

Histoire de la pensée économique

L'apport de la sociologie/ anthropologie économique

Ce cours vous est proposé par Emmanuel Petit, professeur de sciences économiques, Université de Bordeaux, groupe de recherche en économie théorique et appliquée et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

Introduction.....	2
L'« idéal-type » institué de Max Weber	2
La science des institutions d'Émile Durkheim.....	4
La portée de l'anthropologie économique.....	6
Conclusion	8
Références	9

Introduction

Le projet de la sociologie économique au tournant du 20ème siècle consiste à se demander s'il est possible de penser un acteur économique en dehors des institutions. Partant du constat que cela n'est ni possible ni souhaitable, la sociologie propose une théorie articulant l'action et l'institution.

Deux auteurs sont au cœur de cette analyse. Il s'agit tout d'abord du sociologue allemand Max Weber (1864-1920), connu pour sa contribution à la sociologie compréhensive (méthode qui pose la subjectivité des conduites des acteurs comme étant à l'origine de l'action sociale) ainsi que pour son ouvrage sur l'émergence du capitalisme paru en 1905, *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme*.

L'autre auteur majeur est Émile Durkheim (1858-1917). Durkheim est le père fondateur de la sociologie française. Il est notamment le premier auteur à s'engager pour faire de la sociologie une discipline autonome, se distinguant des autres sciences sociales concurrentes, comme la psychologie et la philosophie. C'est ainsi qu'il a fondé dans les années 1890 le premier département de sociologie à l'Université de Bordeaux.

À la suite et en parallèle de ces travaux en sociologie, un courant de recherche s'est intéressé à la façon dont émerge le collectif dans des groupes de population traditionnels. C'est ainsi que naît l'anthropologie économique au début du 20ème siècle qui apporte un autre regard sur la question de l'institution.

L'« Idéal-type » institué de Max Weber

L'une des thèses les plus connues de Max Weber établit l'existence d'une parenté entre l'ascétisme protestant (son éthique) et l'esprit du capitalisme. Selon lui, la doctrine de la prédestination condamne l'oisiveté, la jouissance effrénée des biens matériels et la négligence de l'épargne (le gaspillage de l'argent), et exige du fidèle le plus grand sérieux dans sa profession et la plus parfaite honnêteté et rectitude dans la conduite de ses affaires. L'éthique protestante privilégie l'effort et la discipline personnelle rationnelle assurant la maîtrise de ses pulsions et désirs.

Dans la thèse wébérienne, ce sont ces processus psychologiques et ces attitudes qui ont conduit certains groupes humains (les protestants) à se consacrer exclusivement à des normes rationnelles et à l'accumulation capitaliste. Ces processus issus d'un dogme religieux ont donc eu des conséquences exogènes inattendues : le développement du capitalisme et de son institution majeure, le Marché.

De façon concomitante de cette éclosion, les sociétés modernes ont introduit plus de rationalité dans tous les domaines de l'activité et de la vie sociale – qu'elle soit politique, juridique, artistique ou même religieuse. Les pratiques sociales sont devenues plus réflexives, plus organisées, plus efficaces, se fondant moins sur la spontanéité et davantage sur la règle, comptant moins sur le hasard et plus sur la prévision.

Comme l'illustre la thèse de la prédestination, le point de départ du sociologue allemand réside dans une théorie de l'action individuelle. Héritier de la tradition de l'école historique allemande du 19^{ème} siècle – qui a vivement critiqué la figure de l'homo economicus chère aux auteurs classiques (comme David Ricardo en particulier mais aussi John Stuart Mill qui la mobilise dans ses Principes d'économie politique (1848)) – Max Weber s'interroge en premier lieu sur ce qu'il faut entendre par « individu » ou par « acteur » économique.

Weber ne rejette pas de façon radicale la conception classique de l'homo economicus mais propose cependant d'en faire un « idéal-type », certes irréaliste (autant qu'utopique) mais utile à la compréhension des comportements économiques dans une société marchande capitaliste. Cet homme économique correspond donc à une figure historique qui a été portée par un courant de pensée à une certaine époque. Son caractère utopique (décrié par d'autres) est bien ce qui permet de saisir le réel, d'y repérer l'objet que l'on étudie sous ses différentes formes empiriques, et de l'analyser en considérant son écart par rapport à son type-idéal.

Se différenciant de l'« idéal-type » de l'homo economicus – mais tablant cependant sur la rationalité des individus – Weber soutient que ceux-ci agissent dans un univers socialement construit qui permet de rendre compréhensible l'action spécifique de chaque acteur.

Cet univers social comprend notamment la nature du lien social – est-il hiérarchique ou égalitaire ? Libre ou autoritaire ? Légitime ou non ? – le type d'organisation (bureaucratique ou marchande), les valeurs et les normes dominantes (morales, philosophiques ou religieuses) ou encore les composantes familiales, personnelles ou traditionnelles.

Ces éléments permettent de saisir quelles sont « les bonnes raisons » pour un individu d'agir en société. C'est-à-dire de saisir pourquoi ses actions, parmi toutes celles qui sont envisageables, sont « adéquates » ou « conformes » à la rationalité instrumentale requise de l'acteur dans telle ou telle situation sociale.

En particulier, un individu membre d'une organisation bureaucratique n'a aucune raison, a priori, d'agir de la même façon qu'un individu intervenant librement dans un échange marchand. Ces deux types d'acteurs n'ont pas une rationalité équivalente, ni les mêmes finalités ni même des modes de coordination ou d'autorité similaires.

Dit autrement, Weber insiste sur le fait que le travailleur ou le consommateur « ordinaire » ne se comporte pas dans le monde économique « institué » qui est le sien comme le fait un capitaliste financier ou un paysan traditionnel.

Certes, certains éléments peuvent être communs à ces différents « idéaux-types » mais ce qui les différencie c'est bien leur mode d'intégration institutionnelle dans telle ou telle activité économique caractérisée par ses règles, ses normes ou ses conventions.

On voit ainsi que, chez Max Weber, la notion d'institution est mise au service d'une théorie de l'action économique qui possède sa rationalité propre. Cependant, en multipliant la diversité des situations institutionnelles, Weber donne l'impression d'un « trop plein » de comportements institués, d'une trop grande variété des actions possibles selon leur rationalité spécifique guidée par le groupe d'appartenance de l'acteur.

Selon Jean-Jacques Gislain (2003), « comment un tel acteur est-il possible et, surtout, pourquoi l'intelligence de l'activité humaine en société ne serait-elle pas quelque peu libérée de ce « trop plein », grâce justement aux institutions ? ».

La science des institutions d'Émile Durkheim

Dans les Règles de la méthode sociologique (1895), Durkheim définit de façon explicite la sociologie comme « la science des institutions, de leur genèse et de leur fonctionnement ». L'institution regroupe, selon le sociologue français, « toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité » (1895).

La société n'est donc pas un groupe d'individus localisé dans un même endroit géographique, elle se définit davantage comme un ensemble d'idées, de croyances, de sentiments de toutes sortes, qui se réalisent par les individus. Ce dernier point est important.

Dans la sociologie durkheimienne, le fait social a une réalité objective (et il peut être étudié de façon externe comme le ferait un physicien) mais il est aussi interne aux individus et ce n'est donc qu'à travers les individus que le fait social peut exister.

Dépassant l'individualisme méthodologique auquel adhère (finalement) Max Weber, Émile Durkheim propose donc de considérer chaque individu comme un « être social », un individu qui vit et agit en société et qui s'inscrit dans la logique des liens sociaux.

Dans l'analyse de Durkheim, les comportements sociaux sont analysables comme des forces morales qui guident les acteurs sociaux en fonction de comportements conformes à leur propre groupe social et aux liens sociaux qui les structurent.

Un « fait social » consiste donc « en des manières d'agir, de penser et de sentir, extérieures à l'individu, et qui sont douées d'un pouvoir de coercition en vertu duquel ils s'imposent à lui » (1895). Cela signifie que ce sont notamment les représentations collectives qui régissent les comportements individuels des membres de ces groupes sociaux.

Dans *Les Formes élémentaires de la vie religieuse* (1913), Émile Durkheim illustre par exemple la portée du rituel funéraire en suggérant que le deuil n'est pas l'expression spontanée d'émotions individuelles mais davantage un « devoir imposé par le groupe ». Si la société exerce une action aussi forte sur les sentiments et les passions que ressentent les individus, c'est qu'il y a en chacun de nous un homme social qui surveille l'homme ému.

Durkheim, on le voit, est à la recherche d'une psychologie sociale objective du comportement individuel. Psychologie qui est, en grande partie, contrainte par le (ou sous le contrôle du) phénomène social.

Par exemple, les émotions (mais aussi les croyances) jouent un rôle fondamental dans la socialisation des individus parce qu'elles sont soumises, en permanence, à un cadrage collectif qui, coordonnant les conduites individuelles, garantit au groupe la conformité de tous aux règles collectives.

Ainsi, dans une réunion festive, nous pouvons avoir des motifs particuliers d'être tristes mais nous nous dominerons en nous efforçant de participer à l'allégresse générale. Quand tout le monde manifeste a contrario de la peine ou de l'inquiétude, notre rire provoquera indignation, consternation ou mépris. Les représentations collectives propres à une société (incarnées notamment au sein de la famille ou par l'intermédiaire de la religion) orientent et contraignent le répertoire émotionnel et les attitudes des individus dans une culture ou une société donnée à une époque déterminée.

Un fait social est donc quelque chose qui est résistant au changement. Il présente en ce sens un caractère contraignant qui se lit à travers diverses institutions sociales, que celles-ci soient formelles ou non : c'est ainsi, par exemple, que le code juridique (institution formelle) condamne le vol ou (institution informelle) qu'un homme d'affaires est censé se vêtir décentement au risque de se faire sanctionner par son supérieur.

Avec Émile Durkheim, on se trouve en face d'une théorie du contrôle social, dans laquelle les institutions jouent un rôle central.

Dans sa continuité, l'anthropologue Mary Douglas (Comment pensent les institutions, 2004) a cherché à montrer le rôle que les processus cognitifs ont sur la formation de l'ordre social tout en mettant en évidence que ces mêmes processus sont dépendants des institutions sociales. À l'individualisme méthodologique sous-tendu par Max Weber, Durkheim oppose une conception « holiste » de la société qui fait que celle-ci ne peut se réduire à la somme des individus qui la composent.

La sociologie durkheimienne peine cependant à décrire ce qui (comme nous le verrons) intéressera en particulier les institutionnalistes américains, Thorstein Veblen et John Commons, puis les tenants de la nouvelle économie institutionnelle – à savoir l'émergence des institutions ainsi que leur évolution dans le temps. Durkheim voulant surtout montrer comment les actions humaines (et les individus eux-mêmes) sont des produits sociaux produit effectivement une représentation statique de la société.

Il note bien que le processus de socialisation résulte d'une interaction complexe entre l'individu et la société (comme il le fera notamment pour le suicide anémique (qui intervient du fait d'un défaut de régulation ou de normes devenues plus floues)) mais il élude de facto la question d'une transformation de la société par des individus produits par elle.

La portée de l'anthropologie économique

Selon la définition qu'en donne Francis Dupuy (2008) « l'anthropologie économique étudie les dispositifs mis en œuvre par les sociétés humaines afin de produire et échanger les biens matériels nécessaires à leur consommation et à leur reproduction en tant que groupes ».

L'anthropologie économique pose à la fois que toute société a une économie – ce qui révèle sa dimension d'universalité – et que chacune la réalise à sa manière – ce qui traduit l'existence d'une diversité de ses formes. Dans cette définition, l'individu n'est pas le même (il agit différemment) selon la culture dans laquelle il naît et évolue. Ce qui relève du social et du culturel doit être pris en compte dans l'analyse des comportements économiques.

Les concepts qui ont assuré l'unité de l'anthropologie économique sont nés de recherches ethnographiques conduites dans les sociétés dites traditionnelles ou « primitives ». Franz Boas (1858-1942), Bronislaw Malinowski (1884-1942) mais aussi Marcel Mauss (1872-1950) – le neveu d'Émile Durkheim – sont considérés comme les pères fondateurs de la discipline. Boas a étudié le « potlatch » (immense fête qui rassemble toute une tribu pour des échanges cérémoniels de cadeaux) dans les sociétés amérindiennes de la côte nord-ouest des États-Unis.

Malinowski a décrit au début du 20ème siècle le système dit de la « kula » (double système d'échange comprenant à la fois des biens utilitaires et des biens de valeur symbolique) dans les sociétés des îles Trobriand situées au large de la côte orientale de la Nouvelle-Guinée. Mauss, quant à lui, est connu pour avoir donné, dans son Essai sur le Don (1923), une lecture éclairante et synthétique des pratiques d'échange dans ces différentes sociétés traditionnelles.

Mauss s'interroge : le don – tel qu'il est observé et pratiqué chez ces populations – est-il libre ou contraint ? Existe-t-il un objectif caché derrière l'échange de biens symboliques ? Quel est le rôle du statut social ou du prestige ? Ce système d'échange permet-il d'établir la paix sociale ?

Mauss montre que l'échange est avant tout une matérialisation des relations sociales. Le don et le contre-don qui en découlent sont à classer parmi « les phénomènes sociaux totaux » au sens où ils englobent et dépassent la seule dimension économique de l'échange. Mauss voit dans l'échange-don une forme archaïque du contrat (institutionnel) d'ordre juridique qui précéderait le contrat individuel pur.

Les exemples du « potlatch » et de la « kula » témoignent donc d'une logique fort éloignée de celle de l'homo economicus : la raison profonde de l'échange vise davantage à être qu'à avoir ou à posséder. Elle ne peut se comprendre à partir d'une logique simple d'accumulation.

Davantage, Mauss découvre, derrière des pratiques de réciprocité ou de générosité apparentes, un cadre sinon un « carcan d'obligations sociales » :

« Le don est à la fois ce qu'il faut faire, ce qu'il faut recevoir et ce qui est cependant dangereux à prendre », (Essai sur le don, 1923).

Le don est un cadeau empoisonné car il façonne la dette et produit de la dépendance. Ceci pose donc la question de l'origine du contre-don :

« Quelle est la règle de droit et d'intérêt qui, dans les sociétés de type arriéré ou archaïque, fait que le présent reçu est obligatoirement rendu ? », (Ibid.).

Autrement dit, quelle force est présente dans la chose que l'on donne qui fait que le donataire la rend alors que le don se donne toujours comme volontaire, libre et gratuit.

En étudiant la société des Maoris de Nouvelle-Zélande, Mauss découvre un concept indigène qui lui semble de portée générale : les choses échangées (des taonga) y sont dotées d'un esprit (celui de la forêt) qu'on appelle le « hau ». Les choses précieuses sont ainsi dotées d'une personnalité propre et même d'un nom propre.

La chose qui circule conserve en elle la trace des personnes entre lesquelles elle a circulé : « Même abandonnée par le donateur, elle est encore quelque chose de lui » (Ibid.). Ce que l'on donne porte un « esprit » qui oblige le donataire à ne pas garder pour lui ce qu'il a reçu, sans quoi il amputerait le donateur de cette part symbolique, sinon sacrée, qui finirait par nuire au donateur jusqu'à provoquer sa mort.

Cet esprit des choses est donc aussi « la force des choses ». De sorte que chaque don est pris dans un système de réciprocité qui met en jeu l'honneur tant de celui qui donne que de celui qui reçoit. Il y a bien un caractère stratégique et rationnel au don.

Conclusion

En résumé, la lecture que Marcel Mauss donne des relations d'échange révèle, comme le suggère Mary Douglas qu'il « n'y a pas de don gratuit » (1999). Dans ces sociétés traditionnelles, le don crée incontestablement du lien social, c'est-à-dire de la solidarité, mais aussi de la distinction, c'est-à-dire un désir de supériorité et de reconnaissance.

Si l'on cherche à comparer le système institutionnel d'échanges caractéristique des marchés concurrentiels et celui du don/contre-don propre aux sociétés primitives, on ne peut se limiter à opposer intérêt et calcul, d'une part, à solidarité et générosité, d'autre part.

L'échange de marchandises s'effectue dans la société capitaliste entre des individus indépendants et souvent anonymes (l'accent est mis sur une relation quantitative).

L'échange-don s'opère entre des individus qui sont dans une relation qualitative de dépendance réciproque. Le rapport social produit par l'échange est de nature très différente.

Parfois, les choses sont cependant mélangées et plus subtiles que cette opposition frontale. La relation qualitative de dépendance perdure ainsi dans nos sociétés occidentales qui construisent aussi des dépendances relationnelles et sociales au sein de la famille et des réseaux amicaux.

La valeur symbolique du cadeau est toujours essentielle (« c'est l'intention qui compte ») mais la valeur d'échange interfère (nous savons adapter la valeur du cadeau que nous faisons à la proximité relationnelle, à l'importance de l'événement mais aussi au niveau de vie et au statut social du receveur).

Retenons ainsi pour conclure que les deux systèmes institutionnels offrent clairement une place à la stratégie : dans une optique de capitalisation et d'accumulation, d'une part, dans une logique de circulation des biens et de réputation d'autre part.

Références

Chavance, Bernard, *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Paris, 2012.

Dupuy, Francis, *Anthropologie économique*, Paris, Armand Colin, 2008.

Gislain, Jean-Jacques. L'émergence de la problématique des institutions en économie. *Cahiers d'économie Politique*, 2003, no 1, p. 19-50.

Heilbroner Robert, *Les grands économistes* (Chap. 8, La société sauvage de Thorstein Veblen), Seuil, Paris, 2001.

North Douglass, *Le processus de développement économique*, Paris, Éditions d'Organisation, 2005.

Comment citer ce cours ?

Histoire de la pensée économique, Emmanuel Petit, AUNEGe (<http://aunege.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.