
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, février 2004¹

Première Version Provisoire
26/02/04

Jérôme Gautié
Centre d'Etudes de l'Emploi, Université de Reims et LSS-ENS.

Résumé

Depuis une quinzaine d'années, on assiste à un foisonnement d'articles d'économistes explorant des domaines hors du champ de l'économie tel qu'il est défini de façon traditionnelle : l'économie de la réciprocité, de l'identité, du langage, de la religion, des interactions sociales, par exemple, viennent s'ajouter aux terrains déjà défrichés par les premiers travaux de Becker – comme le crime ou la famille. Ce foisonnement a de multiples dimensions : théoriques, méthodologiques et empiriques. Le but de cet article est d'en retracer les grandes lignes et de s'interroger sur ses conséquences sur le rapport entre l'économie et les autres sciences sociales – en premier lieu la sociologie. La première partie revient sur les fondements de l'impérialisme beckerien, apparu dans les années 1960, qu'il est nécessaire de bien comprendre pour saisir les enjeux théoriques et méthodologiques des développements récents – qui sont abordés dans une deuxième partie. La troisième partie aborde les conditions actuelles du dialogue entre les deux disciplines du point de vue des économistes.

¹ Une première version orale de ce travail a été présentée au séminaire de sociologie économique de l'ENS-Cachan, dont je remercie l'ensemble des participants pour leurs remarques, et plus particulièrement les organisateurs, Gilles Bastin et Pierre-Paul Zalio. Je remercie aussi Serge Volkoff pour une relecture très attentive d'une première version.

En 1992, Gary Becker, de l'université de Chicago, se voyait décerner le prix Nobel d'économie. La consécration suprême venait d'échoir au plus éminent promoteur de « l'impérialisme économique », très décrié par de nombreux sociologues, mais aussi par certains économistes. Doit-on voir dans ce geste un succès d'estime – au possible parfum de provocation – pour un iconoclaste dont les travaux originaux allaient rester sans lendemain ? Force est de reconnaître que non : c'est bien le pionnier qui était récompensé.

Si on parcourt aujourd'hui les principales revues d'économie – et notamment anglo-saxonnes – il est frappant de constater le nombre d'articles dont les titres et les thèmes renvoient à des domaines qui sont hors du champ de l'économie tel qu'il est défini de façon traditionnelle : l'économie de la réciprocité, de l'identité, du langage, de la religion, des interactions sociales – pour ne citer que quelques exemples – viennent s'ajouter aux terrains déjà défrichés par les premiers travaux de Becker – comme le crime ou la famille. On assiste ainsi, depuis une décennie, à un véritable foisonnement aux multiples dimensions :

- théorique tout d'abord, avec le développement de nouveaux modèles (notamment de la théorie des jeux, mais aussi d'autres empruntés à la biologie ou à la physique statistique), l'usage systématique de nouveaux concepts (comme le « capital social », importé de la sociologie et de la science politique, mais réinterprété dans le cadre du paradigme économique standard – cf. Sobel 2002) ;

- méthodologiques (voire épistémologiques), ensuite, avec le recours dans certains travaux à des enquêtes ou à de l'expérimentation ;

- empirique, enfin, grâce à la multiplication des bases de données individuelles et au perfectionnement des techniques économétriques (récompensé aussi par des récents prix Nobel), qui permettent aux économistes d'utiliser leurs compétences quantitatives pour aborder tous les domaines pour lesquels des données de cette nature sont disponibles.

Même si on s'en tient au « paradigme standard »² - aux frontières relativement floues d'ailleurs – cette profusion de travaux est loin de se référer à un cadre commun. Elle semble bien plutôt, au premier abord, surgir d'une boîte de Pandore, tant elle aborde des domaines différents, et finit même, par contre-coup, à amener à s'interroger sur les fondements du paradigme lui-même, à savoir, selon les critères d'Arrow, *l'homo economicus* et le marché.

C'est donc avant tout à une tentative de clarification conceptuelle et méthodologique que vise le présent article. De ce point de vue, il convient de mettre en lumière de forts clivages au sein même de ces travaux, en opposant notamment, de façon très schématique, un

² Une analyse exhaustive des rapports entre économie et sociologie se devrait d'aborder les courants « hétérodoxes », tels que, par exemple en France, l'économie des conventions ou l'économie de la régulation ; ou encore les courants institutionnaliste (illustré par les travaux de Piore et Marsden), évolutionniste (dans la lignée de Nelson et Winter) et néo-institutionnaliste (représenté notamment par North et Williamson). Le rapport de ces courants aux autres sciences sociales mériterait à lui seul un article. Nous ne les aborderons donc pas ici, faute de place, nous en tenant aux approches ayant connu par ailleurs les développements les plus importants au cours de la dernière décennie et occupant une place dominante dans les débats internes à la discipline économique.

courant post-beckerien, dans la lignée de Becker, et que lui-même alimente par ses travaux récents, à un courant plutôt anti-beckerien, au moins dans ses fondements.

Mais cette revue sera orientée par une question qui nous servira de fil directeur : en quoi ces développements récents de l'économie contribuent-ils à remodeler les frontières, ou du moins les termes du débat, entre cette discipline et les autres sciences sociales, et en premier lieu la sociologie ? Cette question sera abordée du point de vue de l'économie. Un autre point intéressant, mais qui ne sera pas approfondi ici, concerne l'impact de ces développements sur la dynamique interne de la sociologie – impact qui a pu à certaines époques être très important, le renouveau de la sociologie économique³, par exemple, devant beaucoup à un mouvement de réaction face à l'impérialisme économique (Granovetter, 1985, Swedberg, 1994).

On peut, pour simplifier, aborder le sujet délicat du rapport entre disciplines selon deux points de vue :

- d'un point de vue « interne », en se concentrant sur la dynamique propre à chaque discours de connaissance, et en se focalisant sur les développements théoriques et méthodologiques ;

- d'un point de vue plus « externe », en prenant en compte la dimension « instituée » de ces discours dans des « champs disciplinaires » (avec leurs règles et leurs institutions – dont par exemple le prix en la mémoire d'Alfred Nobel, pour la science économique, qui consacre symboliquement sa domination au sein des sciences sociales) ; l'analyse doit alors tenir compte, dans une perspective socio-historique, de la genèse et de la structure des différents champs pour saisir les relations entre eux et leurs évolutions.

Loin d'être exclusives, ces deux approches doivent de fait être étroitement articulées, et ce d'autant plus que l'on intègre une dimension historique, tant les deux dimensions (« interne » et « externe ») sont indissociables, et sans que toutefois l'une soit subordonnée à l'autre.

Ce point de méthode étant précisé, nous reviendrons dans un premier temps sur les fondements de l'impérialisme beckerien, qui a, en quelque sorte, « ouvert les hostilités » entre l'économie et la sociologie au cours des années 1960. Ce détour est en effet indispensable pour bien comprendre les enjeux théoriques et méthodologiques des développements récents (au cours des deux dernières décennies) de l'économie dans les domaines relevant habituellement de la sociologie – développements qui seront abordés dans un deuxième temps. Enfin, nous reviendrons sur les conditions actuelles du dialogue entre les deux disciplines, tel qu'il est envisagé – explicitement ou implicitement – par les économistes.

³ Pour une excellente vue d'ensemble de ce domaine de recherche, cf. Steiner, 1999.

1) Les fondements de l'impérialisme beckerien

Comme le souligne à juste titre Swedberg (1990), Gary Becker est le personnage clé de l'histoire des relations entre économie et sociologie de l'après-guerre. C'est en effet lui qui va bousculer, à partir de la fin des années 1950, le *statu quo* entre les deux disciplines qui s'était mis en place sous les auspices de la figure tutélaire de Talcott Parsons. Il va notamment remettre en cause la partition traditionnelle, héritée de Pareto, entre le rationnel et le marché d'un côté, l'irrationnel (ou les valeurs) et le non marchand de l'autre - partition qui avait scellé les frontières des domaines respectifs de l'économie et de la sociologie. Comprendre l'entreprise beckerienne nécessite d'une part de rappeler le contexte historique qui l'a vu naître, et d'autre part d'analyser ses fondements théoriques et épistémologiques.

1-1) Le contexte

a) L'effritement de la « Pax Parsonia »

Dès leur naissance ou presque, et bien avant leur institutionnalisation comme disciplines académiques, l'économie et la sociologie ont entretenu des rapports conflictuels – Swedberg, 1994. Au début du XIX^{ème} siècle, la toute jeune économie politique avait dû subir en effet les critiques virulentes d'Auguste Comte, qui déjà lui reprochait son irréalisme et son absence de dimension historique. Les économistes, dont les plus éminents d'entre eux, tel John Stuart Mill, ne furent pas insensibles à ces reproches, qui les amenèrent notamment à mieux préciser leur méthode, et notamment le statut de *l'homo economicus* et de la rationalité qui lui est associée (Gislain et Steiner, 1995). La position de Pareto au tournant du siècle distinguant les actions logiques des actions illogiques a été interprétée comme permettant de délimiter des domaines d'activité séparés – et par là les frontières entre les discours de connaissance correspondants⁴.

C'est aux Etats-Unis qu'à la même époque se nouent des relations et rapports de force qui vont marquer durablement l'histoire des deux disciplines. Les économistes prennent en effet l'avantage dans la course à l'implantation au sein des grandes universités en voie de création ou d'épanouissement. La fin du XIX^{ème} siècle et le début du XX^{ème} voient la création des chaires et département d'économie au sein de ces dernières, en même temps que la fondation des grandes revues de la discipline, comme le *Quarterly Journal of Economics* à Harvard en 1886, le *Journal of Political Economy* à Chicago en 1892, et l'*American Economic Review* en 1911, elle-même revue officielle de l'*American Economic Association* créée en 1885 (Fourcade-Gourinchas, 2001). Les économistes, en voie de professionnalisation et de reconnaissance académique, apparaissent très vigilants à l'égard de tous les amateurs qui menacent la crédibilité de la science sociale naissante. Les sociologues doivent de ce fait faire allégeance pour accéder à l'université, en s'engageant notamment à ne pas empiéter sur tout ce que les économistes considèrent comme relevant de leur domaine réservé. La sociologie est par là réduite à devenir « *la science des restes* »,

⁴ Même si, à la même période, aussi bien Durkheim que Weber, à partir de perspectives certes différentes (Bastin et Zalio, 2003), contestent la légitimité de l'autonomisation du discours économique qui, avec la révolution marginaliste, n'a en outre fait que renforcer les traits dénoncés par Comte.

(la famille, les comportements déviants, les crimes et les pathologies urbaines) selon l'expression d'Albion Small, sociologue à Chicago (cité par Granovetter, 2001b, p.194 ; sur tous ces points cf. aussi Swedberg, 1994, chapitre 1).

L'Entre-deux-Guerres va marquer la fin provisoire de la guerre de mouvement et la stabilisation des fronts entre les deux disciplines. Au sein de l'économie, cette période est marquée par la victoire des économistes néo-classiques (tenants du paradigme standard, dans le prolongement de la révolution marginaliste) sur les institutionnalistes. Par leur attention aux règles et aux institutions, ainsi que du fait de leur rejet de l'*homo economicus* et leur démarche inductive, ces derniers avaient toute vocation pour devenir les passerelles entre l'économie et la sociologie. Mais loin de trouver un soutien du côté de cette dernière, ils en reçurent au contraire les coups de boutoir qui achevèrent de les marginaliser. Parsons, alors étoile montante de la sociologie, joua de ce point de vue un rôle déterminant, par ses attaques virulentes contre le manque de rigueur de l'institutionnalisme, discours hétéroclite sans cohérence théorique. Mais ses critiques, quoique plus feutrées, vont aussi à l'économie standard, et à son impérialisme plus ou moins affiché. Dès les années 1930, répondant notamment à l'ouvrage de Robbins (cf. plus bas), il souligne que l'économie comme science de la mobilisation des moyens en vue d'une fin, ne s'intéresse qu'à un « *seul aspect de toute action humaine* » (1934, p.530), en établissant de plus une distinction analytique abstraite entre moyens et fins. S'il reconnaît que la sociologie - qui elle s'intéresse à l'ensemble des dimensions de l'action humaine, et s'interroge notamment sur les fins, ou encore les valeurs - est analytiquement séparable (« *logically separable* », op.cit. p.525) de l'économie, il refuse, cependant, la distinction de sphères d'activité réelles séparées auxquelles correspondraient chacune des deux disciplines⁵.

Cette position visant en quelque sorte à concilier les points de vue durkheimien (la sociologie comme science sociale englobante) et parétien (reconnaissance de l'autonomie et de la pertinence de chaque discipline) sera précisée par la suite dans l'œuvre de Parsons⁶. Elle permet d'établir en quelque sorte une « paix froide » entre les deux disciplines. De fait, durant ce que l'on pourrait nommer cette « pax parsonia », qui s'étend de la fin des années 1930 au début des années 1960, s'il n'y pas d'hostilité déclarée, les relations entre l'économie et la sociologie sont rares, et tournent souvent au dialogue de sourds. La célèbre boutade de l'économiste Duesenberry (qui avait participé à Harvard à des tentatives de séminaires communs entre économistes et sociologues) selon laquelle « *economics is all about choice, while sociology is about why people have no choices* » (cité par Becker et Murphy, 2000, p.22), résume bien le caractère inconciliable d'une

⁵ « *The abstract distinction we have made cannot possibly delimit concrete [c'est Parsons qui souligne] spheres of real life. [...]. It is true that in all societies to some degree and in some, like our own, to a relatively high degree, concrete actions have become differentiated from each other so that there is a large class in which the economic element predominates – such as those roughly designated as “business” today. But even here, as specific studies have shown, it is highly dangerous to assume that the “non economic” elements are negligible* » (Parsons, 1934, p.530).

⁶ Dans la théorie structuralo-fonctionnaliste que développera par la suite Parsons, l'économie renverra à un sous-système de l'action sociale, et la validité de la science économique standard sera admise (« *The further I have gone, the more convinced I have become of the essential soundness, from a sociologist's point of view, of the main core tradition of economics* », Parsons, 1953, lors d'une conférence de présentation des grandes lignes de son ouvrage *Economy and Society*, cité par Swedberg, 1987).

conception « sous-socialisée » et d'une conception « sur-socialisée » de l'homme, qui correspondaient respectivement à l'économie et la sociologie dominantes au début des années 1960.

Cette incompréhension mutuelle⁷ montre bien le caractère fragile de la ligne de front entre les deux disciplines. Le déclin du Parsonisme à partir des années 1960 peut ouvrir la voie à une redéfinition des relations entre économie et sociologie.

b) La contre-révolution libérale

Le deuxième élément à prendre en compte pour comprendre le contexte du développement de l'impérialisme beckerien est la dynamique des luttes au sein du champ de la discipline économique elle-même, qui sont non seulement d'ordre théorique et méthodologique mais aussi plus idéologique. Les années soixante voient en effet la montée en puissance d'une contre-révolution libérale, mettant à mal le consensus keynésien dominant. L'université de Chicago - où Becker a fait son PhD et a eu son premier poste d'enseignant, avant d'y revenir à la fin des années soixante comme professeur - en est le principal foyer, autour d'éminentes figures, comme Hayek, Stigler et Friedman (qui tous les trois recevront le prix Nobel).

Milton Friedman est particulièrement en pointe dans ce mouvement, dès le début des années 1950 (Dezalay et Garth, 1998). Ses travaux visent à réaffirmer la pertinence du paradigme micro-économique standard, face aux keynésiens qui en restent trop souvent au niveau des corrélations macro-économiques, ou recourent à des hypothèses de comportements irrationnels (les esprits animaux » chez Keynes) ou surdéterminés par des normes ou des valeurs (tels « l'effet de démonstration » mobilisé par Duesenberry pour expliquer la relation de la consommation des ménages à leur revenu relatif). Mais à travers la réaffirmation de la figure de *l'homo oeconomicus* (et de ses implications, telle la « souveraineté du consommateur ») c'est bien la vision d'ensemble de la société qui est en cause. Ce point apparaît de façon éclatante dans la critique virulente de Friedman (1977) à l'encontre de Galbraith, économiste à Harvard, conseiller de Kennedy et figure emblématique cet « establishment » keynésien de la côte Est (des prestigieuses universités comme Harvard, le MIT ou Yale). Ce dernier avait en effet contribué à populariser, par ses livres à grands succès comme *L'ère de l'opulence*, ou *Le nouvel état industriel*, l'image d'une société dominée par les grandes entreprises (et notamment le lobby militaro-industriel) où le consommateur est manipulé et aliéné par la publicité – rejoignant, par là, la critique plus radicale d'inspiration marxiste d'Herbert Marcuse qui lui est contemporaine⁸.

⁷ Becker souligne qu'il avait essayé de lire Parsons au cours de ses études mais qu'il l'avait trouvé trop dur, ce qui l'a détourné de la sociologie (« *I had this feeling that either he must be over my head or there was something wrong there* », Becker, in Swedberg, 1990, p.29).

⁸ Dans son essai, Friedman démonte une à une toutes les thèses de Galbraith qui ont contribué au fondement idéologique de l'intervention croissante de l'Etat dans le domaine économique et social, et dans lesquelles il ne voit que l'expression d'une condescendance d'un grand patricien pour les gens modestes (« *Le principal contenu du livre [i.e. L'ère de l'opulence] n'est pas vraiment la richesse de la société. Il était plutôt consacré à d'autres thèmes : au dénigrement des goûts des gens ordinaires, de ceux qui préfèrent la pêche à la ligne à la poésie, de grands ailerons à leur voiture plutôt que de belles petites voitures compactes et chères. Le but du livre était de développer les avantages d'une extension des pouvoirs de l'Etat* » (1977, p.

1-2) Les fondements théoriques et méthodologiques

Le mérite principal de Becker est d'avoir brisé des tabous, en franchissant, en quelque sorte, la ligne de démarcation entre économie et sociologie. De fait, les armes théoriques et méthodologiques de cette démarche avaient été forgées au cours des années précédentes. L'impérialisme économique était en effet déjà inscrit en filigrane dans la définition de la discipline économique qu'avait contribué à populariser Robbins trente ans auparavant, et qui avait fini par s'imposer assez largement aux autres sciences sociales (Parsons lui-même la reprenant, op.cit., 1934). Par ailleurs, au début des années 1950, Friedman clôturant une période de débats qui avait divisé la communauté des économistes de l'après-guerre, impose une conception méthodologique et épistémologique de l'analyse économique que Becker pourra aussi mobiliser.

a) L'économie selon Robbins

Dans son essai qui deviendra rapidement un classique, Robbins définit l'économie comme « *the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses* » (1932, p.15). Même si cette définition s'est imposée dans la plupart des manuels, elle recouvre avant tout le corpus micro-économique⁹ (la macro-économie keynésienne dominante des années 1940 à la fin des années 1960 ne relevant pas du domaine ainsi tracé). Ce n'est qu'avec le mouvement visant à déterminer les « fondements micro-économiques de la macro-économie », qui se déploie à partir de la fin des années 1960, que l'individualisme méthodologique deviendra le pilier (avec la coordination marchande) du paradigme standard, commun aux Néo-classiques et aux (« nouveaux ») Keynésiens.

D'emblée Robbins souligne qu'une telle définition implique qu'il n'y a pas de domaine d'activités qui, en tant que tel, soit hors du champ de l'économie, à partir du moment où ces activités impliquent un arbitrage entre différentes alternatives dans un contexte de rareté. Dans ces conditions, « [...] *any kind of human behaviour falls within the scope of economic generalisations [...] there is no limitations on the subject matter of economic science* » (op.cit., p.16). Le champ ouvert à l'investigation économique est donc très vaste. Il précise par ailleurs, en référence à la « mythologie » de l'*homo economicus*, que celui-ci ne se réduit pas à l'égoïsme et à l'intérêt matériel (« *self interest and money making* ») ; l'approche économique suppose seulement que l'individu est rationnel dans l'usage des moyens, mais elle ne fait aucune hypothèse sur ses fins, si bien que « [...] *our economic subjects can be pure egoist, pure altruist, pure ascetics, pure sensualist [...]* »¹⁰. C'est la même idée que reprendra Becker, en soulignant que l'approche économique ne fait aucune hypothèse particulière sur les motivations des individus, et que ceux-ci maximisent leur

11). Ce refus des théories englobantes et surdéterminantes, où l'homme apparaît aliéné (cf. notamment Stigler et Becker, 1977), marque aussi fortement la démarche de Becker, dont la référence à l'*homo economicus* relève aussi du recours au sens commun de l'homme ordinaire – nous y reviendrons plus bas.

⁹ Plus précisément, Robbins se situe de ce point de vue plus dans la lignée des marginalistes autrichiens (en premier lieu Carl Menger) que dans celle de l'approche de Walras en termes d'équilibre général.

¹⁰ La distinction analytique entre moyens et fins est donc fondamentale dans l'approche économique, alors qu'elle est problématique pour l'approche sociologique (Parsons, op.cit.).

bien-être tel qu'ils le conçoivent, qu'ils soient égoïstes, altruistes ou masochistes (Becker, 1993, p.385-386).

C'est bien la rationalité – simplement définie comme le principe de cohérence qui fait que l'on ne poursuit pas des buts mutuellement incompatibles - qui est ici fondamentale. Elle a une dimension positive, mais aussi, et peut-être surtout chez Robbins, normative¹¹ - l'économie pouvant apparaître alors comme la science de l'aide à la décision. Cette ambiguïté (entre positivité et normativité), on va le voir, reste au cœur de l'approche beckérienne.

b) La méthodologie des économistes (M.Friedman)

C'est au début des années 1950 que Milton Friedman publie un article qui fera date dans les débats méthodologiques de l'après guerre, consacré à la « *méthodologie de l'économie positive* » (Friedman, 1953, 1995). L'auteur y précise l'approche instrumentaliste qui sert d'épistémologie de référence – plus ou moins explicitement - à de nombreux économistes.

Cet article clôt une longue série de controverses sur l'irréalisme du modèle économique standard qui avait émergé à la veille de la seconde guerre mondiale. D'une part, les travaux théoriques de Robinson et Chamberlin avaient tenté de substituer une approche en terme de concurrence monopolistique à la représentation traditionnelle de la concurrence (« pure et parfaite »). D'autre part, des études empiriques basées sur des entretiens avec des chefs d'entreprises avaient débouché sur le constat d'une inadéquation du modèle microéconomique de maximisation du profit pour rendre compte de leurs comportements effectifs.

Pour Friedman, ces attaques relèvent d'une mécompréhension profonde de la méthodologie de l'économie. Cette dernière est une science, au même titre que les sciences physiques. C'est bien de la confrontation aux faits observés que l'on peut juger de la pertinence d'une théorie économique. Mais ce n'est pas sur les postulats (tels la rationalité et le comportement optimisateur, ou le degré de concurrence) que doit porter le jugement de réalisme. Ces derniers sont toujours forcément simplificateurs, voire manifestement faux. « [...] *le seul test pertinent de la validité d'une hypothèse [i.e. un modèle théorique] est la confrontation de ses prévisions avec l'expérience* » (Friedman, 1995, p.7). Afin d'illustrer son propos, Friedman développe l'exemple de la densité des feuilles sur un arbre : un modèle théorique reposant sur le postulat que les feuilles sont des êtres conscients qui maximisent (étant données les contraintes physiques auxquelles elles sont soumises) leur exposition à la lumière, permettrait de prévoir de façon très fiable les densités de feuilles constatées dans différents environnements d'ensoleillement. Bien qu'irréaliste, le postulat permet de fonder un modèle simple permettant de prévoir les faits constatés, et donc de pouvoir agir sur la réalité. Dans le même ordre d'idées, supposer que le champion de billard résout par un calcul conscient (tel que peut le faire le microéconomiste) un système complexe d'équations pour déterminer la force et la

¹¹ Robbins va même juste qu'à affirmer que l'approche économique « *relies upon no assumption that individuals act rationally. But it does depend for its practical raison d'être upon the assumption that they should do so* » (op.cit., p.141).

trajectoire de l'impact qu'il doit impulser à la boule permet de prévoir de façon relativement fiable le résultat des ses actions. Et pourtant, comme dans le cas des feuilles, tout se passe « *comme si* » le joueur de billard optimisait tel que le formalise le théoricien. Au total, souligne Friedman, « *la question adéquate à poser concernant les « postulats » n'est pas celle de savoir s'ils sont empiriquement « réalistes », car ils ne le sont jamais, mais s'ils constituent des approximations suffisamment correctes par rapport au but recherché* » (ibid, p.11).

Une implication forte de cette posture méthodologique est notamment que, pour un économiste, cela n'a aucun sens d'interroger directement les individus pour essayer d'expliquer leur comportement. Même si les chefs d'entreprise déclarent ne pas se comporter conformément au modèle de maximisation du profit, le résultat est que tout se passe « *comme si* » ils se comportaient de la sorte. Et d'ailleurs, remarque Friedman, « *si le comportement des hommes d'affaires ne permettait pas d'une manière ou d'une autre la maximisation des recettes, il serait improbable qu'ils restent en activité* » : la « *sélection naturelle* » opérée par le marché élimine donc des comportements qui ne sont pas conformes aux prévisions du modèle (cette conformité pouvant d'ailleurs découler, pour certains, d'un pur hasard). Cet argument de « *sélection naturelle* » des comportements optimisateurs est repris avec force par Becker, qui va même jusqu'à souligner la proximité de son approche avec la socio-biologie développée par Wilson au cours des années 1970 (Becker, 1976).

Les arguments développés par Friedman rendent particulièrement difficile la critique traditionnelle (notamment en sociologie) d'irréalisme des modèles économiques. Et de fait, elle alimente au moins implicitement une duplicité – voire une schizophrénie – qui permet à l'économiste de gagner « *à tous les coups* » face à ses détracteurs. Prenons le postulat de comportement rationnel optimisateur que Becker étend (potentiellement) à l'ensemble des activités humaines. Il peut arguer pour cela d'un argument de bon sens (donc de « *réalisme* ») en dénonçant la posture intenable attribuée à Pareto selon laquelle l'individu se comporterait de façon rationnelle pour certaines de ces activités, et irrationnelle pour d'autres (actions logiques versus actions illogiques)¹². La simple introspection révèle que l'individu est calculateur pour tous les choix qu'il doit faire¹³. Cependant, les modèles mathématiques que l'économiste peut être amené à déployer pour rendre compte de ces arbitrages peuvent être très éloignés du processus décisionnel concret de l'individu. Face à l'accusation d'irréalisme qui ne saurait alors manquer de surgir, l'économiste à beau jeu de recourir à l'argument friedmanien permettant de disqualifier ce type d'objection. Ainsi par exemple, la dénonciation de Bourdieu (visant d'ailleurs en premier lieu Becker) selon laquelle « *l'homo economicus, tel que le conçoit (de manière tacite ou explicite) l'orthodoxie économique est une sorte de monstre anthropologique : ce praticien à la tête de théoricien incarne la forme par excellence de la « scholastic fallacy », erreur intellectualiste ou intellectualocentrique [...] par laquelle le savant place dans la tête des*

¹² « *The human behavior is not compartmentized* » (Becker, 1976, p.20).

¹³ Becker raconte dans son entretien avec Swedberg (1990) que l'idée de « *l'économie du crime* », un de ses premiers champs d'investigations hors du domaine traditionnel de l'économie, lui est venue un jour qu'il arrivait en voiture juste à l'heure pour faire passer un examen, qu'il ne trouvait pas de place pour se garer. Il se souvient alors d'avoir opéré un calcul coût-bénéfice pour arbitrer entre deux options : se garer à un endroit interdit, avec une certaine probabilité d'avoir une amende, ou arriver en retard à l'examen.

agents qu'il étudie [...] les considérations et les constructions théoriques qu'il a dû élaborer pour rendre compte de leurs pratiques » (1997, p.61-62) est, paradoxalement, à la fois juste et non pertinente.

Les postulats qui sont les outils de l'impérialisme beckerien ne se réduisent pas à la seule rationalité. Ces derniers renvoient aussi, du moins dans ses formulations initiales, à des hypothèses très fortes sur les « préférences » des individus (cf. aussi sur ces points Chiappori et Orfali, 1997, Mongin, 2002) : celles-ci sont supposées entièrement constituées, exogènes et indépendantes (i.e. elles ne se constituent pas par la socialisation et/ou dans l'interaction) et fixes dans le temps (Becker, 1976). Dans certains travaux, elles peuvent même être supposées identiques d'un individu à l'autre (Stigler et Becker, 1977) : comme l'a souligné Friedman dans son étude sur la consommation, expliquer les différences de comportement constatées entre individus (ou pour un même individu d'une période à l'autre), par des différences (respectivement des changements) de valeurs ou de goûts, c'est, du point de vue de l'économiste, recourir à une hypothèse « *ad hoc* », sans aucun pouvoir explicatif.

La rationalité universelle et l'unicité et stabilité des préférences étant posées, tout comportement constaté peut s'interpréter comme le fruit d'un arbitrage dans un environnement de contraintes données qui déterminent la structure des coûts et bénéfices auxquels fait face l'individu. Le calcul coûts/bénéfices ne se limite en effet pas à la seule sphère marchande : là où il n'y a pas de marché formel, des « prix implicites » peuvent être définis.

2) Les développements récents de l'économie : l'homo oeconomicus (et le marché) ébranlés

Comme on l'a souligné dans l'introduction de cet article, on assiste depuis une quinzaine d'années à un véritable foisonnement de travaux économiques dans des domaines relevant traditionnellement d'autres sciences sociales, et plus particulièrement aux Etats-Unis. Ce développement ne résulte pas seulement de la dynamique interne de la discipline. Certaines évolutions du champ académique ont aussi pu jouer un certain rôle, comme par exemple le fait qu'un nombre croissant d'économistes de renom (notamment spécialistes de théorie des jeux et/ou de microéconomie) se soient mis à enseigner dans des *business schools*. De ce fait, ils ont en effet été incités, pour s'adapter à leur public, à développer les applications de leurs outils théoriques à des espaces autres que le marché, à commencer par les interactions à l'intérieur de l'entreprise, pour déboucher sur une théorie générale des incitations et des contrats¹⁴.

La grande diversité des thèmes et des méthodes invalide la vision simplificatrice d'une démarche économique unifiée partant à l'assaut des autres sciences. Elle révèle au contraire des clivages importants, explicités dans de virulents débats de méthode.

¹⁴ Cf. plus bas l'exemple de Lazear.

Au risque de simplifier, il semble que l'on puisse distinguer deux grands types d'approche :

- un premier courant se situe dans la continuité des travaux de Becker (d'où le qualificatif de « post-béckerien » que nous utiliserons ici) ; les travaux qui s'y rattachent partent de la micro-économie standard pour l'aménager par la levée de certaines hypothèses et/ou en recourant à des instruments plus complexes (comme les développements récents de la théorie des jeux), tout en restant dans le cadre hypothético-déductif traditionnel ;

- d'autres travaux, au contraire, reposent sur une démarche beaucoup plus « inductiviste », et une épistémologie plus « réaliste », en contraste avec l'instrumentalisme friedmanien ; leur objectif est de fonder une microéconomie basée sur l'observation des comportements, et d'éclairer des phénomènes dont l'approche standard a du mal à rendre compte (i.e. des « anomalies »).

2-1) L'approche post-beckerienne : de l'interaction à la socialisation

Les travaux de ce premier courant ne se contentent pas de prolonger la démarche beckerienne en l'appliquant à de nouveaux objets (comme par exemple la religion). Plus fondamentalement, ils abordent la question plus générale de l'interaction – jusque là exclue de l'analyse, du fait notamment des hypothèses d'indépendance des préférences et de coordination des actions exclusivement par le marché -, et, au-delà, de la socialisation : un des grands enjeux actuels, tel qu'il a été défini par Becker lui-même (1996), est notamment « d'endogénéiser » les préférences. Plus récemment encore sont apparus des travaux visant à rendre compte de l'émergence des représentations des individus (politiques, religieuses..) dans le cadre d'un modèle économique.

a) L'analyse de l'interaction

Trois conceptions de l'interaction semblent émerger en sciences sociales : la conception minimaliste des économistes, qui renvoie seulement à *l'interdépendance* des comportements (comme l'a très bien souligné aussi Menger, 1997) ; la conception *weberienne*, selon laquelle il y a interaction à partir du moment où l'action d'un individu prend en compte celle d'autre(s) individu(s)¹⁵ ; la conception (maximaliste) des interactionnistes, ou du moins de certains d'entre eux, selon laquelle les individus se construisent en grande partie sinon entièrement dans l'interaction – ce dernier sens renvoyant à une problématique proche de celle de la socialisation, comme on le verra dans le paragraphe suivant.

Dans la représentation du modèle économique de base, de fait, les interactions de type weberien et a fortiori interactionniste sont exclues. L'économiste n'a pas à s'interroger sur le sens que donnent les individus à leur action : le postulat de rationalité associé à une connaissance de l'environnement de l'action (qui en détermine les « contraintes », comme

¹⁵ « L'action humaine est sociale dans la mesure où, du fait de la définition subjective que l'individu ou les individus qui agissent y attachent, elle tient compte du comportement des autres et en est affectée dans son cours », Max Weber, cité par Rocher, 1968, p.25.

le budget disponible, les techniques de production existantes, etc.) permet une intelligibilité directe de cette dernière pour l'observateur. Dans ce modèle, l'individu n'a pas à s'interroger sur le sens que les autres donnent à leurs propres actions : il ne prend en compte que les *conséquences* de ces dernières, elles-mêmes médiatisées par le marché, et donc par le système de prix. La célèbre remarque d'Adam Smith selon laquelle ce n'est pas de la bienveillance de son boucher que l'on attend une fourniture de viande mais bien de l'intérêt bien compris de ce dernier, illustre, au delà du postulat de rationalité calculatrice et intéressée, l'anthropologie fondamentale sous-tendant la relation contractuelle : il n'y a pas véritablement de *face à face* entre personnes ayant leurs propres subjectivité et caractéristiques, mais simple interdépendance d'individus entièrement substituables, médiatisée par le marché qui joue le rôle *d'interface*.

Un des prolongements contemporains de l'analyse économique est l'exploration de l'interdépendance lorsque le marché est imparfait (par exemple en positions d'oligopoles) ou lorsque l'on se situe hors du marché. L'interaction devient alors « stratégique », et on passe au niveau « weberien ». Les développements de la théorie des jeux ont été le support privilégié de cette extension. Dans la plupart des modèles on en reste cependant souvent à une interaction « faible », puisque si l'individu observe directement l'action des autres individus, d'une part il ne communique pas avec eux, et, d'autre part, il suppose que ces derniers sont, comme lui, rationnels.

La théorie des « cascades informationnelles », qui a des applications multiples (bulles spéculatives, décision d'investissement, phénomènes de mode, choix d'un restaurant...) est une bonne illustration de ce type d'approche (Bikhchandani, Hirshleifer, Welch, 1998). Elle suppose que, dans un monde où l'information est imparfaite (et où donc les prix ne suffisent plus comme « signaux » pour guider l'action), les individus vont observer directement les actions des autres pour en tirer de l'information. Plus exactement, on peut construire un modèle où le processus décisionnel dépend de l'information dont dispose directement l'individu mais aussi des « signaux » qu'il infère des actions des autres. Supposons que je sois entrepreneur et que j'hésite à investir. J'ai certaines informations sur les prévisions de conjoncture, mais je n'y accorde qu'une confiance limitée. Je vais donc observer le comportement des autres entrepreneurs du secteur. Si j'observe qu'un certain nombre d'entre eux se mettent à investir, je peux être moi-même incité à investir, même si mes propres prévisions m'incitaient à être prudent. Mais en agissant de la sorte, je viens moi-même ajouter un signal positif à l'égard des autres entrepreneurs encore hésitants... On comprend alors comment un comportement moutonnier (et les « effets boule de neige » induits) peut émerger de façon rationnelle. Le même type de mécanisme peut expliquer le fait que puissent coexister des restaurants vides et pleins alors qu'ils sont de même qualité : si les consommateurs n'ont qu'une information très imparfaite sur cette qualité, ils auront tendance à entrer dans celui où il y a d'autres consommateurs, et donc à amplifier eux-mêmes le signal positif.

D'autres modèles reposent sur une représentation plus forte de l'interaction. C'est le cas notamment des théories des négociations intra-familiales qui, dans la lignée de Becker (1974 et 1981), ont connu un développement important depuis une quinzaine d'années. En effet, afin de pouvoir expliquer les comportements de consommation ou d'offre de travail, par exemple, il est apparu nécessaire d'ouvrir cette « boîte noire » que constituait pour l'économiste la cellule familiale, espace non-marchand par excellence. La théorie des jeux peut permettre de modéliser le comportement des deux conjoints – pour une présentation très éclairante, cf. Chiappori, 2001. Ainsi, dans le cadre de l'hypothèse de jeu coopératif,

où les conjoints sont supposés privilégier les solutions pareto-optimales¹⁶, ces derniers se voient doter chacun d'une fonction d'utilité aux arguments traditionnels (les biens et services qu'ils valorisent) auxquels s'ajoute le niveau d'utilité de l'autre conjoint (hypothèse d'altruisme). Chaque conjoint maximise sa propre fonction d'utilité en tenant compte donc aussi de celle de l'autre, et, dans le partage des ressources des ménages, son rapport de force dépend de son « point de menace » : ce dernier renvoie au niveau d'utilité que le conjoint pourrait obtenir en se retirant du couple, et par là, définit le niveau minimum d'utilité qu'il doit obtenir dans la négociation au sein du couple. Un des déterminants du point de menace renvoie notamment à la relation au marché du travail ; pour chaque conjoint, il est évidemment plus important si ce dernier travaille, ce qui est une motivation du choix d'activité ; mais il dépend aussi d'autres variables (et notamment des chances de reconversion sur le marché matrimonial). Le partage des ressources au sein du ménage qui découle de ce processus affecte la structure de dépense du ménage – d'où l'intérêt pour l'analyse de la consommation.

b) L'endogénéisation des préférences et des représentations

Au delà des simples interactions au sens wébérien du terme ici retenu, depuis la seconde moitié des années 1990 un nombre croissant de travaux s'intéressent plus directement à la genèse et à la dynamique sociale des préférences (Cahuc, Kempf, Verdier, 2001). On débouche alors sur l'interaction du type « interactionniste », au sens évoqué plus haut, et, de façon plus générale, sur la problématique de la socialisation.

Les travaux les plus récents de Becker (1996, et Becker et Murphy, 2000) se situent dans ce mouvement. Ce dernier s'est en effet fixé « l'endogénéisation des préférences » comme nouveau défi à relever. Il part désormais d'une fonction élargie d'utilité :

$$U_E = U(x_t, y_t, z_t, \dots, P_t, S_t),$$

où $U(x_t, y_t, z_t, \dots)$ est la fonction d'utilité traditionnelle décrivant les préférences de l'individu (désormais fonction restreinte d'utilité - « *sub-utility function* »), x, y, z etc. désignant les biens et services valorisés par l'individu, et t l'indice du temps.

P_t désigne le « capital personnel », c'est à dire l'ensemble des expériences personnelles et consommations passées qui affectent l'utilité actuelle (en t) que l'on peut retirer de la consommation des biens et service (x_t etc.). S_t renvoie au « capital social », défini ici comme le résultat des actions des autres individus qui ont influencé l'individu : en d'autres termes, il renvoie à l'impact des interactions sociales sur les préférences actuelles de ce dernier (décrites par la fonction restreinte d'utilité), et au-delà de façon plus générale, à la socialisation. Par rapport au modèle des ses premiers travaux, Becker peut donc introduire des « moi multiples » (« *multiple selves* »), des moi « passés » (à travers P_t et la constitution d'habitudes) et des moi « autres » (puisqu'ils se transforment par l'interaction sociale, rendus par l'accumulation de S_t). Mais à un méta-niveau, l'unité et la fixité de l'individu est conservée, puisque U_E , la fonction d'utilité élargie, est elle supposée stable (et même universelle).

¹⁶ C'est à dire qu'entre deux situations où son propre niveau d'utilité est le même, un conjoint privilégiera celle où le niveau d'utilité de l'autre conjoint est la plus grande.

La prise en compte des capitaux « personnel » et « social » ouvre donc la voie à un rapprochement avec aussi bien la sociologie que la psychologie – et même la psychanalyse, puisqu'à travers P_t le rôle de la petite enfance, si cher à Freud, est reconnu (Becker, 1996). Débouche-t-on pour autant sur une remise en cause de *l'homo economicus* ? Quelle marge de liberté de choix et de rationalité reste-t-il à l'individu, si notamment S_t est supposé jouer un rôle important ? Même si ces influences doivent être prises en compte, « *individuals are still assumed to make forward looking maximising and consistent choice* » avance Becker (1996, p. 23). Revenant sur cette question, Becker et Murphy (2000) réaffirmeront avec plus de force le principe de rationalité : si effectivement S_t peut jouer un rôle important dans la détermination du comportement, c'est, en quelque sorte, à un méta-niveau que sont maintenues la liberté de choix et la rationalité : l'individu est supposé choisir en amont (par l'optimisation) les influences auxquelles il se soumet et qui affecteront par la suite son comportement. Ainsi par exemple, il peut-être rationnel pour l'individu d'intérioriser la valeur sociale de l'honnêteté en fréquentant des gens honnêtes, car en agissant honnêtement par la suite par simple habitude, il sera plus crédible et suscitera plus de confiance, ce qui pourra dans certaines circonstances lui procurer des bénéfices importants. Cette approche - outre qu'elle permet de revisiter les terres déjà défrichées du mariage, de la ségrégation, de la consommation de drogue, des phénomènes de mode etc. permet donc aussi, de façon plus générale, d'endogénéiser l'émergence des normes et des valeurs sociales (Becker et Murphy, op.cit., notamment chapitre 10)¹⁷.

Au total « *rational choice theory is not inconsistent with the importance of social structure, but rather is crucial in understanding how this structure gets determined [...] even behaviour that may be largely constrained by culture in the short run is often highly sensitive to choices in the long run* » (Becker et Murphy, op.cit., pp.23-25).

Au delà des goûts et des normes de comportement, l'économiste peut aussi chercher à expliquer l'adoption de croyances et de représentations, et par là l'émergence de traits culturels ou psychosociologiques telles que les religions ou les opinions politiques au sens large (comme le nationalisme, le racisme...), y compris toutes les croyances erronées – cf. Glaeser, 2003. L'approche suppose un marché des croyances avec ses offreurs (par exemple les hommes politiques) et ses demandeurs (qui font des calculs coûts bénéfiques en information imparfaite). Elle prétend rendre compte de phénomènes collectifs historiques (comme par exemple l'émergence du nazisme en Allemagne dans les années trente), alors que la psychologie ne permet que de mettre en lumière certaines attitudes (par exemple le comportement « autoritaire », mis en évidence par des expériences en laboratoire au lendemain de la guerre visant à expliquer le ralliement d'ampleur au nazisme et au fascisme dans les pays concernés), sans pouvoir expliquer pourquoi elles ont été adoptées dans un contexte socio-historique donné.

¹⁷ Dans d'autres travaux portant sur la socialisation, c'est au niveau des parents que s'opère le choix rationnel de transmission des certaines normes sociales, à leur profit (par exemple inculquer aux enfants l'altruisme vis à vis des parents) où par souci de voir perdurer certains traits culturels. Des modèles démographiques peuvent alors être utilisés pour étudier la résultante de ces comportements au niveau agrégé, par exemple sur le degré d'hétérogénéité sociale (en termes de coexistence de communautés culturelles, ethniques et/ou religieuses) – cf. par exemple Bisin et Verdier, 2000.

2-2) Les approches inductives : des enquêtes de terrain à l'économie comportementale

Face au courant post-beckerien, un autre type d'approche semble émerger, regroupant des travaux d'horizons divers mais dont le point commun semble être une plus grande place accordée à la démarche inductive.

a) Les enquêtes auprès des individus

L'analyse des pays en développement s'avère un domaine privilégié où les passerelles entre économie et sciences sociales (notamment l'ethnographie) semblent émerger. De fait, un nombre croissant d'économistes vont « sur le terrain » pour observer les comportements et recueillir eux-mêmes leurs données. Mais même dans le cas d'une longue immersion au sein des communautés étudiées, la démarche de l'économiste reste le plus souvent spécifique par rapport à celle de l'ethnographe : son objectif reste avant tout de récolter des données quantifiées sur des comportements (choix de consommation, de migration, de cultures..) pour les confronter à des modèles théoriques microéconomiques (Chiappori, op.cit.).

Cependant, plus récemment, ont commencé à réapparaître des travaux reposant sur des données portant non plus simplement sur les comportements mais sur les justifications qu'en donnent les individus eux-mêmes. Blinder et Choi (1990) et Bewley (1995), par exemple, ont interrogé directement des acteurs économiques (et notamment des dirigeants d'entreprise) pour essayer d'éclairer les comportements de fixation de salaire dans les retournements conjoncturels (i.e. la « rigidité nominale des salaires ») - outrepassant l'oukase de Friedman contre les entretiens visant à comprendre les actions des individus¹⁸.

Plus symptomatiquement encore, les études sur données subjectives se sont multipliées au cours des années récentes – pour une synthèse, cf. Frey et Stutzer, 2002. Ces dernières partent de l'expression du degré de satisfaction des individus (généralement sur une échelle de 1 à 5) pour les corrélérer avec tout un ensemble de variables personnelles (âge, diplôme, revenu...) et de contexte. Il s'agit là aussi d'une rupture assez forte avec un des fondements de l'approche économique moderne (explicité notamment par Samuelson au lendemain de la seconde guerre mondiale), à savoir la théorie des préférences révélées : l'économiste n'a pas à connaître directement les préférences des individus, il peut les inférer à partir des comportements constatés. Or l'objectif des études sur données subjectives est d'essayer au contraire d'estimer directement des caractéristiques des fonctions d'utilité individuelles – avec notamment l'enjeu important de mieux estimer l'impact en termes de bien-être des interventions publiques.

¹⁸ Bewley souligne qu'il a pleinement conscience de « violer » une règle de la méthode de la science économique. Dans le même ordre d'idée, Thaler (1992, préface) raconte, non sans humour, comment, jeune étudiant en thèse à Chicago, il était allé interroger des individus sur son sujet (l'évaluation du prix de la vie) en cachette de ses professeurs. Constatant avec effarement le manque de cohérence apparent des réponses, il avait abandonné rapidement cette voie, en se disant qu'il ferait mieux de retourner à ses régressions statistiques s'il voulait décrocher son diplôme !

b) Le projet anti-beckérien d'Akerlof

Akerlof, qui a été récompensé par le prix Nobel en 2001, est un des principaux précurseurs d'une approche qu'il qualifie lui-même d'anti-beckerienne (entretien avec Swedberg, 1990). Contrairement à l'économiste de Chicago qui, du moins dans ses premiers travaux, prétendait tout expliquer par *l'homo economicus* et le marché (i.e. les calculs coûts/bénéfices), l'intérêt d'Akerlof est au contraire suscité par les dysfonctionnements de marché (dus notamment aux asymétries d'information) et/ou les anomalies de comportement. Pour essayer d'en rendre compte, il modélise des comportements qui sortent du modèle standard, en s'inspirant des apports – aussi bien théoriques qu'empiriques - des autres disciplines, anthropologie, sociologie ou psychologie.

Sa stratégie de recherche telle qu'elle apparaît dans ces nombreux articles se déroule en deux étapes : repérage d'un ou plusieurs faits stylisés (les fluctuations économiques, la rigidité des salaires..) dont rend mal compte la théorie standard, puis construction d'un modèle « hétérodoxe » permettant de rendre compte des faits constatés¹⁹. Ainsi, il montre par exemple comment des comportements s'éloignant légèrement du modèle rationnel standard peuvent engendrer des fluctuations importantes ; ou encore, s'inspirant de Mauss, comment la rigidité des salaires peut résulter d'un équilibre de don/contre-don entre employeurs et salariés – cf. les articles rassemblés dans Akerlof, 1984.

c) L'économie comportementale

Un courant aujourd'hui en pleine expansion est né, en quelque sorte - et une fois n'est pas coutume - de l'impérialisme d'une autre discipline au détriment de la science économique. C'est en effet l'intrusion de la psychologie expérimentale qui est à l'origine de l'économie comportementale (« *behavioral economics* »).

Kahneman, qui fut le promoteur avec Tverski, psychologue comme lui, de cette intrusion, a rappelé récemment comment son entreprise avait consisté à remettre en cause un à un les trois piliers de *l'homo economicus*, à savoir la rationalité, l'égoïsme et la stabilité des préférences (notamment les goûts) - Kahneman, 2003. Cette opération de démolition systématique a pu être reçue comme légitime au sein de la discipline économique²⁰ du fait du protocole scientifique qu'elle a adopté : l'expérimentation contrôlée.

L'attaque fut lancée à la fin des années 1970 par un article (Kahneman et Tverski, 1979) mettant en évidence tout un ensemble d'anomalies de comportement face au risque par

¹⁹ Les articles d'Akerlof sont donc formalisés – et même plus que ceux de Becker. Lui-même rappelle (in Swedberg, op.cit.) que c'est parce qu'il a une très solide formation en mathématique qu'il a pu adopter cette démarche au sein de la discipline économique, démarche qui, si elle a été consacrée récemment, a suscité de nombreuses réticences. Son fameux article « The market of lemons », qui lui a valu en grande partie le prix Nobel, avait notamment été refusé par la prestigieuse revue de l'université de Chicago, le *Journal of Political Economy*.

²⁰ Kahneman a ainsi reçu le prix Nobel d'économie en 2002 pour ses travaux pionniers. Pour apprécier l'impact de ses travaux, il est intéressant de noter que son article fondateur (Kahneman et Tverski, 1979) est l'article le plus cité de la très prestigieuse revue *Econometrica* depuis sa création dans les années 1930.

rapport au modèle standard du comportement rationnel tel qu'il avait été axiomatisé et formalisé par Savage au lendemain de la guerre (élaboration de la théorie de l'utilité espérée à laquelle Friedman avait d'ailleurs été associé). Par la suite, toujours à partir d'expériences de laboratoires, de nombreux travaux ont remis en cause la rationalité optimisatrice intéressée qui sous-tend le modèle microéconomique standard. Les expériences à partir du jeu de l'ultimatum²¹ mettent notamment en lumière des comportements de réciprocité, qui peuvent éclairer de nombreux phénomènes économiques – pour une synthèse, cf. Fehr et Gächter, 2000.

Dans la lignée de ces derniers travaux, certaines recherches ont essayé de mettre en évidence le caractère contextualisé de ces « anomalies de comportement », en les corrélant avec des caractéristiques individuelles (ainsi les femmes semblent avoir un comportement face au risque différent de celui des hommes) et, en menant des expériences identiques dans des sociétés différentes (faisant apparaître de fortes spécificités sociétales – cf. par exemple Henrich et alii, 2001). En d'autres termes, à partir de l'expérimentation, les économistes semblent redécouvrir les apports fondamentaux de la sociologie.

Si l'économie comportementale connaît un certain engouement, elle suscite de nombreuses interrogations. Akerlof lui-même – qui a co-animé pendant une période un séminaire commun avec Kahneman, et dont on a vu l'ouverture aussi bien à la sociologie qu'à la psychologie – s'est interrogé sur la finalité de cette approche à ses débuts, qui consistait surtout à accumuler les évidences empiriques d'anomalies de comportement.

Mais c'est parmi les post-beckeriens que les critiques de l'économie comportementale sont les plus virulentes. « *Les barbares sont à nos portes* » : c'est en ces termes que Lazear dénonce cette démarche systématique de démolition des fondements du paradigme standard qui n'aurait aucun modèle alternatif valide à proposer (Lazear, 2000, pp.140-142). Becker (1996) souligne lui-même que l'approche de Kahneman et Tverski, en se focalisant sur des problèmes cognitifs, passe à côté de l'essentiel, qui serait, selon lui, la prise en compte des effets des expériences passées et de l'interaction sociale (cf. plus haut). De ce point de vue, la position de Becker pourrait paradoxalement apparaître plus proche de la sociologie.

Ce n'est pas la méthode expérimentale qui est en cause ici – et, de ce point de vue, il convient de distinguer nettement « l'économie comportementale » (qui repose aussi sur l'expérimentation) de « l'économie expérimentale », dont Vernon Smith, co-lauréat du Prix Nobel avec Kahneman, est la grande figure. Cette dernière consiste à simuler à partir

²¹ Le jeu, entre deux individus (A et B), se déroule en deux étapes : 1) l'expérimentateur remet une somme d'argent à A (par exemple 100 \$), en le laissant libre de choisir la part qu'il va redistribuer à B (ce dernier connaissant le montant remis à A) ; 2) une fois que B se voit proposer un certain montant (x \$) par A, il peut accepter ou refuser, et, dans les deux cas, le jeu s'arrête là. Si B accepte, les deux joueurs gardent les sommes ainsi distribuées – (100 – x) \$ pour A, x \$ pour B. En revanche, si ce dernier refuse le partage proposé par A, les joueurs se retrouvent tous les deux avec une somme nulle. Selon le modèle microéconomique standard, on devrait constater que A redistribue une somme infime à B (disons 1 \$), sachant que ce dernier a de toute façon intérêt à accepter une somme positive, aussi infime soit-elle, plutôt que de ne rien obtenir. Cependant, on constate que dans l'immense majorité des cas, A n'ose pas redistribuer une somme trop faible, et que B est prêt à refuser des montants importants, mais qu'il juge inéquitables (la règle de partage moyenne émergeant de nombreuses expériences s'établissant à environ 70 % pour A et 30 % pour B).

de jeu en laboratoire des situations de marché pour analyser l'équilibre qui émerge des échanges entre les joueurs, et le corréliser avec le mécanisme d'échange utilisé (par exemple les enchères de tel ou tel type). Or les résultats de Smith ont plutôt tendance à confirmer les résultats (en termes d'équilibre) du modèle standard (i.e. les prix et quantités échangées qui émergent sont en moyenne très proches de ceux déduits par les modèles) – cf. Ruillère, 2003. « *Comment se fait-il, s'interroge alors Smith (1991), que, bien qu'au niveau individuel isolé, on ait souvent des comportements individuels qui violent le principe de rationalité, dans le contexte social de l'échange, les décisions individuelles soient compatibles avec les prévisions des modèles sur la rationalité individuelle ?* ». Selon lui, plutôt que de s'attacher aux anomalies de comportement - d'ailleurs beaucoup moins systématiques que ne le soutiennent Kahneman et Tversky - il convient de s'intéresser aux institutions qui déterminent le cadre de l'interaction, avec l'idée selon laquelle l'évolution sélectionne celles qui débouchent sur des résultats Pareto-efficient (i.e. l'équilibre du modèle standard). Ces institutions sont celles qui suscitent chez les individus des comportements conformes au modèle rationnel. Ainsi, « *rationalité et institution marchande sont indissociables* » (Smith, op.cit.). Cependant, l'argument ici mobilisé n'est pas sans ambiguïté quant à l'interprétation qu'il faut lui donner : s'agit-il d'un processus « wéberien », selon lequel le développement du marché contribue à développer les comportements rationnels, ou l'argument friedmanien selon lequel le jeu marchand débouche sur le fait que « tout se passe comme si » les individus agissaient conformément au modèle de *l'homo economicus* rationnel ?

Face à toutes ces critiques, l'économie comportementale a été amenée à mieux marquer sa différence avec la psychologie, et a explicité son programme de recherche au sein de la discipline économique. Camerer et Lowenstein (2003), dans l'introduction du recueil rassemblant les principaux articles de ce courant, prennent soin de minimiser la rupture avec le paradigme standard, en prétendant travailler à relâcher des hypothèses qui ne sont pas centrales pour l'analyse économique. La démarche est alors la suivante : identifier des hypothèses « normatives » de comportement (i.e. renvoyant à l'individu tel qu'il devrait se comporter s'il était conforme au modèle de *l'homo economicus*) ; proposer des hypothèses alternatives, à partir des résultats d'expériences, mais aussi éventuellement d'enquêtes de terrain (voire d'étude des mécanismes cérébraux par scanner !) ; construire des modèles à partir de ces nouvelles hypothèses, faire des prédictions et les tester. Est donc réaffirmée ici la démarche hypothético-déductive, dans une démarche qui en quelque sorte systématise le projet d'Akerlof. La différence notable avec l'instrumentalisme friedmanien est qu'elle est précédée par une étape inductive visant à doter les modèles de « postulats » plus réalistes : au total, selon les auteurs, « *behavioral economics increases the explanatory power of economics by providing it with more realistic psychological foundations* ». Contrairement à l'économie expérimentale promue par Smith, l'économie comportementale n'est pas une simple méthode qui vise à étudier l'équilibre émergent d'un processus d'interactions décontextualisées.

3) Quel rapport à la sociologie ?

Les considérations précédentes pourraient laisser penser que les développements récents de l'économie ouvrent la voie à un dialogue avec les autres disciplines. De fait, aussi bien les post-beckériens qu'*a fortiori* les tenants du courant plus « inductiviste » semblent

reconnaître l'utilité de tels échanges. Ainsi, par exemple, en introduction d'un numéro spécial contenant des articles relevant des deux courants, les auteurs soulignent que la prise en compte des interactions sociales en économie « *a pour enjeu le renouvellement de ce qui définit l'individu en économie ... [ainsi qu'] une plus grande richesse conceptuelle et formelle qui devrait déboucher sur un dialogue fructueux entre les économistes et les autres sciences sociales, en particulier les psychologues et les sociologues* » (Cahuc, Kempf et Verdier, 2001, p.2). Mais à la fin du même article, quand les auteurs, après avoir présenté les différents articles, en viennent à tracer les perspectives pour les recherches futures, ils évoquent la nécessité de renforcer le pont avec la psychologie : la sociologie n'apparaît plus.

Cet oubli n'est pas un hasard. Il est, selon la thèse que l'on voudrait défendre ici, symptomatique d'une attitude qui reste chez les post-béckeriens impérialiste, mais qui n'est pas non plus exempte d'ambiguïté chez les « inductivistes ».

3-1) L'impérialisme post-béckerien

L'apparition dans les derniers travaux de Becker de la thématique de l'endogénéisation des préférences, et, par là, de la socialisation, pourrait laisser penser, on l'a vu, que les économistes les plus standards s'ouvrent enfin aux problématiques des sociologues. Le succès de la notion de « capital social », reprise et développée notamment par la Banque Mondiale, est particulièrement illustrative des échanges entre les deux disciplines (Sobel, 2002) – et c'est l'exemple que nous développerons ici. Cependant, on ne saurait en conclure trop rapidement à la fin de l'attitude impérialiste des économistes : celle-ci semble au contraire sortir renforcée de la confrontation avec les autres sciences sociales – et en premier lieu la sociologie.

a) L'économie fécondée par la sociologie ? L'exemple du capital social

On peut, en simplifiant beaucoup, opposer deux approches de la notion de « capital social », qui définissent, en quelque sorte, les deux extrêmes d'un axe sur lequel se situent la plupart des auteurs qui s'y réfèrent, quelle que soit leur discipline.

Une première approche, plus « sociologisante », peut-être illustrée par la définition de Putman (1993), dont les travaux ont eu beaucoup d'impact aux Etats-Unis, et pour qui le capital social renvoie aux *“features of social organisation, such as trust, norms and networks that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions”*. Si on laisse de côté la question des effets supposés du capital social en termes d'efficience, on a là une définition presque durkheimienne de cette notion, celle-ci renvoyant à l'organisation sociale et au lien social dans son ensemble, saisis à un niveau collectif. Coleman (1990), pourtant grand promoteur de la théorie de l'action rationnelle, avait développé une perspective finalement assez proche – quoique de façon plus confuse -, en insistant sur le fait que le capital social recouvrait tout ce qui peut fonder la confiance, et donc notamment les normes qui restreignent le calcul égoïste et les comportements opportunistes.

La deuxième approche est plus « économiciste », et se réfère – paradoxalement ? – au travail pionnier de Bourdieu (1980). L'économiste Sobel se réfère explicitement à ce dernier qui, selon lui, aurait donné la définition du capital social la plus cohérente du point

de vue de l'économie, et qui renvoie aux "*circumstances in which individuals can use membership in groups and networks to secure benefits*". On se place cette fois-ci au niveau de l'individu – et le « capital » l'emporte, pour ainsi dire sur le « social » : on peut formaliser alors l'investissement en capital social comme toute forme d'investissement, à savoir la résultante d'un calcul coût/bénéfice. Poussant cette logique jusqu'au bout, Glaeser et alii (2000) font du capital social une composante du capital humain. Le réseau mobilisable par un individu n'est qu'une dimension de l'ensemble de ses compétences sociales (« *social skills* »), innées ou acquises, qui lui permettent « *to reap market and non market returns from interaction with others* » (Glaeser et alii, op.cit., p.4). Il est cependant un élément essentiel, puisque l'indicateur empirique retenu par les auteurs est l'adhésion à des associations ou organisations (sportives, religieuses etc.)

L'usage que fait Becker lui-même de la notion de capital social dans ses derniers travaux (cf. plus haut) ne semble relever *a priori* d'aucune des deux approches. Certes, le capital social chez Becker est, on l'a vu, un attribut de l'individu, et il apparaît comme tel dans sa fonction d'utilité. Il peut aussi, dans une certaine mesure, faire l'objet d'un investissement (acquisition en vue de rendement). Il renvoie cependant avant tout à une norme sociale de comportement – et non pas directement à un réseau mobilisable pour en tirer des bénéfices. La problématique de la socialisation qui sous-tend la démarche de Becker rapproche donc plus de la première approche (plus « socialisante ») du capital social. De fait, Becker et Murphy (2000, p.5) soulignent combien leur approche a été influencée par celle de Coleman.

Au total, on le voit, cette notion garde en économie toutes les ambiguïtés (ou toute la polysémie) qui la caractérise dans les autres sciences sociales. Face à ce constat, nombreux sont les économistes qui ont dénoncé l'importation illicite de ce concept flou – et non des moindres, tels que les prix Nobel Arrow et Solow, pourtant eux-mêmes ouverts à la prise en compte d'éléments non marchands comme les institutions. D'autres promeuvent le concept, mais en essayant de lui donner des fondements dans le cadre du paradigme standard, comme on l'a vu avec Glaeser et alii, op.cit. De façon symptomatique, d'ailleurs, ces auteurs qui ont pour but de développer « *the [c'est nous qui soulignons] economic approach to social capital* » ne mentionnent pas les derniers travaux de Becker, mais se situent au contraire dans la lignée des premiers travaux de ce dernier (notamment sur le capital humain). C'est bien au prix d'une re-traduction formelle – et plus précisément formalisée – dans le paradigme standard que le concept de « capital social » peut acquérir une légitimité en économie, sa spécificité sociologique disparaissant alors.

b) L'impérialisme réaffirmé

Le rapport de Becker à la sociologie est en fait plus nuancé que ne le laisse penser son image de grand impérialiste « au couteau entre les dents » partant à l'assaut des autres sciences sociales. En effet, aussi bien dans son entretien à Swedberg que lors de son discours de réception du prix Nobel (Becker, 1993), il aime à rappeler qu'il a sensibilisé ses collègues économistes aux problématiques sociologiques, au risque d'ailleurs d'être parfois mal accueilli par ces derniers. Il est de ce point de vue intéressant de noter qu'après son retour à l'université de Chicago comme professeur, le département de sociologie lui a

proposé un « joint appointment » avec le département d'économie, grâce notamment au soutien de Coleman²².

Becker et de nombreux post-beckeriens rendent de fait souvent hommage à la sociologie pour ses « *big and broad questions* » (Becker, in Swedberg, op.cit.), ou encore, son « *broader thinking* » (Lazear, 2000). Mais cet hommage est plus qu'ambigu : il reste en fait profondément ancré (et peut-être encore plus chez les post-beckeriens que chez Becker lui-même, comme on l'a vu avec la notion de capital social) dans la vision traditionnelle selon laquelle la sociologie, discipline ancillaire, est au mieux simple pourvoyeuse d'intuitions et/ou de constats empiriques, que seule l'économie est à même de formaliser dans un cadre théorique cohérent - vision qui semble d'ailleurs intériorisée par certains sociologues²³.

Loin de s'être dissipée, la position dominatrice de l'économie est réaffirmée avec force – cette dernière restant considérée, selon l'expression d'Hirshleifer (1985), comme étant la « *grammaire universelle des sciences sociales* ». Cette attitude s'accompagne d'un mépris, plus ou moins explicité envers la sociologie : ainsi par exemple Manski (2000), dans son article de synthèse sur l'approche économique des actions sociales, affirme qu'il n'y a pas grand chose à tirer de la sociologie, celle-ci n'étant pas plus rigoureuse aujourd'hui qu'il y a trente ans.

c) Performativité et positivité du discours économique

La justification brutale du bien fondé de l'impérialisme économique s'enracine, aujourd'hui comme au début des années 1960, dans la tradition du double héritage de Robbins et de Friedman, même si de nouveaux arguments sont avancés.

L'article récent de Lazear (2000) portant justement sur l'impérialisme économique est particulièrement intéressant de ce point de vue. Il y développe l'argument selon lequel l'économie (standard) devient de plus en plus pertinente comme discours de connaissance du fait que, de façon croissante, les agents se conforment à ses modèles, car ces derniers leur indiquent le comportement optimal à adopter dans une situation d'arbitrage. On retrouve à la fois l'argument normatif de Robbins – il est souhaitable collectivement que les individus se comportent de façon rationnelle (ce qui renvoie à « l'efficacité ») – et l'argument positif de Friedman – le jeu de la concurrence les incite à adopter ce type de comportement qui est dans leur propre intérêt. De fait, souligne Lazear, de façon croissante, les modèles économiques influencent directement les acteurs en leur fournissant des concepts qu'eux-mêmes transforment en catégories opératoires, à travers, par exemple, la refonte des normes comptables et financières, ou la réforme du droit. Du fait de sa performativité, la normativité du discours économique précède ainsi, en quelque

²² Becker et Coleman ont d'ailleurs co-animé un séminaire entre 1983 et 1995, date de la mort de ce dernier.

²³ L'introduction d'un numéro spécial de *l'American Journal of Sociology* (Winship et Rosen, 1988) consacré à la confrontation de travaux économiques et sociologiques est très symptomatique de ce point de vue. Les auteurs (dont un sociologue) notent que si la sociologie a une approche théorique qui brasse large (« *broad brush theory*»), elle est plus souvent empirique (« *more often empirical* »), et est utile pour mettre en lumière des « anomalies » (« *discomfiting evidence* »); l'économie, elle, fournit les concepts (« *conceptual insights* »).

sorte, sa positivité : en faisant advenir ce qu'elle modélise, la théorie économique peut acquérir *ex post* une validité empirique.

Ainsi, comme le souligne encore Lazear, lorsque le modèle de fixation optimale du prix des options sur les marchés financiers a été énoncé par Black et Scholes, le contenu positif de ce modèle était peut-être faible. Mais les acteurs du marché ont très tôt compris tout le bénéfice qu'ils pouvaient en tirer – ou symétriquement, les pertes qu'ils pourraient encourir s'ils ne l'adoptaient pas : « *the fact that people think that this is the correct way to price options forces market price to conform to this formula [i.e. celle de Black et Scholes] whether they did so before or not* » (op.cit., p.117). De même sur le marché du travail, par exemple, les cabinets de consultants s'inspirent aujourd'hui directement de la théorie des paiements compensateurs énoncée la première fois par Adam Smith pour conseiller les entreprises quant à leur politique de rémunération. Cette théorie tend donc à devenir de plus en plus valide pour rendre compte des modalités de fixation des salaires.

C'est bien le même constat de performativité que fait Callon (1998) lorsqu'il note « *economics performs, shapes and formats the economy rather than observing how it functions* » (p.2). On rejoint là une dénonciation qui n'est pas nouvelle ; elle sous-tend même, plus ou moins explicitement, tout le courant « anti-économie » au sein de la sociologie, de Durkheim à Bourdieu, qui voit dans l'autonomisation du discours économique (dont l'économie néo-classique marque l'apogée) par rapport aux autres sciences sociales un facteur causal du « désencastrement » des activités économiques, avec tous ses dangers pour la cohésion sociale. Polanyi dans *La grande transformation* est certainement celui qui a dénoncé avec le plus de virulence la responsabilité des économistes (comme Ricardo) dans la libération des forces du marché.

Les politiques publiques (qu'elles soient librement adoptées par des gouvernements nationaux ou imposées par des instances internationales²⁴) ne sont pas le seul, voire peut-être le principal vecteur de « réalisation » des modèles économiques. Lazear souligne bien que c'est au niveau microéconomique que ces derniers sont adoptés. Et, selon lui, le développement de l'enseignement de l'économie dans les « *business schools* » américaines a joué un rôle important dans cette propagation. Lui-même précise qu'ayant pris un poste dans une telle institution, il a été amené à créer « l'économie du personnel » (« *economics of personel* »), reposant sur l'application des outils micro-économiques à la gestion des ressources humaines.

3-2) Le rendez-vous manqué des inductivistes avec la sociologie ?

Aussi bien par leur démarche que leurs objets d'études, les économistes que nous avons regroupés sous le courant « d'inductivistes » - même si ce dernier regroupe des approches très diverses – apparaissent comme les plus à même de nouer un dialogue fructueux avec les autres sciences sociales.

Cependant, c'est beaucoup plus avec la psychologie que ce dialogue s'est noué, à travers, on l'a vu, l'émergence de l'économie comportementale. La dimension proprement

²⁴ De ce point de vue, l'attaque menée par Stiglitz (2002) - pourtant Prix Nobel d'économie - contre le Fonds Monétaire International, est particulièrement vive.

sociologique des phénomènes étudiés est, la plupart du temps, éludée. Rares sont les travaux débouchant sur sa mise en évidence, comme cette étude reposant sur l'expérience jeu de l'ultimatum menée dans des communautés très différentes (Henrich et alii, op.cit. cf. plus haut), et qui met en lumière une grande variabilité des comportements selon les contextes économiques et sociaux.

Pourtant, partant de ce type de travaux, Bowles et Gintis (2000) en viennent à poser la question : « *should we pack up and become sociologist?* » - sur le même mode que celle soulevée par Thaler, un des principaux promoteurs de l'économie comportementale « *am I suggesting that economic theorists should fold up their tents and go home to make room for psychoeconomists?* » (1992, p.XXI).

Les réponses sont évidemment négatives. Les uns comme l'autre (cf. aussi Thaler, 2000) affirment que si *l'homo economicus* peut être enrichi par des considérations d'ordre psychologique, anthropologique ou sociologique, seul l'économiste a les outils nécessaires pour en tirer toutes les conséquences en termes d'effets émergents de comportements interdépendants : « *the distinctive strength of economics – explaining prices and quantities, as well as exploring the complex as often unexpected ways that countless uncoordinated actions generate sometime unanticipated aggregate outcomes and dynamics – is no less relevant today than when it was pioneered by the classical economists two centuries ago. The inadequacy of Walrasian [ce sont les auteurs qui soulignent] *general equilibrium*²⁵ in no ways diminishes the importance of general equilibrium thinking* » (Bowles et Gintis, op.cit.). Ils rejoignent sur ce point un auteur post-beckerien, qui, s'il est plus sceptique sur l'enrichissement des comportements microéconomiques par la prise en compte des apports de la psychologie, souligne aussi que « *the great achievement of economics is understanding aggregation* » (Glaeser, 2003, p.10).

Au total, dans cette vision aussi l'économie reste la science dominante, seule à même de pouvoir théoriser le fonctionnement de la société.

Quelques remarques finales

Selon Lazear, trois notions fondamentales caractérisent l'approche économique contemporaine : 1) le comportement rationnel maximisateur (« *maximizing rational behavior* ») ; 2) l'équilibre (« *economics adheres strictly to the importance of equilibrium as part of any theory* » ; 3) l'efficacité (« *economists place a heavy emphasis on a clearly defined concept of efficiency* ») – Lazear, op.cit., p.100.

On a vu combien le premier point avait fait (et continue de faire) l'objet de vifs débats au sein de la discipline. Les post-beckeriens, pour leur part, restent attachés, dans une large mesure, à la conception dure de la rationalité, pour les raisons méthodologiques énoncées par Friedman, et en se référant aussi à l'argument évolutionniste (les comportements non optimisateurs finissent par être éliminés par le jeu de la concurrence). Certes, au sein même de ce courant, la figure traditionnelle de *l'homo economicus* a beaucoup évolué,

²⁵ L'équilibre Walrasien renvoie à la conception de l'équilibre général en concurrence pure et parfaite (atomicité des agents, information parfaite etc.).

comme en attestent les derniers travaux de Becker lui-même : ses préférences ne sont plus considérées comme exogènes et immuables - elles se construisent dans l'interaction sociale -, et ses représentations peuvent être erronées ; mais l'individu reste, en dernière instance, rationnel et optimisateur, dans la mesure où il est supposé choisir, en amont, ses préférences ou ses représentations. Pour leur part, les « inductivistes » ont une vision beaucoup plus « molle » et ouverte du comportement individuel, tentant d'intégrer, notamment dans le cadre de l'économie comportementale, certains résultats de la psychologie. De plus, selon eux, des anomalies de comportement par rapport au modèle économique standard ne sont pas forcément éliminées par le jeu du marché – si bien que peuvent coexister durablement des comportements rationnels et « quasi-rationnels » (Thaler, 1992 et 2000) ; pire, ces anomalies – comme par exemple les comportements de réciprocité – peuvent elles-mêmes être la résultante d'un processus de sélection des attitudes les plus appropriées dans un contexte socio-économique donné (Henrich et alii ; op.cit.).

Le deuxième point fait plus l'unanimité. Il renvoie à la question de l'interdépendance et de la coordination des comportements individuels. Celle-ci ne passe plus simplement par le mécanisme du marché. En passant de l'hypothèse de l'interface (par le marché) à l'analyse du face à face (entre individus), l'économie s'ouvre le champ de tous les types d'interactions, et se focalise sur leurs effets émergents. La notion d'équilibre, loin de s'effacer, en sort au contraire renforcée. Mais comme le souligne très justement Malinvaud, « *le concept d'équilibre est aujourd'hui, en économie, purement méthodologique, en ce sens qu'il n'est associé à aucune théorie particulière [...] C'est de fait la traduction donnée à l'idée d'interdépendance et de compatibilité mutuelle. Chaque théorie est libre de poser comme elle l'entend les interdépendances et les compatibilités qu'elle retient, chaque théorie a ainsi sa définition particulière des équilibres qu'elle étudie* » (2001, p.13).

La notion d'efficacité, quant à elle, reste essentielle pour garder la dimension normative de la science économique, qui en fait, on l'a vu avec Robbins, la science du choix et donc de l'aide à la décision par excellence. Un des résultats fondamentaux du paradigme standard est que tout équilibre de marché (parfait) correspond à un optimum de Pareto²⁶ (ou encore est Pareto-efficient). Les débats portent sur les possibilités d'atteindre des équilibres paréto-éfficiants, entre ceux qui insistent sur la rationalité des agents et le bon fonctionnement du marché, et ceux qui insistent sur les comportements non ou quasi-rationnels et les défaillances de marché (externalités, asymétries d'information...), qui débouchent sur des équilibres éloignés de l'optimum de Pareto. Ils ne portent pas directement sur l'intérêt de cette notion comme critère d'évaluation d'un équilibre.

Partant de là, et notamment de l'enrichissement de sa représentation du comportement individuel et de la forte extension de la notion d'équilibre, la question qui se pose, au terme de ce survol, est celle de l'espace que laisse l'économie aux autres sciences sociales, et en premier lieu à la sociologie.

On a plusieurs fois souligné que le dialogue au cours de ces dernières années s'est surtout noué entre l'économie et la psychologie. De fait, l'irruption des résultats de la

²⁶ C'est à dire une situation où il est impossible d'accroître l'utilité d'un agent sans dégrader celle d'un autre

psychologie expérimentale en économie a été prise pour une agression de la part des tenants de l'économie néo-classique standard (Lazear, 2000, Glaeser, 2003), et les économistes « importateurs » ont été sommés, en quelque sorte, de choisir leur camp – d'où les récentes prises de position des tenants de l'économie comportementale visant à mieux inscrire leur projet dans la discipline économique. Cette réaffirmation de la démarche hypothético-déductive formalisée marque, comme le note avec regret Kahneman (2003) une frontière infranchissable avec la psychologie : comme seulement un nombre limité de paramètres peut être pris en compte dans les modèles, ces derniers resteront forcément toujours trop irréalistes du point de vue du psychologue²⁷.

Le rapport à la sociologie est plus problématique. Il apparaît finalement que, aussi bien chez les post-beckeriens que chez les « inductivistes », la sociologie est soit ignorée (le seul dialogue fructueux se nouant avec la psychologie), soit reléguée à un statut de science descriptive, ayant pour fonction de fournir des matériaux pour construire des modèles théoriques que seuls les économistes sont à même d'élaborer.

Il semblerait que l'économie se soit aujourd'hui complètement approprié le programme de la sociologie de la théorie du choix rationnel (*rational choice theory*). Coleman, son promoteur, a pourtant longtemps tenu à marquer sa différence avec l'approche économique standard, affirmant même, en réaction, les visées impérialistes de la sociologie, cette dernière devant à terme englober l'économie²⁸. Force est cependant de reconnaître que les développements récents de l'économie rendent caduques un grand nombre de ses critiques à l'encontre de cette discipline – comme la non prise en compte du pouvoir²⁹ (Coleman, in Swedberg, op.cit.), la référence trop réductrice à l'équilibre walrasien (Coleman, 1984), ou l'incapacité à prendre en compte, dans le cadre de comportements rationnels, des phénomènes de contagion – modes, paniques, bulles spéculatives³⁰ (Coleman, 1994).

Se référant au même type d'approche sociologique, Boudon, traçait ainsi, il y a 25 ans, les distinctions entre économie, sociologie et histoire : « *Avec l'économie [la sociologie] partage une méthodologie individualiste. Mais elle se détache de cette discipline pour rechercher une théorie générale de l'action. Elle a en commun avec l'histoire de travailler sur une matière brute composée d'objets singuliers. Mais elle s'en sépare en ce que les objets singuliers sont pour elles l'occasion d'identifier des structures générales* » (1979, p.295-296). De fait, l'économie semble pouvoir prétendre aujourd'hui – bien plus encore qu'à l'époque des premiers travaux de Becker – à vouloir fonder une théorie générale de

²⁷ Face à l'intrusion de la psychologie, les économistes d'ailleurs contre-attaquent et investissent désormais le domaine de cette dernière en s'efforçant de modéliser des processus psychologiques – cf. par exemple Benabou et Tirole, 2000.

²⁸ De façon très optimiste (ou provocatrice ?), il va jusqu'à déclarer « *I think 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* », ou encore « *economics is too important to be left to economists* » (Swedberg, 1990, p.57).

²⁹ On a souligné plus haut, notamment à partir de l'exemple des relations intra-familiales, que de façon croissante, l'économie modélisait les interactions individuelles en termes de jeux (coopératifs ou non), où le rapport de force était endogénéisé (par la détermination des « points de menace » de chaque agent).

³⁰ Tous ces phénomènes étant modélisés aujourd'hui dans le cadre notamment de la théorie des « cascades informationnelles », cf. plus haut.

l'action, et on constate aussi qu'un nombre croissant de travaux économiques s'intéressent à des objets historiques singuliers, qu'ils essayent d'éclairer à partir de modèles généraux³¹.

Les sociologues n'ont-ils plus qu'à faire place nette, et se transformer en historiens ? La position épistémologique de Passeron (1991), laissant l'espace de la « science poppérienne » aux économistes, et affirmant le statut de « science historique » de la sociologie – et abolissant du même coup la distinction sociologie/histoire – pourrait être lue dans ce sens.

Cependant, des lignes de résistance demeurent. Elles mettent en cause, d'un point de vue sociologique, la pertinence des analyses économiques, y compris dans leurs développements les plus récents, et y compris pour l'analyse d'objets « proprement économiques ». Ainsi la critique de Granovetter (2001a) selon laquelle les économistes appréhendent mal l'interaction, en en restant à une conception « sous-socialisée » de l'individu pour certains, ou au contraire « sur-socialisée » pour d'autres, reste en grande partie valable – et on peut même avancer l'idée qu'elle semble s'appliquer simultanément aux derniers travaux de Becker, qui, on l'a vu, supposent à la fois l'individu déterminé par son capital social, et choisissant librement et rationnellement ce dernier à un méta-niveau. Dans la même lignée, Callon (1998), pour sa part, insiste sur le fait que l'approche économique en reste à une conception de « *l'homo clausus* » (par opposition à « *l'homo apertus* » de la sociologie des réseaux), incapable de penser la relation consubstantielle acteur-structure (i.e. réseau)³². Cette position n'est peut-être pas si éloignée de celle de Bourdieu (1997), visant à remplacer le couple « *homo economicus*/ marché » par le couple « habitus/champ ».

Ce ne sont là que quelques pistes qui mériteraient d'être développées. Malgré les prétentions de certains économistes³³, les débats entre l'économie et la sociologie sont loin d'être clos.

³¹ On peut au passage remarquer que les travaux de Boudon sur l'idéologie et les bonnes raisons de croire à des représentations erronées sont eux mêmes rattrapés par les développements récents de l'économie post-beckerienne (Glaeser, 1993), et dans des termes très proches.

³² C'est de ce point de vue que la notion de capital social – dont on a vu qu'elle était amplement utilisée en économie – peut être critiquée selon l'auteur : « *By dissociating agency and network, it widens the gap between agency and structure [...] The notion of social capital is the Trojan horse of dualism since it severs the formal identity between agent and network ; it splits the agent-network again by introducing the usual opposition between the action and the resources of action* » (Callon, 1998, pp.11-12).

³³ On ne saurait cependant généraliser ; certains, comme Malinvaud (2001), se montrent plutôt sceptiques quant aux prétentions d'une science sociale unifiée, et craignent que l'économie ne se fourvoie en investissant trop des terrains en dehors de son périmètre traditionnel.

Bibliographie

AER = American Economic Review ; *AJS* = American Journal of Sociology ; *ARSS* = Actes de la Recherche en Sciences Sociales ; *JEL* = Journal of Economic Literature ; *JEP* = Journal of Economic Perspective ; *JPE* = Journal of Political Economy ; *QJE* = Quarterly Journal of Economics ; *REP* = Revue d'Economie Politique ; *RFS* = Revue Française de Sociologie

Akerlof G., 1984, *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press.

Bastin G., Zalio, P-P., 2003, "Sociologie économique début de siècle : l'impossible troisième voie entre histoire et théorie économique », *Terrains & Travaux*, Cahiers du département des sciences sociales de l'ENS-Cachan, n° 4 : « Enquêtes sur l'activité économique ».

Becker G., 1974, « A Theory of Social Interactions », *JEP*, nov-déc, 82 (6), pp.1063-1093.

Becker G., 1976, "The Economic Approach to Human Behavior", in *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press pp.1-13,

Becker G., 1981, *A Treatise on the Family*, Cambridge MA: Harvard University Press.

Becker G., 1993, "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *JPE*, 101 (3), pp.385-409.

Becker G., 1996, *Accounting for Tastes*, Cambridge MA: Harvard University Press.

Becker G., Murphy K., 2000, *Social Economics*, Cambridge MA: Belknap Press/Harvard University Press.

Benabou R., Tirole, 2000. "Self-Confidence and Social Interactions," *NBER Working Papers*, n° 7585.

Bikhchandani S., Hirshleifer D., Welch I., 1998, "Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades", *JEP*, 12 (3), pp.151-170.

Bisin A., Verdier T., 2000, "Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits", *QJE*, n° 3, April, pp. 905-954.

Boudon, R., 1979 (2 ème édition 1983), *La logique du social*, Hachette Pluriel.

Bourdieu P., 1980, "Notes sur le capital social", *ARSS*, n° 31, pp.2-3.

Bourdieu P., 1997, "Le champ économique », *ARSS*, 119, pp.48-66.

Bowles S., 1998, "Endogeneous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions", *JEL*, XXXVI (March), pp.75-111.

Bowles S., Gintis H., 2000, « Walrasian Economics in Retrospect », *QJE*, November.

Cahuc P., Kempf H., Verdier T., 2001, « Interactions sociales et comportements économiques », *Annales d'Economie et de Statistiques*, n° 63/64, juillet-décembre.

Callon M., 1998, « Introduction : the embeddedness of economic markets in economics », in Callon M., (ed), *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell Publisher/The Sociological Review.

Camerer C., Loewenstein G., 2003, "Behavioral Economics: Past, Present and Future", in Camerer C. (ed), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press.

- Chiappori P-A., 2001, «La modélisation en économie : l'exemple de la théorie du consommateur », in Grenier J-Y., Grignon C., Menger P-M. (dir) : *Le modèle et le récit*, Editions de la Maison des sciences de l'homme, Paris, pp. 45-69.
- Chiappori P-A., Orfali K., 1997, « Préférences et interactions : une mise en perspective », *RFS*, XXXVIII-3, pp.429-464.
- Coleman J., 1984, « Introducing Social Structure into Economic Analysis », *AER*, vol.74, n° 2, pp.84-96.
- Coleman J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge MA: Belknap Harvard University Press.
- Coleman J., 1994, "A Rational Choice Perspective on Economic Sociology", in Smelser N, Swedberg R., (eds): *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press.
- Dezalay Y., Garth B., 1998, "Le "Washington consensus". Contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *ARSS*, n° 121-122, pp.3-22.
- Elster J., 1989, « Social Norms and Economic Theory », *JEP*, 3 (4), pp.99-117.
- Fehr E., Gächter S., 2000, "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *JEP*, 14 (3), pp.159-181.
- Fourcade-Gourinchas, M., 2001, "Politics, Institutional Structures and the Rise of Economics: a Comparative Study", *Theory and Society*, (30), pp.397-447.
- Frey B., Stutzer A., 2002, "What Can Economists Learn from Happiness Research", *JEL*, June, pp. 402-435.
- Friedman M., 1953, *Essays on Positive Economics*, University of Chicago Press (*Essais d'économie positive*, Litec, 1995.)
- Friedman M., 1977, *From Galbraith to Economic Freedom*, Institute of Economic Affairs (traduction française : *Contre Galbraith*, Economica).
- Gislain J-J., Steiner P., 1995, *La sociologie économique 1890-1920*, PUF.
- Glaeser E., 2003, « Psychology and the Market », *NBER Working Paper* n° 10 203, June.
- Glaeser E., Laibson D., Sacerdote B., 2000, « The economic approach to social capital » *NBER Working Paper* n° 7728, June.
- Granovetter M., 1985, « Economic action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91(3), pp.481-510, (traduit dans Granovetter M, 2001a).
- Granovetter M., 2001a, *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer.
- Granovetter M., 2001b, « L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme », in *Le marché autrement*, chap.5, Desclée de Brouwer.
- Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H., McElreath R., 2001, "Cooperation, Reciprocity and Punishment in Fifteen Small-scale Societies", *AER*, 90 (2), pp.73-78.
- Hirshleifer J., 1985, « The Expanding Domain of Economics », *AER*, 75 (6), pp.53-68.
- Kahneman D., 2003, "A Psychological Perspective on Economics », *AER*, 93 (2), pp.162-168.

- Kahneman D., Tversky A., 1979, "Prospect Theory: an Analysis of Decisions under Risk", *Econometrica*, 47 (2), pp.313-327.
- Lazear E., 2000, "Economic Imperialism", *QJE*, CXV (1), pp.99-146.
- Malinvaud, E., 2001, "Les échanges entre science économique et autres sciences sociales », *L'économie politique*, n° 11, 3^{ème} trimestre, pp.7-31.
- Manski C., 2000, "Economic Analysis of Social Action", *JEP*, 14 (3), pp.115-136.
- Menger P-M., 1997, « Temporalités et différences interindividuelles : l'analyse de l'action en sociologie et en économie », *RFS*, XXXVIII-3, pp.587-633.
- Mongin P., 2002, « Le principe de rationalité et l'unité des sciences sociales », *Revue Economique*, 53 (2), mars.
- Parsons T., 1934, « Some reflections on "The Nature and the Significance of Economics" », *QJE*, 48 (3), pp.511-545.
- Passeron J-C., 1991, *Le raisonnement sociologique*, Nathan.
- Putman, R., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Robbins L., 1932, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London : MacMillan & Co.
- Rocher G., 1968, *L'Action sociale*, Points Seuil.
- Ruillère J-L., 2003, « D'Adam Smith à Vernon Smith. La main invisible observée à travers les comportements expérimentaux », *REP*, 113 (3), pp.309-321.
- Smith V., 1991, « Rational Choice : the Contrast between Economics and Psychology », *JPE*, August, (traduit in *Problèmes Economiques* n° 2277, 27 mai 1992 : « Le choix rationnel à l'épreuve de l'économie expérimentale », pp.5-11).
- Sobel, J., 2002, « Can we Trust Social Capital ? », *JEL*, vol. XL, March.
- Steiner P., 1999, *La sociologie économique*, La Découverte.
- Stigler G., Becker G., 1977, « De Gustibus Non Est Disputandum », *AER*, 67 (2), pp.76-90.
- Stiglitz J., *La grande désillusion*, Fayard.
- Swedberg R., 1987, « Economic Sociology, Past and Present », *Current Sociology*, vol.35, n°1, Spring.
- Swedberg R., 1990, *Economics and Sociology: redefining their boundaries: conversation with economists and sociologists*, Princeton University Press.
- Swedberg R., 1994, *Une histoire de la sociologie économique*, Desclée de Brouwer.
- Thaler R., 1992, *Quasi Rational Economics*, New York : Russel Sage Foundation.
- Thaler R., 2000, « From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens », *JEP*, 14 (1), (traduit in *Problèmes Economiques* n° 2670, 21 juin 2000 : « L'avenir incertain de l'Homo oeconomicus », pp.1-5).
- Verdier T., 2002, « L'homo oeconomicus et son « capital social » », *Sociétal*, 37 (3^{ème} trimestre).

Winship C., Rosen S., 1988, "Introduction: Sociological and Economic Approaches to Analysis of Social Structure", *AJS*, 94, (supplement, special issue).