLIS KF, 1980, ECONOMETRICA, V48, P49
18. BLANCHARD OJ, 1980, ECONOMETRICA, V48, P1305
19. HANSEN LP, 1980, J ECON DYN CONTROL, V2, P7
20. LEVINE DN, 1981, SOCIOL INQ, V51, P5
21. BRAY M, 1982, J ECON THEOR, V26, P318
22. DIMAGGIO PJ, 1983, AMER SOCIOL REV, V48, P147
23. BERNHEIM BD, 1984, ECONOMETRICA, V52, P1007
24. PEARCE DG, 1984, ECONOMETRICA, V52, P1029
25. PILIAVIN I, 1986, AMER SOCIOL REV, V51, P101
26. BECKER GS, 1988, J POLIT ECON, V96, P675
27. GRASMICK HG, 1990, LAW SOC REV, V24, P837
28. ESSER H, 1990, Z SOZ, V19, P231
29. BRUCE S, 1993, SOCIOL RELIG, V54, P193
30. ELSTER J, 1993, ACTA SOCIOL, V36, P179
31. LINDENBERG S, 1993, ACTA SOCIOL, V36, P191
32. HECHTER M, 1994, RATION SOC, V6, P318
33. IANNACCONE LR, 1995, J SCI STUD RELIG, V34, P76
34. CHAVES M, 1995, J SCI STUD RELIG, V34, P98
35. BOUDON R, 1996, RATION SOC, V8, P123
36. GOLDTHORPE JH, 1996, EUR SOCIOL REV, V12, P109
37. HECHTER M, 1997, ANNU REV SOCIOL, V23, P191
38. BREEN R, 1997, RATION SOC, V9, P275
39. GOLDTHORPE JH, 1998, BRIT J SOCIOL, V49, P167
40. BOUDON R, 1998, AMER J SOCIOL, V104, P817

Annexe 3 Documents les plus prestigieux et à plus fort niveau d'intermédiarité en économie et en sociologie.

(Documents composant la figure 2)

Nodes: 68, Links: 130

LCS, top 68; Min: 0, Max: 15 (LCS scaled)

1. SIMON HA, 1955, QUART J ECON, V69, P99
2. ARROW KJ, 1959, ECONOMICA, V26, P121
3. MUTH JF, 1961, ECONOMETRICA, V29, P315
4. SWIDLER A, 1973, SOCIOL INQ, V43, P35
5. SARGENT TJ, 1975, J POLIT ECON, V83, P241
6. PESANDO JE, 1975, J POLIT ECON, V83, P849
7. MCCALLUM BT, 1976, ECONOMETRICA, V44, P43
8. BARRO RJ, 1976, J MONETARY ECON, V2, P1
9. SARGENT TJ, 1976, J MONETARY ECON, V2, P169
10. TAYLOR JB, 1977, ECONOMETRICA, V45, P1377
11. PHELPS ES, 1977, J POLIT ECON, V85, P163
12. FISCHER S, 1977, J POLIT ECON, V85, P191
13. EISEN A, 1978, BRIT J SOCIOL, V29, P57
14. SHILLER RJ, 1978, J MONETARY ECON, V4, P1
15. RADNER R, 1979, ECONOMETRICA, V47, P655
16. FRIEDMAN BM, 1979, J MONETARY ECON, V5, P23
17. DECANIO SJ, 1979, QUART J ECON, V93, P47
18. KALBERG S, 1980, AMER J SOCIOL, V85, P1145
19. WALLIS KF, 1980, ECONOMETRICA, V48, P49
20. BLANCHARD OJ, 1980, ECONOMETRICA, V48, P1305
21. HANSEN LP, 1980, J ECON DYN CONTROL, V2, P7
22. FUTIA CA, 1981, ECONOMETRICA, V49, P171
23. LEVINE DN, 1981, SOCIOL INQ, V51, P5
24. GOURIEROUX C, 1982, ECONOMETRICA, V50, P409
25. BLUME LE, 1982, J ECON THEOR, V26, P313
26. BRAY M, 1982, J ECON THEOR, V26, P318
27. DIMAGGIO PJ, 1983, AMER SOCIOL REV, V48, P147
28. BERNHEIM BD, 1984, ECONOMETRICA, V52, P1007
29. PEARCE DG, 1984, ECONOMETRICA, V52, P1029
30. PRZEWORSKI A, 1985, POLIT SOC, V14, P379
31. EVANS G, 1985, QUART J ECON, V100, P1217
32. PILIAVIN I, 1986, AMER SOCIOL REV, V51, P101
33. LOVELL MC, 1986, AMER ECON REV, V76, P110
34. FOURGEAUD C, 1986, ECONOMETRICA, V54, P845
35. BRAY MM, 1986, ECONOMETRICA, V54, P1129
36. WIESENTHAL H, 1987, Z SOZ, V16, P434
37. BECKER GS, 1988, J POLIT ECON, V96, P675
38. GRASMICK HG, 1990, LAW SOC REV, V24, P837
39. ESSER H, 1990, Z SOZ, V19, P231
40. KEANE MP, 1990, AMER ECON REV, V80, P714
41. FRIEDRICHS J, 1993, Z SOZ, V22, P2
42. DWYER GP, 1993, ECON J, V103, P586
43. BRUCE S, 1993, SOCIOL RELIG, V54, P193
44. ELSTER J, 1993, ACTA SOCIOL, V36, P179
45. LINDENBERG S, 1993, ACTA SOCIOL, V36, P191
46. TIMMERMANN A, 1994, ECON J, V104, P777
47. HECHTER M, 1994, RATION SOC, V6, P318
48. HEY JD, 1994, J ECON BEHAV ORGAN, V25, P329
49. IANNACCONE LR, 1995, J SCI STUD RELIG, V34, P76
50. CHAVES M, 1995, J SCI STUD RELIG, V34, P98
51. KELLE U, 1995, KOLNER Z SOZIOL SOZIALPSYCHOL, V47, P249
52. BOUDON R, 1996, RATION SOC, V8, P123
53. CONLISK J, 1996, J ECON LIT, V34, P669
54. GOLDTHORPE JH, 1996, EUR SOCIOL REV, V12, P109
55. HEDSTROM P, 1996, EUR SOCIOL REV, V12, P127
56. BLOSSFELD HP, 1996, EUR SOCIOL REV, V12, P181
57. HECHTER M, 1997, ANNU REV SOCIOL, V23, P191
58. BOUDON R, 1997, REV FR SOCIOL, V38, P217
59. BREEN R, 1997, RATION SOC, V9, P275
60. GOLDTHORPE JH, 1998, BRIT J SOCIOL, V49, P167
61. EVANS GW, 1998, MACROECON DYN, V2, P156
62. KISER E, 1998, AMER J SOCIOL, V104, P785
63. BOUDON R, 1998, AMER J SOCIOL, V104, P817
64. NORKUS Z, 2000, RATION SOC, V12, P259
65. WEIHRICH M, 2002, BERL J SOZIOL, V12, P189
66. QUANDT M, 2004, KOLNER Z SOZIOL SOZIALPSYCHOL, V56, P683
67. KRONEBERG C, 2005, Z SOZ, V34, P344
68. STACHURA M, 2006, KOLNER Z SOZIOL SOZIALPSYCHOL, V58, P433

Annexe 4 Construction de l'indice de spécialisation

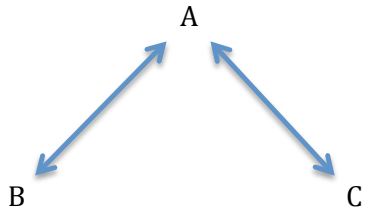
Année	Nombre de références à l'encastrement	Nombre d'articles total	Indice de spécialisation	*10000
1949	1	1243	0,00080	8,05
1950	0	1211	0,00000	0,00
1951	0	1296	0,00000	0,00
1952	0	1275	0,00000	0,00
1953	0	1347	0,00000	0,00
1954	0	1472	0,00000	0,00
1955	0	1461	0,00000	0,00
1956	0	1532	0,00000	0,00
1957	0	1530	0,00000	0,00
1958	0	1672	0,00000	0,00
1959	0	1641	0,00000	0,00
1960	0	1725	0,00000	0,00
1961	0	1861	0,00000	0,00
1962	0	1838	0,00000	0,00
1963	0	1876	0,00000	0,00
1964	0	1849	0,00000	0,00
1965	0	1988	0,00000	0,00
1966	0	2505	0,00000	0,00
1967	0	2754	0,00000	0,00
1968	0	3299	0,00000	0,00
1969	0	3467	0,00000	0,00
1970	0	3640	0,00000	0,00
1971	0	3814	0,00000	0,00
1972	0	3984	0,00000	0,00
1973	0	3842	0,00000	0,00
1974	0	3845	0,00000	0,00
1975	0	3590	0,00000	0,00
1976	0	3635	0,00000	0,00
1977	2	3924	0,00051	5,10
1978	1	3768	0,00027	2,65
1979	0	3911	0,00000	0,00
1980	1	4234	0,00024	2,36

Année	Nombre de références à l'encastrement	Nombre d'articles total	Indice de spécialisation	*10000
1981	1	4186	0,00024	2,39
1982	0	4148	0,00000	0,00
1983	0	4417	0,00000	0,00
1984	3	4338	0,00069	6,92
1985	2	4703	0,00043	4,25
1986	0	4731	0,00000	0,00
1987	0	4763	0,00000	0,00
1988	1	4903	0,00020	2,04
1989	2	5101	0,00039	3,92
1990	5	4890	0,00102	10,22
1991	4	5145	0,00078	7,77
1992	14	4922	0,00284	28,44
1993	17	4964	0,00342	34,25
1994	13	5185	0,00251	25,07
1995	23	5135	0,00448	44,79
1996	21	5132	0,00409	40,92
1997	35	5004	0,00699	69,94
1998	45	5043	0,00892	89,23
1999	47	4847	0,00970	96,97
2000	49	4947	0,00990	99,05
2001	37	4921	0,00752	75,19
2002	49	5145	0,00952	95,24
2003	77	5128	0,01502	150,16
2004	59	5242	0,01126	112,55
2005	56	5402	0,01037	103,67
2006	73	5216	0,01400	139,95
2007	74	5118	0,01446	144,59
2008	51	4782	0,01066	106,65
2009	55	4846	0,01135	113,50
2010	35	3386	0,01034	103,37
2011	50	3154	0,01585	158,53
2012	52	3214	0,01618	161,79

Annexe 5 Analyse des réseaux sociaux et encastrement

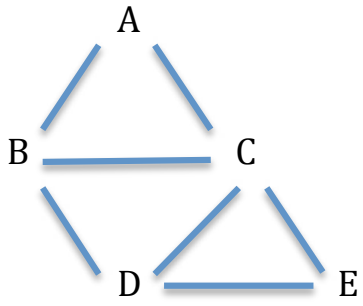
Un réseau social se définit le plus simplement comme un ensemble formé d'acteurs, personnes physiques ou morales, et des relations entre eux. Un réseau est un ensemble de nœuds et un schéma de relations entre ceux-ci, ce schéma intègre la présence et l'absence de liens entre ces nœuds. Et donc sans aucune ambiguïté, le fait de ne pas interagir avec d'autres membres d'un système fait partie intégrante du réseau (Brass *et al*, 2004). L'analyse de réseaux reste la voie principale pour l'opérationnalisation du concept d'encastrement.

L'encastrement relationnel désigne les liens directs d'un ego avec ses alters. Prenons par exemple le graphe suivant :



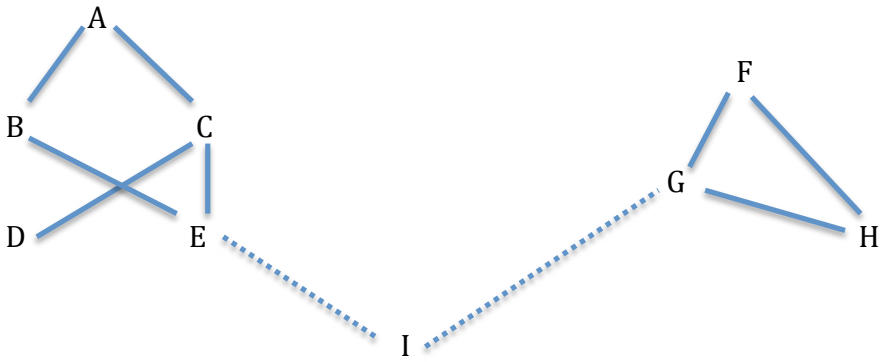
L'observation du réseau nous montre que l'ego A est lié à B et à C. Un enjeu de l'analyse des réseaux consiste à identifier la nature et la force de chaque relation liens dyadique. S'agit-il d'une relation amicale, professionnelle, financière ? Dans le cas où un lien va refléter différents types de relations à la fois, la relation sera dite multiplexe. Une relation multiplexe caractérise une influence plus forte des relations sociales sur le comportement de l'individu, tout comme la fréquence des interactions et le niveau de confiance accordées à ces relations (Granovetter, 1973).

L'encastrement structurel selon Granovetter va désigner l'enchâssement des relations dans un ensemble plus large de relations c'est-à-dire les liens entre les différents alters d'un égo et les liens propres à ces alters. Le graphe de la sphère sociale devient par exemple :



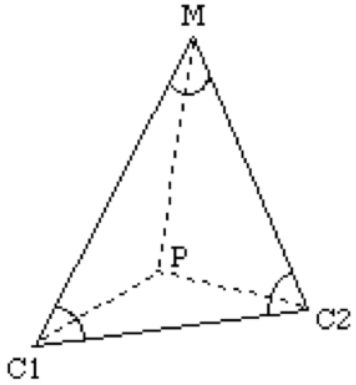
L'analyse d'un tel réseau vise à comprendre les implications de la position de chacun dans le réseau social. Par exemple A se doit d'être exemplaire dans ses relations avec B parce que dans le cas contraire, sa collaboration avec C qui lui même interagit avec B, pourrait lui être défavorable. On parlera de transitivité des relations et de leurs avantages. On comprend ainsi que l'encastrement des dyades dans un ensemble social plus large permet de mieux comprendre les comportements individuels, et dans cet exemple, de comprendre pourquoi A adopterait un comportement exemplaire avec B, ce que ne permet pas l'étude de la relation dyadique entre A et B. Le réseau social peut alors apparaître comme une norme sociale qui régirait les comportements individuels, y compris les comportements économiques (Coleman, 1988).

L'aspect structurel de l'encastrement est approfondi par Burt (1995) à travers le concept de trou structural. Prenons l'illustration suivante:



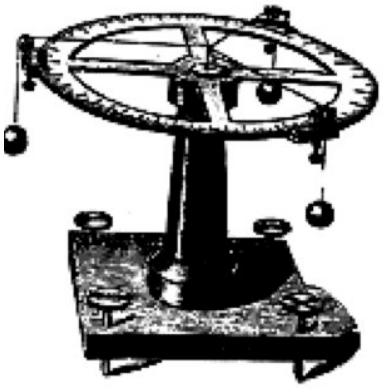
Dans ce réseau, nous distinguons deux sous-unités de nœuds. Il existe un trou structural, c'est-à-dire que les deux sous-unités n'entretiennent pas de relations entre elles. L'acteur I couvre ce fossé. L'analyse positionnelle (Burt, 1980) de I nous amène à nous interroger sur les avantages et les contraintes de sa position et des conséquences de cette position sur son comportement. En termes économiques, on peut supposer que cette position lui confère une dotation en informations plus grande que celle des autres acteurs de la structure sociale représentée, ce qui va représenter un avantage non négligeable sur le marché. Un cas réel de cette configuration d'encastrement est le réseau de la Silicon Valley où les firmes de capital risque semblent jouer un rôle de liaison entre deux groupes d'acteurs, les entrepreneurs à la phase de démarrage et les investisseurs institutionnels capables de financer les phases de développement de certaines firmes (Ferrary et Granovetter, 2009).

Annexe 6 Triangle de localisation de Weber



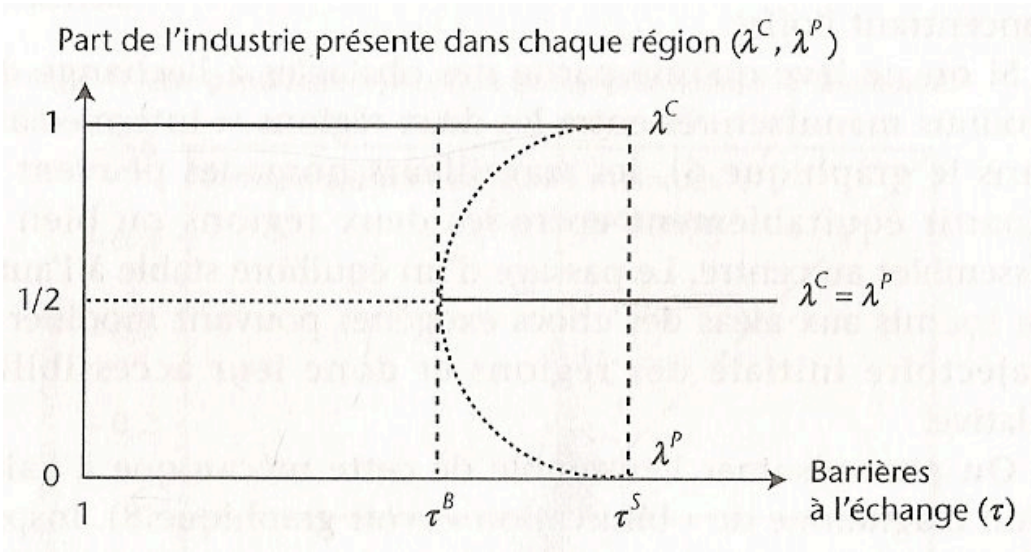
Source : Weber, 1929, p. 229

Annexe 7 Mécanisme de Varignon



Source : Weber, 1929, p. 229

Annexe 8 Bifurcation du modèle centre-périphérie



Source : Fujita *et al.*, 1999

Lorsque les barrières à l'échange sont élevées, l'équilibre est à la dispersion des activités. L'activité industrielle est répartie entre les deux régions. ($\lambda^C = \lambda^P = 1/2$). Si les barrières à l'échange sont inférieures au point de brisure τ^B, alors le seul équilibre possible est l'agglomération des activités industrielles dans la région λ^C. Enfin, si les barrières à l'échange sont comprises entre le point de brisure τ^B et le point de soutien τ^S, l'équilibre est multiple laissant aux pouvoirs publics la possibilité d'attirer les firmes sur leur territoire.

Bibliographie

Abella, A. 2008. *Soldiers of Reason: The RAND Corporation and the Rise of the American Empire*. Houghton Mifflin Harcourt.

Abraham, Y.M. 2005. « Les fausses promesses de la "Nouvelle Sociologie Economique". » *Cahiers de recherche - HEC Montréal*, n° 5.

Agassi, J. 1973. « Methodological Individualism ». In *Modes of Individualism and Collectivism*, 185-212. J. O'Neill. London: Heinemann Educational.

Aglietta, M. 1976. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Calman Levy.

Akerlof, G.A. 1970. « The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism ». *The Quarterly Journal of Economics* 84 (3): 488-500.

Algan, Y., et P. Cahuc. 2007. *La société de défiance: comment le modèle social français s'autodétruit*. Collection du CEPREMAP / Centre pour la recherche économique et ses applications. Paris: Ens, Rue d'Ulm.

Algan, Y., P. Cahuc, et A. Zylberberg. 2012. *La fabrique de la défiance... et comment s'en sortir*. Paris: Albin Michel.

Algan, Y., et P. Cahuc. 2014. « Trust, Growth and Well-being: New Evidence and Policy Implications. » In *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion et S. Durlauf, 2A: 49-120. Amsterdam: Elsevier Science.

Amadae, S.M. 2003. *Rationalizing Capitalist Democracy: The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*. Chicago: University of Chicago Press.

Amin, A., et P. Cohendet. 2004. *Architectures of Knowledge: Firms, Capabilities, and Communities*. Oxford: Oxford University Press.

Amisse, S. 2011. « Dynamiques de cluster : Logiques coévolutives et séquences de proximités. Le cas du végétal spécialisé ». Thèse de doctorat, Université d'Angers.

Amisse, S., et P. Muller. 2011. « Les logiques à l'origine des dynamiques de coopération dans les clusters: l'exemple de filières du végétal spécialisé ». *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n° 1: 115-49.

Amisse, S., I. Leroux, et P. Muller. 2012. « Proximities and Logics Underlying Cluster Dynamics: The Case of the Ornamental Horticulture Cluster in Maine-et-Loire ». *Industry & Innovation* 19 (3): 265-83.

Amisse, S., I. Leroux, P. Muller, et C. Widehem. 2013. « Les réseaux de communautés de pratique dans la dynamique de la gouvernance territoriale horticole: le cas de l'Anjou. » *Géographie, économie, société* 15 (3): 183-203.

Aron, R. 1967. *Main Currents in Sociological Thought: Durkheim, Pareto, Weber*. New York: Penguin Books.

Arrow, K.J. 1974. « Limited Knowledge and Economic Analysis ». *American Economic Review* 64 (1): 1-10.

Arthur, W.B. 1990. « Silicon Valley Locational Clusters: When do Increasing Returns Imply Monopoly? ». *Mathematical Social Sciences* 19 (3): 235-51.

Atherton, A. 2003. « Examining Clusters Formation from the Bottom-up: An Analysis of Four Cases in the North of England ». *Environment and Planning C* 21 (1): 21-36.

Aumann, R.J. 1994. « L'irrationalité dans la théorie des jeux ». In *Analyse économique des conventions*, A. Orléan, 43-60.

Backhouse, R., et S.G. Medema. 2007. « Defining Economics: Robbins's Essay in Theory and Practice ». *Colloque European Society for the History of Economic Thought*. Strasbourg.

Bailly, A., et H. Beguin. 1982. *Introduction à la géographie humaine*. Vol. 3. Paris: Masson.

Balland, P. A. 2011. « Proximity and the Evolution of Collaboration Networks: Evidence from Research and Development Projects within the Global Navigation Satellite System (GNSS) Industry ». *Regional Studies*, n° 1: 1-16.

Ballet, J. 2000. « Altruisme et biens collectifs: Une revue de la littérature. » *Revue économique* 51 (4): 789-811.

Barber, B. 1995. « All economies are "embedded": The Career of a Concept, and Beyond ». *Social Research* 62 (2): 387-413.

Barbié, O. 2010. « Convergences entre économie et sociologie autour du concept de réseau social ». Thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne.

Batifoulier, P. 2001. *Théorie des conventions*. Paris: Economica.

Batifoulier, P., J. Merchiers, et D. Urrutiaguer. 2002. « David Lewis et la rationalité des conventions ». *Revue de Philosophie Economique* 6 (2): 37-56.

Baudelot, C., et J. Mairesse. 2005. « Économie et Sociologie: D'une confrontation à l'autre, ou vingt ans après ». *Revue économique* 56 (2): 489-96.

Becattini, G. 1998. *Distretti industriali e made in Italy: le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*. Torino: Bollati Boringhieri.

———. 2000. *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*. Torino: Bollati Boringhieri.

Becker, G.S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1968. « Crime and Punishment: An Economic Approach ». *The Journal of Political Economy* 76 (2): 169-217.

———. 1971 [2008]. *Economic Theory*. New Brunswick: Transaction Publishers.

———. 1973. « A Theory of Marriage: Part I ». *Journal of Political Economy* 81 (4): 813-46.

———. 1974. « A Theory of Social Interactions ». *Journal of Political Economy* 82 (6): 1063-93.

———. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1981. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.

———. 1990. In *Economics and Sociology*, R. Swedberg, 27-46. Princeton: Princeton University Press.

———. 1993. « Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior ». *Journal of Political Economy* 101 (3): 385-409.

Beckert, J. 2003. « Economic Sociology and Embeddedness: How shall we conceptualize Economic Action? ». *Journal of Economic Issues* 37 (3): 769-87.

Beckmann, M.J. 1976. « Spatial Equilibrium in the Dispersed City ». In *Mathematical Land Use Theory*, 127: 132-41. Lexington: Lexington Books.

Bennett, J.F. 1971. *Locke, Berkeley, Hume: Central Themes*. Oxford: Clarendon Press.

Berelson, B., P.F. Lazarsfeld, et W. McPhee. 1954. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: University of Chicago Press.

Berger, B.M. 1990. *Authors of Their Own Lives: Intellectual Autobiographies by twenty American Sociologists*. Berkeley: University of California Press.

Berger, J., N.G. Noorderhaven, et B. Nooteboom. 1995. « Determinants of Supplier Dependence: An Empirical Study ». In *On Economic Institutions: Theory and Applications*, J. Groenewegen, C. Pitelis, et S.E. Sjöstrand, 195-212. Edward Elgar Pub.

Berger, P.L. 1963 [2011]. *Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective*. New York: Open Road.

Bernard, L.L. 1909. « The Teaching of Sociology in the United States ». *The American Journal of Sociology* 15 (2): 164-213.

Bessis, F., C. Chaserant, O. Favereau, et O. Thévenon. 2006. « L'identité sociale de l'homo conventionalis ». In *Économie des conventions, méthodes et résultats*, F. Eymard-Duvernay, 181-95. Paris: La découverte.

Bessy, C. 2002. « Représentation, convention et institution ». *Des repères pour l'économie des conventions. Document de travail*, n° 20.

Birnbaum, P., et J. Leca. 1986. *Sur l'individualisme : Théories et Méthodes*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Blanc, L. 2001. « Mondialisation et nouvelles incertitudes territoriales ». In *Territoires sous influences*, D. Pagès et N. Pélissier. Vol. 2. Paris: l'Harmattan.

Block, F. 2003. « Karl Polanyi and the Writing of the "Great Transformation". » *Theory and Society* 32 (3): 275-306.

Blossfeld, H.P. 1996. « Macro-sociology, Rational Choice Theory, and Time A Theoretical Perspective on the Empirical Analysis of Social Processes ». *European Sociological Review* 12 (2): 181-206.

Böckle, F. 1970. *The Future of Marriage as Institution*. New York: Herder and Herder.

Boekema, F., et R. Rutten. 2004. « Knowledge, Networks and Proximity: An Embeddedness Perspective ». *European Planning Studies* 12 (5): 603-5.

Boggs, J.S., et N.M. Rantisi. 2003. « The "Relational Turn" in Economic Geography ». *Journal of Economic Geography* 3 (2): 109-16.

Boltanski, L., et L. Thévenot. 1987. *Les économies de la grandeur*. Paris: Publications Universitaires de France.

Boltanski, L, L Thévenot, et A. Desrosieres. 1989. *Justesse et justice dans le travail*. Paris: Presses Universitaires de France.

Boltanski, L., et E. Chiapello. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.

Borgatti, S.P. 2005. « Centrality and Network Flow ». *Social Networks* 27 (1): 55-71.

Borukhov, E., et O. Hochman. 1977. « Optimum and Market Equilibrium in a Model of a City without a Predetemined Center ». *Environment and Planning* 9 (8): 849-56.

Boschma, R. 2005. « Proximity and Innovation: A Critical Assessment ». *Regional Studies* 39 (1): 61-74.

Boschma, R., et S. Iammarino. 2009. « Related Variety, Trade Linkages, and Regional Growth in Italy ». *Economic Geography* 85 (3): 289-311.

Boschma, R., et A. L. J Ter Wal. 2007. « Knowledge Networks and Innovative Performance in an Industrial District: The Case of a Footwear District in the South of Italy ». *Industry & Innovation* 14 (2): 177-99.

Boudon, R. 1986 [1992]. « Individualisme et holisme dans les sciences sociales ». In *Sur l'individualisme : Théories et Méthodes*, P. Birnbaum et J. Leca. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

———. 2002. « Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique ? ». *Sociologie et sociétés* 34 (1): 9-34.

———. 2003. « La conversion de Coleman à la théorie du choix rationnel : Impressions et conjectures ». *Revue Française de Sociologie* 44 (2): 389-98.

———. 2007. *Essais sur la théorie générale de la rationalité : Action sociale et sens commun*. Paris: Presses Universitaires de France.

———. 2009. *La rationalité*. Paris: Presses Universitaires de France.

———. 2010. « La rationalité ordinaire: colonne vertébrale des sciences sociales ». *L'Année sociologique* 60 (1): 19-40.

Boulding, K.E. 1969. « Economics as a Moral Science ». *The American Economic Review* 59 (1): 1-12.

Bourdieu, P. 1997. *Méditations pascaliennes*. Paris: Seuil.

Bourgeois, J. 1946. « Le mariage, coutume saisonnière. Contribution à une étude sociologique de la nuptialité en France. » *Population*, n° 4: 623-42.

Bowles, S., et H. Gintis. 1975. *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic Books.

Boyer, R. 2006. « L'économie des conventions 15 ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation ». In *Économie des conventions, méthodes et résultats*, F. Eymard-Duvernay, 45-66. Paris: La découverte.

Bradshaw, M. 2001. « Multiple Proximities: Culture and Geography in the Transport Logistics of Newsprint Manufactured in Australia ». *Environment and Planning* 33 (10): 1717-40.

Brass, D.J., J. Galaskiewicz, H.R. Greve, et T. Wenpin. 2004. « Taking Stock of Networks and Organizations: A Multilevel Perspective ». *Academy of Management Journal* 47 (6): 795-817.

Breit, W., et B.T. Hirsch. 1986 [2009]. *Lives of the Laureates: Twenty-three Nobel Economists*. Cambridge: MIT Press.

Buchanan, J.M. 1966. « Economics and its Scientific Neighbors ». In *The Structure of Economic Science*, S.R. Krupp, 166-83. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Buchanan, J.M., et G.C. Tullock. 1962. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Bulmer, M. 1986. *The Chicago School of Sociology: Institutionalization, Diversity, and the Rise of Sociological Research*. Chicago: University of Chicago Press.

Burt, R.S. 1980. « Models of Network Structure ». *Annual Review of Sociology* 6: 79-141.

———. 1995. « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur ». *Revue Française de Sociologie* 36 (4): 599-628.

Cahuc, P. 1998. *La nouvelle microéconomie*. Paris: La Découverte.

Cahuc, P., H. Kempf, et T. Verdier. 2001. « Interactions sociales et comportements économiques. » *Annales d'économie et de statistiques*, n° 63-64: 1-10.

Cahuc, P., et A. Zylberberg. 2005. « Les avancées de la nouvelle microéconomie. » *Les cahiers français*, n° 333: 76-81.

Camic, C., et Y. Xie. 1994. « The Statistical Turn in American Social Science: Columbia University, 1890 to 1915 ». *American Sociological Review* 59 (5): 773-805.

Cantner, U., A. Meder, et A.L.J. Ter Wal. 2010. « Innovator Networks and Regional Knowledge Base ». *Technovation* 30 (9-10): 496-507.

Capello, R., et P. Nijkamp. 1995. « Le rôle des externalités de réseaux dans les performances des firmes et des régions : L'exemple des NTIC. » In *Economie industrielle et économie spatiale*, A. Rallet et A. Torre, 273-93. Paris: Economica.

Carrincazeaux, C., Y. Lung, et J. Vicente. 2008. « The Scientific Trajectory of the French School of Proximity: Interaction - and Institution - based Approaches to Regional Innovation Systems ». *European Planning Studies* 16 (5): 617-28.

Chapoulie, J.M. 1984. « Everett C. Hughes et le développement du travail de terrain en sociologie. » *Revue française de sociologie* 25 (4): 582-608.

———. 1997. « La conception de la sociologie empirique d'Everett Hughes. » *Sociétés contemporaines* 27 (1): 97-109.

———. 2001. *La tradition sociologique de Chicago : 1892-1961*. Paris: Seuil.

Chazel, F. 1989. « Théorie économique et sociologie : adversaires ou complices? La réflexion d'un « classique » : Talcott Parsons ». *Sociologie et sociétés* 21 (1): 39.

Clark, J. 1996. *James S. Coleman*. London: Routledge.

Coase, R.H. 1937. « The Nature of the Firm ». *Economica* 4 (16): 386-405.

Coenen, L., J. Moodysson, et B.T. Asheim. 2004. « Nodes, Networks and Proximities: On the Knowledge Dynamics of the Medicon Valley Biotech Cluster ». *European Planning Studies* 12 (7): 1003-18.

Cohendet, P., F. Kern, B. Mehmanpazir, et F. Munier. 1999. « Knowledge Coordination, Competence Creation and Integrated Networks in Globalised Firms ». *Cambridge Journal of Economics* 23 (2): 225-41.

Coissard, S. 2007. « La nouvelle économie géographique de Paul Krugman ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 1: 111-25.

Coleman, J.S. 1964a. « Collective Decisions ». *Sociological Inquiry* 34 (2): 166-81.

———. 1964b. *Introduction to Mathematical Sociology*. London: Free Press Glencoe.

———. 1968. « Review Symposium on H. Garfinkel “Studies in Ethnomethodology”. » *American Sociological Review* 33 (1): 126-30.

———. 1973. *Mathematics of Collective Action*. Chicago: Aldine-Atherton.

———. 1986. *Individual interests and Collective Action: Selected Essays*. Cambridge: Cambridge University Press.

———. 1988. « Social Capital in the Creation of Human Capital ». *American Journal of Sociology* 94: 95-120.

———. 1990a [1994]. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

———. 1990b. In *Economics and Sociology*, R. Swedberg, 47-60. Princeton: Princeton University Press.

Coleman, J.S., E. Katz, et H. Menzel. 1966. *Medical Innovation: A Diffusion Study*. Indianapolis: Bobbs-Merrill Company.

Combemale, P. 2001. « La longue maladie de l’hétérodoxie ». *L’Économie politique* 12 (4): 64-76.

Comte, A. 1825. « Considérations philosophiques sur les sciences et les savants ». *Système de politique positive*.

———. 1828. « Examen du traité de Broussais sur l’irritation ». *Journal de Paris*.

———. 1839. *Cours de philosophie positive*. Vol. Tome 4. Paris: Bachelier.

Corcuff, P. 2011. *Les nouvelles sociologies*. Paris: Armand Colin.

Cornwell, C., et E. Sutherland. 1937. *The Professional Thief*. Chicago: University of Chicago Press.

Coulon, A. 1992 [2004]. *L’école de Chicago*. Paris: Presses Universitaires de France.

Cowan, R., J.B. Zimmermann, et N. Jonard. 2003. « Complémentarités cognitives et production de connaissances nouvelles. Une analyse en termes de réseaux ». *Revue d’Economie Industrielle* 103 (1): 253-74.

Cronin, B. 1981. « The Need for a Theory of Citing ». *Journal of Documentation* 37 (1): 16-24.

Crozet, M. 2004. « Do Migrants Follow Market Potentials? An Estimation of a New Economic Geography Model ». *Journal of Economic Geography* 4 (4): 439-58.

Crozet, M., et M. Lafourcade. 2009. *La nouvelle économie géographique*. 542. Paris: Découverte.

Cuin, C.H., et F. Gresle. 1992. *Histoire de la sociologie*. Paris: La découverte.

Cusin, F., et D. Benamouzig. 2004. *Économie et sociologie*. Paris: Presses universitaires de France.

D'Amour, D., et I. Oandasan. 2005. « Interprofessionality as the field of interprofessional practice and interprofessional education: An emerging concept ». *Journal of Interprofessional Care* 19 (S1): 8-20.

Defalvard, H. 1992. « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions ». *Revue économique* 43 (1): 127-43.

———. 2000. « L'économie des conventions à l'école des institutions ». Centre d'etudes de l'emploi.

Delas, J.P., et B. Milly. 1997 [2009]. *Histoire des pensées sociologiques*. Paris: Armand Colin.

Demeulenaere, P. 2003. *Homo oeconomicus : enquête sur la constitution d'un paradigme*. Paris: Presses Universitaires de France.

Desrosières, A. 1979. « Le statisticien et le sociologue ». *Courrier des statistiques*, n° 10.

———. 1985. « Histoires de formes : Statistiques et sciences sociales avant 1940 ». *Revue Française de Sociologie* 26 (2): 277-310.

———. 2002. « Adolphe Quetelet ». *Courrier des statistiques*, n° 104.

Deutscher, I. 1973. *What we Say/What we Do: Sentiments and Acts*. Illinois: Scott, Foresman Glenview.

Diaz-Bone, R. 2011. « The Methodological Standpoint of the "économie des conventions". » *Historical Social Research/Historische Sozialforschung* 36 (4): 43-63.

Diaz-Bone, R., et R. Salais. 2011. « Economics of Convention and the History of Economies. Towards a Transdisciplinary Approach in Economic History ». *Historical Social Research/Historische Sozialforschung* 36 (4): 7-39.

Di Maggio, P.J., et W.W. Powell. 1983. « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields ». *American Sociological Review* 48 (2): 147-60.

Downs, A. 1957. *An economic Theory of Democracy*. New York: Harper.

Dubar, C. 1990. « Reynaud Jean-Daniel, Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale ». *Revue Française de Sociologie* 31 (4): 646-49.

Duesenberry, J. 1960. *Comment on « An economic analysis of fertility ».* National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press.

Dupuch, S., et H. Jennequin. 2001. « Intégration régionale et géographie économique européenne : quelques résultats empiriques ». CEPN, Université Paris Nord, Document de travail.

Dupuy, J.P. 1989. « Convention et common knowledge ». *Revue économique* 40 (2): 361-400.

———. 2004. « Vers l'unité des sciences sociales autour de l'individualisme méthodologique complexe ». *Revue du MAUSS* 2 (24): 310-28.

Dupuy, J.P., F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, et L. Thévenot. 1989. « Introduction ». *Revue Economique* 40 (2): 141-46.

Durkheim, E. 1895 [1988]. *Les règles de la méthode sociologique*. Paris: Flammarion.

———. 1897. *Le suicide*. Paris: Alcan.

———. 1907. « Cours sur les origines de la vie religieuse ». *Revue de Philosophie* 7 (5): 528-39.

Duysters, G., J. Hagedoorn, et C. Lemmens. 2003. « The Effect of Alliance Block Membership on Innovative Performance ». *Revue d'Economie Industrielle* 103 (1): 59-70.

Dymski, G.A. 1996. « On Krugman's Model of Economic Geography ». *Geoforum* 27 (4): 439-52.

Elster, J. 1989a. « Social Norms and Economic Theory ». *The Journal of Economic Perspectives* 3 (4): 99-117.

———. 1989b. *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ettlinger, N. 2003. « Cultural Economic Geography and a Relational and Microspace Approach to Trusts, Rationalities, Networks, and Change in Collaborative Workplaces ». *Journal of Economic Geography* 3 (2): 145.

———. 2004. « Toward a Critical Theory of untidy Geographies: The Spatiality of Emotions in Consumption and Production ». *Feminist Economics* 10 (3): 21-54.

Etzioni, A. 1988. *Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press.

———. 1989. *Essays in socio-economics*. Berlin: Springer.

Everett, M., et S.P. Borgatti. 2005. « Ego Network Betweenness ». *Social Networks* 27 (1): 31-38.

Eymard-Duvernay, F. 1989. « Conventions de qualité et formes de coordination ». *Revue économique* 40 (2): 329-59.

———. 1990. « Reynaud Jean-Daniel, Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale. » *Revue Française de Sociologie* 31 (4): 650-54.

———. 2006. *Économie des conventions, méthodes et résultats*. Paris: La découverte.

———. 2009. « L'économie des conventions entre économie et sociologie: l'homo conventionalis calcule et parle ». In *Traité de sociologie économique*, P. Steiner et F. Vatin, 131-64. Paris: Presses Universitaires de France.

Eymard-Duvernay, F., O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, et L. Thévenot. 2004. « L'économie des conventions ou le temps de la réunification des sciences sociales ». *Problèmes économiques*, n° 2838: 1-8.

Fararo, T.J. 1997. « Reflections on Mathematical Sociology ». In *Sociological Forum*, 12:73-102.

Faulconbridge, J. R, et S. Hall. 2009. « Organisational Geographies of Power: Introduction to Special Issue ». *Geoforum* 40 (5): 785-89.

Favereau, O. 1988. « La théorie générale: de l'économie conventionnelle à l'économie des conventions ». *Cahiers d'économie politique* 14 (1): 197-220.

———. 1989. « Marchés internes, marchés externes ». *Revue économique* 40 (2): 273-328.

Favereau, O. 1993. « Théorie de la régulation et économie des conventions: canevas pour une confrontation ». *La lettre de la régulation* 7: 1-4.

Favereau, O. 1995. « L'économie des conventions, Politique d'un programme en sciences sociales ». *Actuel Marx*, n° 17: 103-16.

Feld, S.L. 1997. « Mathematics in Thinking about Sociology ». In *Sociological Forum*, 12:3-9.

Ferrary, M. 2001. « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley ». *Cahiers Internationaux de Sociologie*, n° 2: 261-90.

Ferrary, M., et M. Granovetter. 2009. « The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley's Complex Innovation Network ». *Economy and Society* 38 (2): 326-59.

Filippi, M., E. Pierre, et A. Torre. 1996. « Études empiriques - Quelles approches économiques pour la notion de réseau? Contenus théoriques et dimensions opérationnelles. » *Revue d'Economie Industrielle* 77 (1): 87-98.

Filippi, M. 1996. « Les systèmes localises de production et d'innovation: une approche en terme de réseaux ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4: 727-42.

Fine, B. 2002. « "Economic Imperialism": A View from the Periphery ». *Review of Radical Political Economics* 34 (2): 187-201.

Fisher, D. 1993. *Fundamental Development of the Social Sciences: Rockfeller Philanthropy and the United States Social Science Research Council*. University of Michigan Press.

Fitoussi, J.P. 2001. *L'enseignement supérieur de l'économie en question*. Rapport au ministre de l'Éducation nationale. Paris.

Fleury, J.B. 2009. « L'extension de la science économique hors de ses frontières: Le cas américain (1949-1992) ». Thèse de doctorat, Université Lyon 2 Lumière.

———. 2012. « Wandering through the Borderlands of the Social Sciences: Gary Becker's Economics of Discrimination ». *History of Political Economy* 44 (1): 1-40.

Flinterman, J.F., R. Teclemariam-Mesbah, J.E.W. Broerse, et J.F.G. Bunders. 2001. « Transdisciplinarity: The New Challenge for Biomedical Research ». *Bulletin of Science, Technology & Society* 21 (4): 253-66.

Fougy, F. 2014. « The Construction of Economic Intelligence as an Academic Discipline: A Theoretical Perspective ». *International Journal of Business Intelligence Research* 5 (2): 1-16.

Frazier, E. F. 1939. *The Negro Family in the United-States*. Chicago: University of Chicago Press.

Freeman, L.C., D. Roeder, et R.R. Mulholland. 1979. « Centrality in Social Networks: ii. Experimental Results ». *Social Networks* 2 (2): 119-41.

Friedman, M. 1953. « The Methodology of Positive Economics. » In *Essays in Positive Economics*, M. Friedman, 3-43. Chicago: University of Chicago Press.

Fujita, M., et P. Krugman. 1995. « When is the Economy Monocentric? von Thünen and Chamberlin unified ». *Regional Science and Urban Economics* 25 (4): 505-28.

Fujita, M., P.R. Krugman, et A.J. Venables. 1999. *The spatial economy: cities, regions and international trade*. Vol. 213. Cambridge: MIT Press.

Fujita, M., et T. Mori. 1997. « Structural Stability and Evolution of Urban Systems ». *Regional Science and Urban Economics* 27 (4): 399-442.

Fujita, M., et H. Ogawa. 1982. « Multiple Equilibria and Structural Transition of Non-monocentric Urban Configurations ». *Regional Science and Urban Economics* 12 (2): 161-96.

Fujita, M., et J.F. Thisse. 1997. « Economie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives ». *Annales d'Economie et de Statistique* 45: 37-87.

———. 2009. « New Economic Geography: an Appraisal on the Occasion of Paul Krugman's 2008 Nobel Prize in Economic Sciences ». *Regional Science and Urban Economics* 39 (2): 109-19.

Fusfeld, D.R. 1977. « The Development of Economic Institutions ». *Journal of Economic Issues*, 743-84.

Galaskiewicz, J., et A. Zaheer. 1999. « Networks of Competitive Advantage ». *Research in the Sociology of Organizations* 16 (1): 237-61.

Gallaud, D., et A. Torre. 2005. « Geographical Proximity and the Diffusion of Knowledge. The Case of SME's in Biotechnology ». *Economics of Science Technology and Innovation* 30: 127-46.

Garfield, E., M.V. Malin, et H. Small. 1978. « Citation Data as Science Indicators ». In *Toward a Metric of Science : the Advent of Science Indicators*, Y. Elkana. New York: Wiley.

Garfinkel, H. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Gautié, J. 2004. « Les développements récents de l'économie face à la sociologie: fécondation mutuelle ou nouvel impérialisme? ». *Communication au premier congrès de l'association française de sociologie*. Paris.

———. 2007. « L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie) ». *Revue économique* 58 (4): 927-39.

Gertler, M.S. 2003. « Tacit Knowledge and the Economic Geography of Context, or the Undefinable Tacitness of Being (there) ». *Journal of Economic Geography* 3 (1): 75-99.

Giraud, C. 1997. *Histoire de la sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France.

Gislain, J.J., et P. Steiner. 1995. *La sociologie économique, 1890-1920: Émile Durkheim, Vilfredo Pareto, Joseph Schumpeter, François Simiand, Thorstein Veblen et Max Weber*. Paris: Presses Universitaires de France.

Giuliani, E. 2005. « Cluster Absorptive Capacity ». *European Urban and Regional Studies* 12 (3): 269-88.

Glaeser, E.L., H.D. Kallal, J.A. Scheinkman, et A. Schleifer. 1992. « Growth in Cities ». *Journal of Political Economy* 100 (6): 1126-52.

Glaude, M. 2005. « Économie et Sociologie: Terrains de confrontation ». *Revue Economique* 56 (2): 183-94.

Gollier, C. 2005. « Les déterminants socio-économiques des comportements face aux risques ». *Revue économique* 56 (2): 417-21.

Gomez, P.Y. 1994. *Qualité et économie des conventions*. Paris: Economica.

Gomez, P.Y. 2006. « Information et conventions: le cadre du modèle général. » *Revue Française de Gestion* 1 (160): 217-40.

Gomez, P.Y., et B.C. Jones. 2000. « Conventions: An Interpretation of Deep Structure in Organizations ». *Organization Science* 11 (6): 696-708.

Goodrich, C., W. Rupert Maclaurin, et J.J. Spengler. « Discussion ». *The American Economic Review* 39 (3): 349-55.

Gordon, I.R., et P. McCann. 2000. « Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? ». *Urban studies* 37 (3): 513-32.

Grabher, G., et O. Ibert. 2006. « Bad company? The ambiguity of Personal Knowledge Networks ». *Journal of Economic Geography* 6 (3): 251-71.

Grandori, A. 2010. « A Rational Heuristic Model of Economic Decision Making ». *Rationality and Society* 22 (4): 477-504.

Granovetter, M. 1973. « The Strength of Weak Ties. » *The American Journal of Sociology* 78 (6): 1360-80.

———. 1974. « Getting a job. » Thèse de doctorat, Chicago University.

———. 1982. « Economic Decision and Social Structure: The Problem of Embeddedness. » *Version non publiée de Granovetter (1985)*.

———. 1983. « The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. » *Sociological Theory* 1 (1): 201-33.

———. 1985. « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. » *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.

———. 1988. « The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis. A Social Structural View. » In *Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, G. Farkas et P. England, 187-216. New York: Plenum Press.

———. 1990. « The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. » In *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, R.O. Friedland et A.F. Robertson, 89-112. New York: Aldine de Gruyter.

———. 1992. « Economic Institutions as Social constructions : A Framework for Analysis. » *Acta sociolgica* 35: 3-11.

———. 1994. « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse. » In *Analyse économique des conventions*, A. Orléan, 79-94. Paris: Presses Universitaires de France.

———. 1995. « La notion d'embeddedness. » In *L'inscription sociale du marché*, A. Jacob et H Vernin, 11-21. Paris: L'Harmattan.

———. 2000. *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*. traduit par I. This Saint-Jean. Paris: Desclée de Brouwer.

———. 2003. « Ignorance, Knowledge and Outcomes in a Small World. » *Science* 301 (5634): 773-74.

Granovetter, M., E. Granovetter, E.J. Castilla, et H. Hwang. 2000. In « Social Networks in Silicon Valley ». 218-47. Stanford: Stanford University Press.

Gulati, R. 1998. « Alliances and Networks ». *Strategic Management Journal* 19 (4): 293-317.

Gulati, R., N. Nohria, et A. Zaheer. 2006. « Strategic Networks ». *Strategic Management Journal* 21 (3): 293-309.

Guttentag, M., et P.F. Secord. 1983. *Too Many Women? The Sex Ratio Question*. Beverly Hills: Sage Publications.

Halbwachs, M. 1913. *La classe ouvrière et les niveaux de vie, recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles*. Paris: Alcan.

———. 1923. « L'expérimentation statistique et les probabilités ». *Revue Philosophique de la France et de l'Étranger* 96: 340-71.

Hendry, D.F., et M.S. Morgan. 1995. *The Foundations of Econometric Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hess, M. 2004. « 'Spatial'relationships? Towards a Reconceptualization of Embeddedness ». *Progress in Human Geography* 28 (2): 165-86.

Hickerson, S.R. 1984. « Complexity and the Meaning of Freedom: The Classical Liberal View ». *American Journal of Economics and Sociology* 43 (1): 91-101.

Hirshleifer, J. 1985. « The Expanding Domain of Economics ». *The American Economic Review* 75 (6): 53-68.

Homans, G.C. 1958. « Social Behavior as Exchange ». *American Journal of Sociology* 63 (6): 597-606.

Hoover, E.H. 1937. *Location Theory and the Shoe and Leather industries*. Cambridge: Harvard University Press.

Hoover, E.M. 1948. *The location of Economic Activity*. New York: McGraw-Hill.

Howerth, I.W. 1894. « Present Condition of Sociology in the United States ». *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 5: 112-21.

Hughes, E.C. 1963. « Race Relations and the Sociological Imagination ». *American Sociological Review* 28 (6): 879-90.

Hughes, J.A., W. Sharrock, et P.J. Martin. 2003. *Understanding Classical Sociology: Marx, Weber, Durkheim*. 2e éd. London: SAGE.

Hurtado, J. 2008. « Jeremy Bentham and Gary Becker: Utilitarianism and Economic Imperialism ». *Journal of the History of Economic Thought* 30 (3): 335-57.

Hussler, C., et P. Ronde. 2005. « Les réseaux d'innovation des chercheurs universitaires sont-ils géographiquement circonscrits? ». *Revue d'Economie Industrielle* 109 (1): 69-90.

Inkpen, A.C., et E.W.K. Tsang. 2005. « Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer ». *The Academy of Management Review* 30 (1): 146-65.

Jevons, W.S. 1866. « Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy ». *Journal of the Royal Statistical Society* 29 (XXIX): 282-87.

Jones, A. 2008. « Beyond Embeddedness: Economic Practices and the Invisible Dimensions of Transnational Business Activity ». *Progress in Human Geography* 32 (1): 71-88.

Jovanovic, F. 2008. « The Construction of the Canonical History of Financial Economics ». *History of Political Economy* 40 (2): 213-42.

Jovanovic, F., et C. Schinckus. 2013. « Towards a transdisciplinary econophysics ». *Journal of Economic Methodology* 20 (2): 164-83.

Kaplan, N. 1965. « The Norms of Citation Behavior: Prolegomena to the Footnote ». *American Documentation* 16 (3): 179-84.

Katz, E., et P.F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*. Glencoe: Free Press.

Keynes, J.M. 1936 [1971]. *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris: Payot.

Kirby, M. 2000. *Sociology in Perspective*. Oxford: Heinemann Educational Publishers.

Kirman, A. 1999. « Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie ». *Revue d'Economie Industrielle* 88 (1): 91-110.

———. 2001. « Market Organization and Individual Behavior: Evidence from Fish Markets ». In *Networks and Markets*, J.E Rauch et A. Casella. New York: Russell Sage Foundation.

Klein, J.T. 1990. *Interdisciplinarity: History, Theory, and Practice*. Detroit: Wayne State University Press.

Knight, F.H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Hart, Schaffner and Marx.

Knoben, J., et L.A.G. Oerlemans. 2006. « Proximity and Inter-organizational Collaboration: A Literature Review ». *International Journal of Management Reviews* 8 (2): 71-89.

Krippner, G., M. Granovetter, F. Block, N. Biggart, T. Beamish, Y. Hsing, G. Hart, G. Arrighi, M. Mendell, et J. Hall. 2004. « Polanyi Symposium: a Conversation on Embeddedness. » *Socio-Economic Review* 2 (1): 109-35.

Krugman, P. 1991. *Geography and Trade*. Cambridge: MIT press.

———. 1993. « First Nature, Second Nature, and Metropolitan Location ». *Journal of Regional Science* 33 (2): 129-44.

Krugman, P., et A.J. Venables. 1995. « Globalization and the Inequality of Nations ». *The Quarterly Journal of Economics* 110 (4): 857-80.

Lakatos, I. 1976. *Proofs and Refutations: The Logic of Mathematical Discovery*. Cambridge: Cambridge University Press.

Larson, A. 1992. « Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships ». *Administrative Science Quarterly* 37 (1): 76-104.

Laudel, G., et G. Origgi. 2006. « Introduction to a Special Issue on the Assessment of Interdisciplinary Research ». *Research Evaluation* 15 (1): 2-4.

Lauriol, J., V. Perret, et F. Tannery. 2008. « Stratégies, espaces et territoires. » *Revue Française de Gestion* 4 (184): 91-103.

Laville, J.L. 1994. *L'économie solidaire, une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer.

———. 1997. « Le renouveau de la sociologie économique: sociologies économiques ». *Cahiers Internationaux de Sociologie* 103: 229-35.

Lazarsfeld, P.F. 1954a. *Mathematical Thinking in the Social Sciences*. Glencoe: Free Press.

———. 1954b. *Voting*. Chicago: University of Chicago Press.

Lazarsfeld, P.F., B. Berelson, et H. Gaudet. 1940. *The Peoples Choice: How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Campaign.* 2e éd. New York: Columbia University Press.

Lazear, E.P. 2000. « Economic Imperialism ». *Quarterly Journal of Economics* 115 (1): 99-146.

Lazega, E. 2003. « Rationalité, discipline sociale et structure ». *Revue Française de Sociologie* 44 (2): 305-29.

Lazerson, M. 1995. « A New Phoenix?: Modern Putting-out in the Modena Knitwear Industry ». *Administrative Science Quarterly* 40 (1): 34-59.

Le Gall, P. 1995. « L'astronaute, le cavalier et l'hérétique: l'histoire de l'économétrie et l'histoire des sciences. » *Economies et sociétés* 29 (10): 61-95.

Le Gall, P. 2002a. « Les représentations du monde et les pensées analogiques des économètres: un siècle de modélisation en perspective » *Revue d'Histoire des Sciences Humaines* 1 (6): 39-64.

Le Gall, P. 2002b. « Entre sciences de la nature et sciences humaines: l'économie, science des échanges interdisciplinaires. » *Revue d'Histoire des Sciences Humaines* 2 (7): 3-11.

Le Gall, P., et C. Ménard. 1992. « On sunspots, Venus movements, rocking horses, black holes and other strange stories: A review of Mary Morgan's History of econometric ideas. » *Economics and Philosophy* 8 (2): 286-90.

Le Jallé, E. 2012. « La convention: ce que Lewis doit (ou non) à Hume ». *Revue philosophique*, n° 24.

Leroux, I. 2002. « La négociation dans la construction du territoire. Une approche institutionnaliste ». Thèse de doctorat. Université Toulouse 1.

Le Velly, R. 2007. « Le problème du désencastrement ». *Revue du MAUSS*, n° 1: 241-56.

Lévesque, B., G. Bourque, et E. Forges. 2001. *La nouvelle sociologie économique. Originalité et diversité des approches*. Paris: Desclée de Brouwer.

Lewis, D.K. 1969. *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge: Harvard University Press.

———. 1983. « Languages and Language ». *Philosophical Papers* 1: 163-88.

Livet, P. 1993. « Le collectif comme virtuel ». *Réseaux*, 62: 119-20.

Lösch, A. 1940 [1954]. *The Economics of Location*. Traduit par W.H. Woglom et W.F. Stolper. New Haven: Yale University Press.

Louzek, M. 2011. « The Battle of Methods in Economics. The Classical Methodenstreit Menger vs. Schmoller ». *American Journal of Economics and Sociology* 70 (2): 439-63.

Lukes, S. 1985. *Émile Durkheim: His Life and Work: a Historical and Critical Study*. Stanford: Stanford University Press.

Mager, C. 2008. « Nouvelle sociologie économique et nouvelle géographie économique. Leur impact en analyse territoriale. » *Geographica Helvetica* 63 (4): 237-44.

Mäki, U. 1997. « Universals and the methodenstreit: a re-examination of Carl Menger's conception of economics as an exact science ». *Studies in History and Philosophy of Science* 28 (3): 475-95.

———. 2009. « Economics Imperialism Concept and Constraints ». *Philosophy of the Social Sciences* 39 (3): 351-80.

Manski, C.F. 2000. *Economic Analysis of Social Interactions*. National Bureau of Economic Research.

Manzo, G. 2007. « Progrès et "urgence" de la modélisation en sociologie. Du concept de "modèle générateur" et de sa mise en oeuvre ». *L'Année sociologique* 57 (1): 13-61.

Markusen, A. 1996. « Sticky Places in Slippery Space: a Typology of Industrial Districts ». *Economic Geography* 72 (3): 293-313.

Marsden, P.V. 2005. « The Sociology of James S. Coleman ». *Annual Review of Sociology* 31: 1-24.

Marshall, A. 1890. *Principles of Economics*. London: McMillan.

Martin, O. 2002. « Mathématiques et sciences sociales au XXème siècle. » *Revue d'Histoire des Sciences Humaines* 6 (1): 3-13.

Mas-Colell, A., M.D. Whinston, et J.R. Green. 1995. *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press.

Mauss, M. 1925 [1980]. *Essai sur le don*. Sociologie et Anthropologie. Paris: Presses Universitaires de France.

Max-Neef, M.A. 2005. « Foundations of Transdisciplinarity ». *Ecological Economics* 53 (1): 5-16.

Mayhew, S. 2006. *A Dictionary of Geography*. Oxford: Oxford University Press.

Ménard, C. 1978. *La formation d'une rationalité économique: A.A. Cournot*. Paris: Flammarion.

Ménard, C. 1981. « La machine et le coeur. Essai sur les analogies dans le raisonnement économique. » In *Analogie et connaissance. Tome 2. De la poésie à la science*, A. Lichnerowicz, F. Perroux, et G. Gadoffre, 137-61. Paris: Maloine.

Ménard, C, et M.M. Shirley. 2008. *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer.

Menger, C. 1871 [1981]. *Principles of Economics*. Traduit par B.F. Hoselitz et J. Dingwall. Ludwig von Mises Institute.

———. 1883 [1963]. *Problems of Economics and Sociology*. Traduit par J. Nock. Urbana: University of Illinois Pres

Menger, P.M. 1993. « La sociologie face à la mathématisation. » *Enquête*, n° 8: 51-78.

Mill, J.S. 1889. *Système de la logique déductive et inductive : Exposé des principes de la preuve et des méthodes de recherche scientifique*. Traduit par L. Peisse. Vol. 1. Paris: Alcan.

———. 1893. *Auguste Comte et le positivisme*. Paris: Alcan.

Mirowski, P. 1989. *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

———. 2002. *Machine dreams: Economics becomes a cyborg science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Moodysson, J. 2008. « Principles and Practices of Knowledge Creation: On the Organization of "buzz" and "pipelines" in Life Science Communities ». *Economic Geography* 84 (4): 449-69.

Moran, P. 2005. « Structural vs. Relational Embeddedness: Social Capital and Managerial Performance ». *Strategic Management Journal* 26 (12): 1129-51.

Morrison, K. 2006. *Marx, Durkheim, Weber: Formations of Modern Social Thought*. 2e éd. London: Sage Publications.

Muller, P. 2004. « Autorité et gouvernance des communautés intensives en connaissances: une application au développement du logiciel libre ». *Revue d'Economie Industrielle* 106 (1): 49-68.

Nahapiet, J., et S. Ghoshal. 1998. « Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage ». *The Academy of Management Review* 23 (2): 242-66.

Nakano, T., et D.R. White. 2006. « Power-Law and "Elite Club" in a Complex Supplier-Buyer Network: Flexible Specialization or Dual Economy? ». *International Affairs* 1100: 3355.

Nicolescu, B. 1996. *La transdisciplinarité*. Monaco: Editions du Rocher.

Nooteboom, B. 2000. *Learning and Innovation in Organizations and Economies*. Oxford: Oxford University Press.

Nooteboom, B., H. Berger, et N.G. Noorderhaven. 1997. « Effects of Trust and Governance on Relational Risk ». *Academy of Management Journal* 40 (2): 308-38.

Oerlemans, L., et M. Meeus. 2005. « Do Organizational and Spatial Proximity Impact on Firm Performance? ». *Regional Studies* 39 (1): 89-104.

Ogawa, H., et M. Fujita. 1980. « Equilibrium Land Use Patterns in a Nonmonocentric City ». *Journal of Regional Science* 20 (4): 455-75.

Ogburn, W.F. 1937. *Social Characteristics of Cities: A Basis for New Interpretations of the Role of the City in American Life*. The International City Managers' Association.

Ogburn, W.F., J.L. Adams, et S.C. Gilfillan. 1946. *The Social Effects of Aviation*. Houghton Mifflin Company.

Ogburn, W.F., B.S. Turner, et E.R. Groves. 1928 [1998]. *American Marriage and Family Relationships*. London: Routledge.

Orléan, A. 1989. « Pour une approche cognitive des conventions économiques ». *Revue économique* 40 (2): 241-72.

———. 1994 [2004]. « L'économie des conventions: Définitions et résultats ». In *Analyse économique des conventions*, A. Orléan. Paris: Presses Universitaires de France.

Orléan, A. 2005. « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales ». *L'année sociologique* 55 (2): 279-305.

Ota, M., et M. Fujita. 1993. « Communication Technologies and Spatial Orrganization of multi-unit Firms in Metropolitan Areas ». *Regional Science and Urban Economics* 23 (6): 695-729.

Owen-Smith, J., et W.W. Powell. 2004. « Knowledge Networks as Channels and Conduits: The Effects of Spillovers in the Boston Biotechnology Community ». *Organization Science* 15 (1): 5-21.

Palander, T. 1935. « Beiträge zur standortstheorie ». Stockholm.

Papageorgiou, Y.Y., et T.R. Smith. 1983. « Agglomeration as Local Instability of Spatially Uniform Steady-States. » *Econometrica* 51 (4): 1109-19.

Pareto, V. 1909 [1981]. *Manuel d'économie politique*. Oeuvres complètes, Tome 7. Librairie Droz.

———. 1917 [1968]. *Traité de sociologie générale*. Travaux de droit, d'économie, de sociologie et de sciences politiques 65. Paris: Librairie Droz.

Park, R.E. 1929. « The City as a Social Laboratory ». In *Chicago: An Experiment in Social Science Research*, T.V. Smith et L.D. White, 1-19. Chicago: University of Chicago Press.

Parsons, T. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: Free Press.

Parsons, T., et N.J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. New York: Free Press.

Pecqueur, B. 2001. « Qualité et développement territorial: l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés ». *Économie rurale* 261 (1): 37-49.

Pecqueur, B., et B. Soulage. 1992. « Rationalité et Territoires ». IREPD Grenoble.

Pecqueur, B., et J.B. Zimmermann. 2004. *Économie de proximités*. Paris: Lavoisier.

Petit, A. 1994. « Genèse de la classification des sciences d'Auguste Comte. » *Revue de synthèse* 115 (1-2): 71-102.

Pflüger, M. 2004. « A simple, Analytically Solvable, Chamberlinian Agglomeration Model ». *Regional Science and Urban Economics* 34 (5): 565-73.

Piore, M. 1975. « Notes for a Theory of Labor Market Stratification ». In *Labor Market Segmentation,* R. Edwards, M. Reich, et D. Gordon, 125-50. Lexington: Heath.

Pitzl, G.R. 2004. *Encyclopedia of Human Geography*. Westport, Conn: Greenwood Publishing Group.

Plociniczak, S. 2004. « L'embeddedness en question: De la métaphore polanyienne originelle à sa conceptualisation granovetterrienne au sein de la sociologie économique structurale des marchés ». *Congrès national de l'association française de sociologie.* Lille.

———. 2008. « L'encastrement social des marchés - Eléments théoriques et empiriques pour une analyse en termes de réseaux relationnels ». Thèse de doctorat, Université Paris XIII.

Polanyi, K. 1944 [1983]. *La grande transformation*. Traduit par M. Angeno et C. Malamoud. Paris: Gallimard.

———. 1957. « The Economy as Instituted Process ». In *Trade and Market in the early Empires: Economies in History and Theory*, C.M. Arensberg et H.W. Pearson, 89: 243-70. Chicago: Henry Regnery Company.

Porter, M.E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

———. 1998. « Clusters and the New Economics of Competition ». *Harvard Business Review* 11: 77-90.

Posner, R.A. 1983. *The Economics of Justice*. Harvard: Harvard University Press.

Postel, N. 1998. « L'économie des conventions. Une approche instrumentale de la rationalité individuelle? ». *Revue économique* 49 (6): 1473-95.

———. 2003. *Les règles dans la pensée économique contemporaine*. Paris: CNRS Editions.

Postel, N., et R. Sobel. 2006. « Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ? ». In *Conventions et institutions: Approfondissements théoriques et contributions au débat politique*, F. Eymard-Duvernay et O. Favereau. Paris: La découverte.

Pustejovsky, J.E., et J.P. Spillane. 2009. « Question-order Effects in Social Network Name Generators ». *Social Networks* 31 (4): 221-29.

Quandt, M., et D. Ohr. 2004. « How to decide about nothing? Low Cost Situations in the Rational Choice Modelling of Norm-oriented Behaviour ». *Kolner Zeitschrift Fur Soziologie Und Sozialpsychologie* 56 (4).

Quéré, L. 1993. « A-t-on vraiment besoin de la notion de convention? ». *Réseaux* 11 (62): 19-42.

Quetelet, A. 1835. *Sur l'homme et le développement de ses facultés ou essai de physique sociale*. Paris: Bachelier.

Radnitzky, G., et P. Bernholz. 1987. *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied outside the Field of Economics*. New York: Paragon House Publishers.

Rallet, A. 1993. « La théorie des conventions chez les économistes ». *Réseaux* 11 (62): 43-61.

———. 1995. « Réseaux de télécommunication et développement des technopoles ». In *Stratégies de communication et territoires*, 51-69. Paris: L'Harmattan.

Rallet, A. 2000. « De la globalisation à la proximité géographique: pour un programme de recherches ». In *Dynamiques de proximité*, J.P. Gilly et A. Torre, 38-57. Paris: L'Harmattan.

Ramaux, C. 1996. « De l'économie des conventions à l'économie de la règle, de l'échange et de la production ». *Économies et sociétés* 30: 121-50.

Raveaud, G. 2005. « L'Economie des conventions: théorie pragmatique, ou méthode radicale? ». *Document de travail Série règles, institutions, conventions. Paris: IHEDN Ecole Normale Supérieure de Cachan* 3 (5).

———. 2009. « Causalité, holisme méthodologique et modélisation «critique» en économie ». *L'Homme et la société*, n° 4: 15-46.

———. 2014. « Le mouvement “autisme-économie” (2000-2001) : victoire intellectuelle, défaite politique ». *Congrès annuel de l'Association Française d'Economie Politique*, Paris.

Rème, P. 2005. « Harrison C. White: Une théorie générale des marchés ? ». Thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne.

———. 2008. « Harrison C. White: une théorie générale des marchés? ». *Vie & sciences de l'entreprise* 178 (1): 6-21.

Robbins, L. 1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.* London: Macmillan.

Rondé, P., et C. Hussler. 2005. « Innovation in Regions: What does really Matter? ». *Research Policy* 34 (8): 1150-72.

Rose, J. 1990. « Des conventions aux formes institutionnelles: éléments pour un débat ». *Revue française d'économie* 5 (3): 123-53.

Rosenfield, P.L. 1992. « The Potential of Transdisciplinary Research for Sustaining and Extending Linkages Between the Health and Social Sciences ». *Social Science & Medicine* 35 (11): 1343-57.

Rowley, T., D. Behrens, et D. Krackhardt. 2000. « Redundant Governance Structures: An Analysis of Structural and Relational Embeddedness in the Steel and Semiconductor Industries ». *Strategic Management Journal* 21 (3): 369-86.

Ruwet, C. 2010. « Les villes de Robert Ezra Park: pour une périodisation de sa conception de la métropole (1915-1939) ». *Revue d'Histoire des Sciences Humaines* 1 (22): 199-220.

Ryan, J.W. 2010. « Samuel A. Stouffer and The American Soldier ». *Journal of Historical Biography* 7: 100-137.

Salais, R. 1989. « L'analyse économique des conventions du travail ». *Revue économique* 40 (2): 199-240.

Salanié, B. 1994. *Théorie des contrats*. Paris: Economica.

Samuelson, P.A. 1948. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.

Schabas, M. 1990. *A world Ruled by Number. William Stanley Jevons and the Rise of Mathematical Economics*. Princeton: Princeton University Press.

Schärlig, A. 1969. *Localisation optimale et théorie des graphes: Contribution à la théorie de la localisation optimale de la firme dans une structure de concurrence*. Genèves: Librairie Droz.

Schumpeter, J.A. 1954. *History of economic analysis*. London: George Allen and Unwin.

Shaw, C.R., et H.D. McKay. 1931. *Social factors in Juvenile Delinquency*. Chicago: University of Chicago Press.

Simiand, F. 1932. *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*. Paris: Alcan.

———. 1934. « La monnaie, réalité sociale ». *Annales sociologiques*.

Simon, H.A. 1955. « A Behavioral Model of Rational Choice ». *The Quarterly Journal of Economics* 69 (1): 99-118.

———. 1957. *Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Society Setting*. Wiley.

———. 1976. « From Substantive to Procedural Rationality ». *Method and Appraisal in Economics* 1: 129-48.

Simon, P.J. 1997. *Histoire de la sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France.

Smelser, N.J. 1963. *The Sociology of Economic Life*. New York: Prentice Hall.

Smelser, N.J., et R. Swedberg. 1994 [2010]. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press.

Smith, A. 1991. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Traduit par G. Garnier. Paris: Flammarion.

Souter, R.W. 1933. *Prolegomena to Relativity Economics: An Elementary Study in the Mechanics of an Explanding Economics Universe*. New York: Columbia University Press.

Sower, C. 1967. « Medical Innovation: A Diffusion Study. » *Administrative Science Quarterly* 12 (2): 355-61.

Staber, U. 2008. « Network Evolution in Cultural Industries ». *Industry & Innovation* 15 (5): 569-78.

Stanfield, J.R. 1980. « The Institutional Economics of Karl Polanyi. » *Journal of Economic Issues* 14 (3): 593-614.

Steiner, P. 1999 [2007]. *La sociologie économique*. Paris: La découverte.

Steiner, P. 2000. « La Revue Economique 1950-1980. La marche vers l'orthodoxie académique? » *Revue économique* 51 (5): 1009-58.

———. 2001a. « Granovetter Mark, Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. » *Revue Française de Sociologie* 42 (2): 381-83.

———. 2001b. « Une histoire des relations entre économie et sociologie ». *L'économie politique* 4 (12): 32-45.

———. 2002. « Encastrements et sociologie économique ». In *La construction sociale de l'entreprise: autour des travaux de Mark Granovetter*, 29-50. Colombelles: Ems Management & Société.

———. 2003. « Les Foundations de James S. Coleman : une introduction ». *Revue Française de Sociologie* 44 (2): 205-29.

Steyer, A., F. Deroïan, et J.B. Zimmermann. 2003. « Apprentissage social et diffusion de l'innovation : réseaux critiques et intermédiarité ». *Revue d'Economie Industrielle* 103 (1): 71-89.

Storper, M., et R. Salais. 1997. *Worlds of Production: The Action Frameworks in the Economy*. Cambridge: Harvard University Press.

Stouffer, S.A., M.H. Lumsdaine, A.A. Lumsdaine, R.M. Williams, M.B. Smith, I.L. Janis, S.A. Star, et L.S. Cottrell. 1949. *The American Soldier: Combat and its Aftermath*. Princeton: Princeton University Press.

Suedekum, J. 2006. « Agglomeration and Regional Costs of Living ». *Journal of Regional Science* 46 (3): 529-43.

Sugden, R. 1986. *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*. Oxford: Basil Blackwell.

———. 1989. « Spontaneous Order ». *The Journal of Economic Perspectives* 3 (4): 85-97.

Suire, R., et J. Vicente. 2009. « Why do some Places Succeed when Others Decline? A Social Interaction Model of Cluster Viability ». *Journal of Economic Geography* 9 (3): 381.

———. 2014. « Clusters for Life or Life Cycles of Clusters: in Search of the Critical Factors of Clusters' Resilience ». *Entrepreneurship & Regional Development* 26 (1-2): 142-64.

Sutton, F.X., C. Kaysen, et J. Tobin. 1956. *The American Business Creed*. Cambridge: Harvard University Press.

Swaney, J.A. 1981. « Externality and Community. » *Journal of Economic Issues* 15 (3): 615-27.

Swedberg, R. 1987 [1994]. *Une histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer.

———. 1990. *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, R. 1997. « Vers une nouvelle sociologie économique: Bilan et perspectives. » *Cahiers Internationaux de Sociologie* 39 (93): 237-63.

Tadjeddine, Y. 2000. « Les prises cognitives de la rationalité. Une typologie des décisions spéculatives. » *Politix* 13 (52): 57-71.

Ter Wal, A.L.J., et R.A. Boschma. 2009. « Applying Social Network Analysis in Economic Geography: Framing some Key Analytic Issues ». *The Annals of Regional Science* 43 (3): 739-56.

Thévenot, L. 1989. « Equilibre et rationalité dans un univers complexe ». *Revue économique* 40 (2): 147-97.

———. 1993. « A quoi convient la théorie des conventions ? ». *Réseaux* 11 (62): 137-42.

This Saint-Jean, I. 2005. « Peut-on définir la sociologie économique? ». *L'Année sociologique* 55 (2): 307-26.

Thomas, W.I., et F. Znaniecki. 1919. *The Polish Peasant in Europe and America: Monograph of an Immigrant Group*. Chicago: University of Chicago Press.

Thrasher, F.M. 1926. « The Gang as Symptom of Community Disorganization ». *Journal of Applied Sociology* 1 (1): 3-27.

Torre, A. 2009. « Retour sur la notion de proximité géographique ». *Géographie, économie, société* 11 (1): 63-75.

Torre, A., et J.P. Gilly. 2000. « On the Analytical Dimension of Proximity Dynamics ». *Regional Studies* 34 (2): 169-80.

Torre, A., et A. Rallet. 2005. « Proximity and localization ». *Regional Studies* 39 (1): 47-59.

Tréanton, J.R. 1997. « Une rencontre avec Everett C. Hughes ». *Sociétés contemporaines* 27 (1): 73-77.

Turner, L., et J. Mairesse. 2004. « Mesure de l'intensité de co-publication dans les réseaux scientifiques et évaluation du rôle de la distance géographique ». *Revue d'économie politique* 114 (2): 223-44.

Udehn, L. 1992. « The Limits of Economic Imperialism ». In *Interfaces in Economic and Social Analysis*, U. Himmelstrand. London: Routledge.

———. 2001. *Methodological Individualism: Background, History and Meaning*. London: Routledge.

Uzzi, B. 1996. « The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect ». *American Sociological Review* 61 (4): 674-98.

———. 1997. « Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness ». *Administrative Science Quarterly* 42 (1): 35-67.

Veltz, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires : Une économie d'archipel*. Paris: Presses Universitaires de France.

Vercueil, J. 1997. « Institutionnalisme et économie des conventions: recherches sur le positionnement méthodologique des théories ». *Economies et sociétés* 31: 85-114.

Vicente, J. 2002. « Externalités de réseaux vs. externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation ». *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n° 4: 535-52.

———. 2005. *Les espaces de la net-économie: Clusters TIC et aménagement numérique des territoires*. Paris: Economica.

Vinkler, P. 1986. « Evaluation of some Methods for the Relative Assessment of Scientific Publications ». *Scientometrics* 10 (3): 157-77.

Von Neumann, J. et O. Morgenstern. 1944. *Theory of Game and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.

Von Thünen, J.H. 1826 [1966]. *Von Thunen's Isolated State*. Traduit par P. Hall. London: Pergamon Press.

Voss, T., et M. Abraham. 2000. « Rational Choice Theory in Sociology: A Survey ». In *The International Handbook of Sociology*, 50-83. London: Sage Publications.

Walras, L. 1874. *Eléments d'économie politique pure*. Lausanne: F.Rouge.

Waluszewski, A. 2004. « A Competing or Co-operating Cluster or Seven Decades of Combinatory Resources? What's Behind a Prospering Biotech Valley? ». *Scandinavian Journal of Management* 20 (1-2): 125-50.

Wasserman, S., et K. Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

Weber, M. 1921 [1971]. *Economie et société*. Paris: Plon.

———. 1923 [1991]. *Histoire économique : Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. Traduit par C. Bouchindhomme. Gallimard.

White, H.C. 1981. « Where do markets come from? ». *American Journal of Sociology* 87 (3): 517-47.

———. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.

———. 2011. *Identité & contrôle: une théorie de l'émergence des formations sociales*. Traduit par M. Grossetti et F. Godart. Vol. 1. Paris: EHESS Translation.

Williamson, O.E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

———. 1984. « The Incentive Limits of Firms: A Comparative Institutional Assessment of Bureaucracy ». *Weltwirtschaftliches Archiv* 120 (4): 736-63.

———. 1985. *The Economic Intstitutions of Capitalism*. New York: McMillan.

Wirth, L. 1928. *The Ghetto*. Chicago: University of Chicago Press.

Wrong, D.H. 1961. « The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. » *American Sociological Review* 26 (2): 183-93.

Wuyts, S., M.G. Colombo, S. Dutta, et B. Nooteboom. 2005. « Empirical Tests of Optimal Cognitive Distance ». *Journal of Economic Behavior & Organization* 58 (2): 277-302.

Zelizer, V.A. 1978. « Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-century America ». *American Journal of Sociology* 84 (3): 591-610.

———. 1988. « Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda ». *Sociological Forum* 3 (4): 614-34.

Zimmermann, J.B. 2008. « Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée ». *Revue Française de Gestion* 184 (4): 105-18.

Webographie

- http://www.autisme-economie.org/article5.html
- http://competitivite.gouv.fr/l-evaluation-de-la-2e-phase/le-rapport-complet-de-l-evaluation-888.html
- http://www.rand.org/about/history.html
- http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1992/press.html

Table des matières

Remerciements ***3***

Sommaire ***5***

Introduction générale ***7***

La science économique, une discipline autiste ? 9

Un dialogue avec la sociologie pourtant existant 10

Positionnement de la thèse 11

Organisation de la thèse 13

Principaux résultats 14

Chapitre 1. Economie et sociologie : pour un questionnement des filiations théoriques à l'aide d'études de cas ***17***

Introduction **19**

Section 1. Pour un questionnement des filiations théoriques entre science économique et sociologie - Les enseignements de la littérature **21**

1.1. De la difficulté à distinguer science économique et sociologie 22

1.1.1. Le concept de rationalité économique comme frontière entre science économique et sociologie jusque dans les années 1960 22

1.1.1.1. *Homo-oeconomicus* versus *homo-sociologicus* 23

1.1.1.2. La sociologie d'Auguste Comte comme opposition à l'économie politique 24

1.1.1.3. La « querelle des méthodes » et le renforcement du recours à la rationalité en économie 25

1.1.1.4. La distinction Paretienne entre science économique et sociologie 26

1.1.1.5. Impérialisme économique et redéfinition des frontières entre les deux disciplines 27

1.1.1.6. Quelles frontières entre la science économique et la sociologie à partir des années 1960 ? 29

1.1.2. La sociologie économique comme « zone floue » entre les deux disciplines et son développement dans les années 1970 30

1.1.2.1. Quelle définition de la sociologie économique ? 31

1.1.2.2. Développement d'une « nouvelle sociologie économique » dans les années 1970 33

1.2. Un dialogue continu et progressif entre science économique et sociologie 35

1.2.1. Les « classiques » (1890-1940) 36

1.2.2. Les « modernes » (1940-1970) 39

1.2.3. Les « contemporains » (depuis les années 1970) 41

1.3. Pour un questionnement des filiations théoriques entre la science économique et la sociologie 43

1.3.1. Qu'est-ce que le « dialogue disciplinaire » ? 43

1.3.2. A quoi sert un « dialogue disciplinaire » ? 44

Section 2. Quelle approche méthodologique ? Le choix de trois études de cas : la théorie du choix rationnel, l'économie des conventions et le concept d'encastrement 47

2.1. Une étude bibliométrique exploratoire 48
2.1.1. Choix de la méthode : l'analyse des citations 49
2.1.2. Base de données 50
2.1.3. Principaux indicateurs 51
2.2. Principaux résultats 52
2.2.1. Segmentation disciplinaire des documents prestigieux 52
2.2.2. Segmentation disciplinaire des documents prestigieux et intermédiaires 55
2.3. Quelles études de cas ? 57
2.3.1. Trois pistes de recherche 57
2.3.2. Choix des études de cas : théorie du choix rationnel, économie des conventions et encastrement 58

Conclusion 61

Chapitre 2. Economie et sociologie : rivalité autour de la théorie du choix rationnel depuis les années 1960 63

Introduction 65

Section 1. La construction de la théorie du choix rationnel en sociologie - Impérialisme économique ou construction propre ? 67

1.1. La tradition sociologique du début du 20ème siècle 69
1.1.1. Durkheim ou la sociologie comme science du fait social 69
1.1.2. Weber ou la sociologie comme science de l'action sociale 71
1.1.3. La sociologie aux Etats-Unis : La première Ecole de Chicago 72
1.2. La construction d'un cadre méthodologique nécessaire au recours à la TCR 75
1.2.1. Les sociologues de Chicago et le recours aux outils statistiques 75
1.2.2. Le recours à l'individualisme méthodologique 77
1.3. Coleman et la TCR 78
1.3.1. Les principales influences de Coleman 79
1.3.2. L'appropriation par Coleman du cadre méthodologique permettant l'utilisation de la TCR 81

Section 2. Gary Becker et James Coleman, entre complicité et concurrence 85

2.1. Becker et Coleman : Une proximité institutionnelle et méthodologique autour de la TCR 87
2.1.1. Une proximité institutionnelle de premier plan 87
2.1.2. Le partage d'un même cadre méthodologique 88
2.1.3. Analogies autour de la TCR : Le cas du mariage 90
2.2. Des conceptions différentes de la TCR 95
2.2.1. Des fortes divergences conceptuelles 96
2.2.1.1. La définition du concept d'utilité 96
2.2.1.2. La définition du concept de rationalité 98
2.2.2. Des programmes de recherche concurrents 99

Conclusion 104

Chapitre 3. L'économie des conventions : quelle nature disciplinaire ? 107

Introduction **109**

Section 1. L'économie des conventions : émergence d'un champ interdisciplinaire . **111**

1.1. La construction d'une nouvelle communauté scientifique : l'économie des conventions 111

1.1.1. Emergence d'une communauté scientifique autour du concept de convention 112

1.1.2. La différentiation des approches existantes 113

1.1.3. La formation des nouveaux entrants 116

1.2. La nature disciplinaire de l'économie des conventions 118

1.2.1. Pluri-, inter- et transdisciplinarité 118

1.2.2. L'économie des conventions, un champ interdisciplinaire 122

1.2.2.1. Ce que dit la littérature de la dimension disciplinaire de l'économie des conventions ... 122

1.2.2.2. La proposition d'un modèle unique 123

1.2.2.3. Des fondements provenant de disciplines différentes 124

Section 2. Vers une transdisciplinarisation de l'économie des conventions ? **131**

2.1. La posture méthodologique initiale 132

2.1.1. EC et individualisme méthodologique 132

2.1.2. Le rejet de l'hypothèse de rationalité substantive et l'adoption de la rationalité limitée 136

2.2. L'existence de problèmes méthodologiques dans le projet conventionnaliste 139

2.2.1. Le problème de l'individualisme méthodologique en EC 139

2.2.2. Les problèmes liés au concept de rationalité limitée 141

2.2.2.1. La difficulté de s'opposer à la théorie néoclassique en adoptant les hypothèses d'incertitude et de rationalité limitée 142

2.2.2.2. La forme de rationalité à laquelle a recours l'EC n'est pas fidèle au projet initial 143

2.2.2.3. La rationalité limitée ne fait sens que dans un cadre méthodologique individualiste 144

2.3. Vers une unification méthodologique ? 146

2.3.1. Le repositionnement méthodologique de l'EC 146

2.3.1.1. Vers un « situationnalisme méthodologique » 146

2.3.1.2. Le développement d'une forme complexe de rationalité 148

2.3.2. Quelques enjeux du repositionnement méthodologique de l'EC 151

Conclusion **155**

Chapitre 4. L'appropriation du concept d'encastrement par l'économie ***157***

Introduction **159**

Section 1. L'émergence du concept d'encastrement en économie **161**

1.1. La place du concept d'encastrement dans la littérature économique – Quelques observations bibliométriques 161

1.1.1. Méthodologie 162

1.1.2. Résultats 163

1.2. L'origine du concept d'encastrement en sociologie 168

1.2.1. Aux origines : Le concept d'encastrement de Polanyi 168

1.2.2. Granovetter et le concept d'encastrement 170

1.3. Les implications théoriques et méthodologiques de l'importation du concept d'encastrement en économie 174
1.3.1. Mieux considérer la sphère sociale, un défi pour la science économique 175
1.3.2. La prise en compte de la sphère sociale par la théorie économique standard 176
1.3.2.1. La sphère sociale comme variable exogène 177
1.3.2.2. La prise en compte des interactions 178
1.3.3. L'encastrement, une nouvelle approche de l'environnement social 179
1.3.3.1. Encastrement et rationalité : quelle articulation ? 179
1.3.3.2. Une nouvelle approche méthodologique : l'analyse des réseaux 181
Section 2. L'appropriation du concept d'encastrement en économie - Le cas de l'économie géographique - 183
2.1. L'économie géographique traditionnelle – Le cas de Weber 184
2.1.1. Hypothèses 185
2.1.2. Méthodes 187
2.2. L'émergence de la nouvelle économie géographique dans les années 1990 189
2.2.1. Le modèle centre-périphérie de Krugman (1991) 189
2.2.2. Des politiques publiques fondées sur l'hypothèse de rationalité des acteurs 192
2.3. L'approche par les proximités 193
2.3.1. Les insuffisances de la nouvelle économie géographique 194
2.3.1.1. La confusion autour des externalités d'agglomération 194
2.3.1.2. L'insuffisance de l'hypothèse de rationalité économique 196
2.3.2. Encastrement et proximités 196
2.3.3. Le recours à l'analyse des réseaux 199
2.3.4. La pertinence des politiques publiques 200
Section 3. L'appropriation du concept d'encastrement : Retour sur quelques erreurs récurrentes en économie géographique 203
3.1. Considérer que les arrangements organisationnels facilitent la coordination et réduisent l'opportunisme 204
3.2. Considérer que l'analyse de la structure du réseau permet l'évaluation des connaissances crées, échangées et co-construites entre les agents 208
3.2.1. Les capacités d'exploitation limitées des réseaux relationnels 210
3.2.2. La difficile compréhension des systèmes de représentations 211
3.3. L'absence de prise en compte de la dynamique et de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité 212
3.3.1. L'absence de considération pour la dynamique des phénomènes d'agglomération des activités économiques 213
3.3.2. L'absence de prise en compte de la perception qu'ont les acteurs de la temporalité 214
Conclusion 217
Conclusion générale 219
Des filiations théoriques possibles, non systématiques et pouvant être « imparfaites » 221
Les défis d'une discipline isolée mais pas totalement autiste 222
Limites et perspectives de recherche 224

Annexes ***227***
Annexe 1 Article publié dans Le Monde le 17 juin 2000 229
Annexe 2 Documents les plus prestigieux en économie et en sociologie 231
Annexe 3 Documents les plus prestigieux et à plus fort niveau d'intermédiarité en économie et en sociologie. 232
Annexe 4 Construction de l'indice de spécialisation 233
Annexe 5 Analyse des réseaux sociaux et encastrement 234
Annexe 6 Triangle de localisation de Weber 237
Annexe 7 Mécanisme de Varignon 237
Annexe 8 Bifurcation du modèle centre-périphérie 238
Bibliographie ***239***
Webographie ***267***
Table des matières ***269***
Table des tableaux ***275***
Table des figures ***277***

Table des tableaux

Tableau 1 : G.S. Becker et J.S. Coleman, quelle proximité théorique ? 103
Tableau 2 : Tableau récapitulatif des principales caractéristiques du holisme et de l'individualisme méthodologique 134
Tableau 3 : La transdisciplinarisation de l'EC 154

Table des figures

Figure 1 : Historiographe des vingt documents les plus cités en économie et sociologie 54
Figure 2 : Historiographe des vingt documents les plus prestigieux et des vingt documents à plus fort niveau d'intermédiarité en économie et en sociologie..... 56
Figure 3 : La construction de la TCR en sociologie..... 84
Figure 4 : Multidisciplinarité..... 119
Figure 5 : Interdisciplinarité 120
Figure 6 : Transdisciplinarité..... 121
Figure 7 : L'économie des conventions, un champ interdisciplinaire..... 129
Figure 8 : Evolution du nombre d'articles mentionnant le terme « embeddedness » - Données brutes -..... 165
Figure 9 : Evolution de la part des articles mentionnant le terme « embeddedness » dans la littérature économique - Indice de spécialisation (*10 000) -..... 166
Figure 10 : Evolution du nombre d'articles évoquant Granovetter et le terme « embeddedness » - Données brutes - 167

l'université nantes angers le mans
PÔLE DE RECHERCHE ET D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

université angers

Thèse de Doctorat

Florian FOUGY

Economie et sociologie : quelles filiations théoriques ?

Essais sur le cas de la théorie de l'action des années 1960 à nos jours

Economics and Sociology: Which Theoretical Filiations?

Essays on the Case of Theory of Action from the 1960s to our Days

Résumé

Motivée par la conviction que la science économique et la sociologie doivent se rencontrer, notre recherche a deux objectifs. Elle questionne les filiations théoriques (ou migrations conceptuelles) entre la science économique et la sociologie d'une part ; et à analyser les caractéristiques de ces filiations théoriques d'autre part. Alors que s'accroit le dialogue entre la science économique et la sociologie depuis les années 1960, des filiations théoriques entre les deux disciplines sont-elles possibles ? Et quelles en sont les caractéristiques ? Notre recherche repose sur l'étude d'un cas, celui de la théorie de l'action. Nous abordons plus précisément différents objets de cette vaste théorie : la théorie du choix rationnel, le champ de l'économie des conventions et le concept d'encastrement. L'étude révèle que les filiations théoriques entre la science économique et la sociologie sont possibles, ne sont pas systématiques et peuvent être « imparfaites ».

Mots clés

Filiation théorique – Théorie de l'action – Théorie du choix rationnel – Economie des conventions – Encastrement – Economie géographique

Abstract

Motivated by the conviction that economics and sociology must combine, our research has two goals. It questions theoretical filiations (or conceptual migrations) between economics and sociology on the one hand; and analyzes the characteristics of these theoretical filiations on the other hand. Even though the dialogue between economics and sociology has been improving since the 1960s, we question whether theoretical filiations between both disciplines are possible; as well as the nature of the characteristics? Our research is based on a case study, the theory of action. More specifically, we discuss different objects of this vast theory: the rational choice theory, the field of *économie des conventions* and the concept of embeddedness. The study reveals that theoretical filiations between economics and sociology are possible, unsystematic and can be considered as « imperfect ».

Key Words

Theoretical Filiation –Theory of Action – Rational Choice Theory – *Economie des conventions* – Embeddedness – Economic Geography