1 sur 18

**Sociologie économique**

**SÉANCE DU 02/02/2021**

Deux ouvrages de référence :

Repère : « la sociologie économique » de Steiner et « la sociologie économique » de chauvin

Concepts fondamentaux : actions et institutions économiques, encastrement social, circuits de commerce, construction sociale des marchés, performation

**SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE 1 - INTRO**

DÉFINITIONS PRÉLIMINAIRES

**Les faits économiques sont des faits sociaux que l’on explique d’une manière plus pertinente en utilisant conjointement les apports de l’économie et de la sociologie.** Les économistes ont tendance à considérer que les faits économiques sont à part. Mais le sociologue dit que le comportement humain (ex : laisser un héritage) interfère avec l’économie.

**Si la coordination entre les acteurs sur un marché se fait par les informations apportées par les prix, elle passe également par des médiations sociales comme les réseaux d’interconnaissance, les cadres institutionnels, l’inscription matérielle de la connaissance.**

—> Le prix véhicule donc l’information sur la rareté pour les économistes. Néanmoins, pour les sociologues, c’est plus compliqué avec les réseaux (ex : qqn te dit ‘ouai la bas c pas cher’)

TROIS APPROCHES FONDATRICES

E. Durkheim (ou P. Bourdieu) : **idée que la sociologie économique va remplacer l’économie politique.** L’idée durkheimienne est que l’économie n’est pas assez fondée, il y a une notion de combat entre les deux.

M. Weber : **la sociologie économique a pour charge de faire se rencontrer la théorie économique et l’histoire des sociétés** (Weber est un économiste à la base). Selon lui, la socio éco doit faire le lien entre l’abstraction de la théorie éco et l’histoire : comment expliquer que les concepts abstraits de la théorie éco (ex : valeur, tri…) peuvent rendre compte du déroulement factuel des actions menées par les gens en société (càd l’histoire) —> le rapprochement des deux est la tâche de la sociologie économique.

V. Pareto : **la sociologie économique résulte de l’addition successive des apports de la théorie économique, de l’économie politique appliquée et de la sociologie.** Selon lui, on commence par expliquer les choses les plus simples (ex : supposer des indivs qui s’occupent uniquement de l'économie, pas d’amis ou religion et qui sont uniquement rationnels), cela donne qqch de solide mais de faible au niveau explicatif. Ensuite, il complexifie en disant que les individus ne sont pas rationnels. Enfin, il dit qu’en plus de ne pas être rationnels, les individus ne s’occupent pas que de l’économique. Il a donc une vision par addition successive : théorie économique pure, puis appliquée, puis la sociologie encore plus compliquée.

2 sur 18

DÉMARCHES TYPIQUES

**Par opposition** (Bourdieu) : les économistes ne parvenant pas à donner une explication correcte des faits écos, la socio économique se construit par opposition à l’économie

1. Le marché décrit par les économistes ne rend compte que d’une fraction des marchés et est incapable de saisir le fonctionnement du marché des biens symboliques

2. Bourdieu va donc opposer deux marchés pour les biens culturels : celui sur lequel se présentent des oeuvres évaluées et jugées par les producteurs de biens symboliques (qualité intrinsèque) et celui sur lequel les oeuvres sont destinées aux non producteurs (volume de vente). Dans un cas, il y a une évaluation en terme de qualité intrinsèque et l’autre cas en terme de volume de vente. Selon Bourdieu, ce n’est pas parce que quelqu’un a vendu le plus de livres que c’est le meilleurs, certaines oeuvres ne sont reconnues que bien plus tard (ex : les économistes).

3. Cette opposition devient celle entre le marché standard et le marché des singularités Chez Lucien Karpik.

—> Bourdieu : **seule la sociologie économique peut rendre compte de tous les marchés Par construction** (Weber) :

1. Montrer comment le phénomène socio-économique étudié s’est historiquement développé. Autrement dit, par quelles trajectoires historiques le phénomène est-il passé afin de prendre la forme actuelle qu’il a.

2. Montrer comment fonctionne le phénomène. Il faut l’étudier d’un point de vue fonctionnel. 3. Examiner les conséquences morales et politiques du phénomène. Il faut se poser la question des conséquences morales (axiologiques chez Weber), par exemple : conséquences des subprimes est la perte de confiance ou la perte de moralité économique.

**SÉANCE DU 09/02 -**

APPROCHE DURKHEIMIENNE : LES INSTITUTIONS ÉCONOMIQUES

L’approche durkheimienne se fonde sur les institutions. **Ces institutions induisent les comportements des individus** (normes et contraintes que les institutions font peser sur les individus). Cette démarche peut s’appliquer à des institutions dite ‘économiques’ selon Durkheim, rendant possible les échanges.

Chez Durkheim, **l’échange marchand est abordé par l’intermédiaire de l’institution du « contrat ».** Le marché est selon Durkheim un lieu d’affrontement des intérêts. **Ce qui va permettre à l’affrontement des intérêts à donner une solidarité est le contrat, fondé sur l’expression libre de la volonté.** Ce contrat ne permet pas selon lui de définir la solidarité, il ne se « suffit pas à lui

même », il y a aussi une dimension non-contractuelle du contrat. Pour que ce contrat soit valide, il nécessite un ensemble d’institutions.

Deux raisons pour lesquelles le contrat ne se suffit pas à lui-même chez Durkheim : - **Il est difficile de prévoir toutes les situations qui peuvent se dérouler durant la mise en place ou la suite du contrat**. Par exemple le contrat quand on passe un billet d’avion : l’achat est l’équivalent d’un contrat, le transporteur s’engage à amener à un endroit précis avec des horaires précis. Dans ce cas, on présume qu’on ne lit pas quand on achète ce billet les pages d’accords et on ne négocie pas. On ne négocie pas ce qu’il se passe quand il y a des échecs

de la relation contractuelle, par exemple si il y a un retard. - **Il faut que la société considère que le contrat est ‘juste’**, c’est à dire qu’une des parties n’ai pas imposé certaines choses. Par exemple, on ne peut pas dépasser certains montants de taux d’intérêts. La société considère que plus d’environ 17% de taux d’intérêt est injuste, même si les deux parties sont d’accords.

3 sur 18

Quand on aborde le marché chez Durkheim, il ne faut pas oublier le fait qu**’il ne prend jamais le marché comme une institution.**

MAURICE HALBWACHS : REPRÉSENTATIONS SOCIALES ET CONSOMMATION

Halbwachs propose de **comprendre le comportement des classes populaires vis à vis de la consommation**. **Il divise la consommation en trois segments : alimentaire, vêtement et logement.** Halbwachs va, dans une perspective durkheimienne, produire un tableau.

**Les consommations sont distinguées selon leur fréquence (basse ou élevée) et leur montant (fort ou faible).**

| **Fréquence**  **Montant** | **Basse** | **Élevée** |
| --- | --- | --- |
| **Faible** | Vêtement  Incertitude sur la qualité : ‘ne pas être dupe’ | Alimentation  Qualité connue : ‘naturalité du prix’ |
| **Fort** | Logement  ‘Rente indue, qu’il est toujours légitime de ne pas payer’ | ————— |

**La dépense alimentaire est fait sur une base quotidienne.** La fréquence élevée entraîne des montants faibles (puisqu’on achète chaque jour). L’alimentation est donc de fréquence élevée et de montant faible. La conséquence de la fréquence rapide est que les individus ont une bonne connaissance de la qualité. La qualité étant connue, le prix auquel on paye va faire partie de cela : quand on connait le prix on connaît la qualité et la ‘valeur’.

**Cette approche fait que les dépenses dépendent des représentations, qui guident les comportements des classes populaires.**

Michèle de La Pradelle en étudiant les marchés de Carpentras illustre ce concept de Halbwachs. Un charcutier qui déballe son étalage et une cliente régulière va lui demander des caillettes. Le charcutier lui répond que les caillettes sont ajrd à moitié prix. La cliente lui répond donc : ‘donnez moi des saucisses à la place’. Halbwachs interprète ça comme cela : si le vendeur décide de vendre ce produit moins cher, c’est qu’il présente une anomalie.

L’APPROCHE WEBERIENNE : L’ACTION ÉCONOMIQUE

L’approche weberienne est basée sur **l’action économique**. **L’action est conçue comme ayant du sens pour l’acteur et elle dépend de l’action des autres acteurs.**

L’action est significativement orientée :

- **Rationnelle en finalité**

- **Rationnelle en valeur**

- **Affectuelle**

- **Traditionnelle**

Weber dit que les économistes fournissent des outils théoriques. Il tente de montrer **comment ces concepts permettent de comprendre l’évolution historique des sociétés européennes.** Dans L*’Ethique protestante et l’esprit du capitalisme*, il montre : - **Les actions sont guidées par des fins religieuses** (protestantes), l’activité économique est conduite sous ces normes religieuses - **Ignorance de la décision divine et comportement rigoureux, sous regard d’autrui**

- **Recherche de la ‘confirmation’ de son statut religieux**

- **Les conséquences de ces actions mènent au capitalisme moderne bourgeois.**

4 sur 18

Pour arriver au modèle du capitalisme en Allemagne début 20ème, il faut remonter à l’une des causes qui est le protestantisme aseptique. Il faut que le croyant fasse ‘oeuvre’ de croyant ici bas : produire mieux, sans se complaire dans son enrichissement et donc si on réussit, on est un favoris de Dieu (sans profiter de nos richesses, et les réinvestir). Ici, ce sont les proches qui regardent nos actions et qui surveillent si l’on maintient les préceptes divins. On obtient donc à travers les autres la confirmation de notre statut religieux, et l’on sait que l’on fit parti des élus. Weber dit que **ce comportement explique l’essor du capitalisme moderne à la suite de la réforme calviniste protestante. Ce sont donc les conditions religieuses qui participent aux comportements économiques contemporains.**

—> **Weber utilise donc la rationalité en valeur pour expliquer la formation de ce monde.** MARK GRANOVETTER

—> *Society and economy*

Approche weberienne, par le fait qu’il a une discussion approfondie avec les économistes. Il a a la fois une approche weberienne et en même temps une dimension pragmatique dans la théorie de l’action.

PIERRE BOURDIEU

—> *Anthropologie économique*

Il présente la dimension économique de sa théorie des champs et de l’habitus. Il accorde une dimension très forte à la notion de don.

MICHEL CALLON

—> *L’emprise des marchés*

Il tente de montrer comment les liens se font. Dans le premier chapitre, il parle de « la passive action des biens ». **C’est le fait que les biens doit être ‘pacifié’ et que la personnalisation des liens entre le producteur et le bien doit être refroidi, pour que le producteur puisse céder son bien.** Cela va permettre l’action du bien qui va devenir chatoyant aux yeux du consommateur, qui va pourvoir s’en emparer et l’intégrer.

**Selon lui, le prix est un élément de la qualité du bien alors que les économistes disent que il y a le prix et la qualité du bien.**

NOTES SUR ENRICHISSEMENT

Dans cet ouvrage, L. Boltanski et A. Esquerre se concentrent sur la notion de marchandise (chose + prix) et proposent une nouvelle interprétation de l’évolution du capitalisme, lequel s’orienterait non pas seulement vers la production de masse (les biens vont aux consommateurs) mais vers les biens de luxe pour lesquels **un discours sert à donner de la valeur à des biens que les consommateurs ne peuvent consommer qu’en allant les cueillir sur place**.

L’ouvrage est séduisant, mais peut convainquant. Surtout, il ne présente pas une approche spécifique de la sociologie économique pour laquelle, par ailleurs, il semble ne pas avoir un grand intérêt.

Ces nouveaux types de bien ont donc la particularité de **faire venir le consommateur au bien.** Le bien n’est donc pas porté par ses caractéristiques matérielles mais son **vécu** (ex : livre avec tampon et signatures de célébrités va devenir plus attrayant et cher).

5 sur 18

**SÉANCE DU 16/02**

**SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE II**

LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE

Dans le cadre contemporain, on parle de **« nouvelle sociologie économique »**. Elle apparaît à la suite des travaux de M. Granovetter et de quelques sociologues américains (Neil Fligstein, Viviana Zelizer, Harrison White) ou européens (Richard Swedberg, Carlo Trigilia) qui souhaitent relancer l’étude sociologique de l’économie. Ces auteurs vont donner un cadre à la constitution de cette sous-discipline. On peut également considérer que Pierre Bourdieu va également développer une sociologie économique (ex : étude sur le marché des biens symboliques en 1971).

Ce phénomène prend place à partir du milieu des années 1980, et se développe depuis d’une manière continue. La sociologie économique est devenue un domaine très actif de la sociologie contemporaine.

LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE CONTRE L’IMPÉRIALISME ÉCONOMIQUE

Cet impérialisme de l’économie s’affirme avec la théorie du choix rationnel portée, par exemple, par Gary Becker ou par l’économie des coûts de transaction (Oliver Williamson).

Économie des coûts de transaction : quand on fait une transaction économique, se mettre d’accord sur ce qui va être l’objet de la transaction ainsi que ses modalités a un coût. —> Ex : on va chez notre boulanger, on lui dit ‘pr dans 2 semaines je veux un saint honoré pr 16 personnes avec bcp de choux au caramel (et ainsi de suite avec plein de demandes), on sort du cadre normal. Le boulanger va nous dire ‘ça je peux faire, ça je peux pas…’ et en gros ce tps de négociations a un coût.

C’est en réaction à ces modes d’explication des phénomènes socio-économiques que réagissent les sociologues américains, tout particulièrement M. Granovetter. Il dit que l’on peut expliquer les phénomènes économiques avec la sociologie : il y a une réactivité des sociologues contre les économistes.

Granovetter est caractérisé par le fait que c’est un sociologue qui lit les économistes et s’en inspire pour développer sa propre sociologie économique.

La réaction repose à la fois sur une étude empirique sur le marché du travail, et sur la définition d’un programme de travail.

On trouve également l’équivalent dans les travaux de Pierre Bourdieu sur *Le marché des biens symboliques* (1971), ou bien sur le « marché de la maison » (2000).

Faut-il connaître l’économie pour faire de la sociologie économique ? Si l’on est dans la lignée de Granovetter, il faut prêter attention au discours des économistes sur le sujet choisi. Néanmoins, il n’est pas nécessaire de connaître la théorie économique pour produire de la sociologie économique.

GRANOVETTER

Granovetter dit que son approche de la sociologie économique repose sur deux propositions sociologiques :

- **L’action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée en faisant seulement référence aux motifs individuels**

- **Les institutions sociales ne jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais elles sont ‘socialement construites’**

Il distingue trois niveaux de phénomènes économiques :

1. **« L’action économique individuelle »** : définition weberienne, action orientée vers la satisfaction des besoins, tels que définis par les individus, en situation de rareté.

6 sur 18

2. **Les ‘’résultats économiques’’** (résultats sans règles normatives, formation d’un prix stable est un résultat sans forcément reposer un un impératif du ‘cela doit être comme ça) 3. **Les ’’institutions économiques’’** (comportent une dimension normative, comment les choses doivent être faites)

LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE ET LA THÈSE DE L’ENCASTREMENT

Cette thèse a été développée par Karl Polanyi dans son influent ouvrage : *La grande transformation* : aux origines politiques et économiques de notre temps (1944 pour l’édition originale, 1983 pour la traduction française).

**L’idée centrale de l’approche en termes d’encastrement est qu’il existe des sphères sociales séparées** (l’économie, la société, le politique, etc.) **et qu’il s’agit de rapporter l’une d’entre elle** (l’économie) **aux autres afin de la contrôler car elle a tendance à s’autonomiser d’une manière que l’on considère comme dangereuse pour les autres sphères** (société, politique notamment).

**Il définit le pb de l’encastrement comme le fait que dans la société moderne, l’économie (le monde marchand) est en train de prendre autonomie par rapport à la vie politique, cette rupture est crée par le monde moderne.** Non seulement elle se met à part, mais domine la vie politique et sociale. Une inversion va se produire : **la société est régulée par l’économie au lieu de l’inverse.** Ce qui permet de saisir empiriquement ce phénomène est le ‘système de marché autorégulateur’ : les marchés sont interconnectés et ne dépendent de rien d’autres que des règles marchandes (l’offre et la demande). Les règles morales, politiques et religieuses n’opèrent plus et l’économie s’impose.

Le marché en tant que lieu d’échanges ne pose pas de difficultés sociologiques particulières dit Polanyi ; ce qui est en question c’est ce qu’il appelle **le système de marchés, le marché auto régulateur.**

—> Le système de marchés est auto-régulateur lorsque les prix sont déterminés uniquement par les forces qui s’expriment sur le marché, c’est-à-dire l’offre et la demande. Lorsqu’un tel système de marchés existe, alors, Polanyi considère que l’économie est socialement désencastrée.

Historiquement, il en voit la première manifestation en Grande-Bretagne, à la suite du Speenhamland Act de 1834, qui signe l’abandon des lois protectrices du marché du travail.

• L’encastrement désigne une relation entre « le social » d’un côté, « l’économique » de l’autre - pour autant que l’on accepte l’idée d’une séparation entre les deux domaines, ce qui ne va pas de soi

• L’encastrement de l’économie dans le social signifie que les phénomènes marchands restent sous la dépendance de règles religieuses, politiques ou morales. L’économique est alors une sous partie de l’ordre social.

• Le désencastrement signifie que les phénomènes marchands évoluent selon leurs propres règles et que ces dernières s’imposent au monde social, lequel en devient une partie subordonnée.

Polanyi va pointer l’existence de trois ressources, vendues sur des marchés alors qu’elles ne sont pas produites comme des marchandises : **le travail, la terre et la monnaie**. Il les appelle des **marchandises fictives** (fictive car ces ressources ne sont pas produites en tant que marchandise). Pour expliciter cette « fiction », Polanyi établit le système d’équivalence suivant :

**Travail (marchandise) = humain (non marchandise**

**Terre (marchandise) = nature (non marchandise)**

**Monnaie (marchandise) = politique (non marchandise)**

**Le désencastrement désigne donc une forme d’inversion des valeurs, une dénaturation du statut des éléments fondamentaux de la vie humaine et sociale.**

Il suggère donc d’en revenir à une économie encastrée dans le social, c’est-à-dire dans laquelle les grandeurs économiques (prix, quantités produites) sont régulées par des principes politiques, moraux, religieux, etc.

7 sur 18

Exemple des revenus de transferts dans le cadre du Welfare State étudié par G. Esping Andersen. Ces revenus sont fournit par la société aux individus sans emplois. **Selon Polanyi, l’État Providence est donc un moyen de réencastrer l’économie.**

Après le désencastrement, Polanyi suggère de concevoir une société organisée autour d’une pluralité de modes d’échanges avec 4 dimensions économiques, chacune de ces formes appuyées sur une institution spécifique :

- **L’échange marchand — l’institution du marché**

- **La réciprocité — l’institution de la famille ou la communauté de voisinage**

- **La redistribution — l’institution de l’Etat**

- **L’autarcie — le domaine, la maison**

Il propose des schémas pour expliquer ces fonctionnements :

**Autarcie** : **Marché : Redistribution : Réciprocité : **

L’argument de Polanyi est qu’**il faut mieux une économie encastrée que désencastré**e. Ces différents niveaux de l’activité économiques rendent comptent de l’économie passée esclavagiste.

Étude du prof des fêtes de rue (Bayonne) :

- **Réciprocité** : les associations qui animent la ville pdt les fêtes et le reste de l’année - **Marché** : les bars et restaurants - **Redistribution** : le financement par la mairie - En distinguant une approche statistique des trois formes économiques et une approche dynamique en raison des tensions existant entre elles trois, et le jeux d’échange social qui les équilibre

**SÉANCE DU 02/03/21**

La réflexion de Polanyi est considéré par bcp d’auteurs comme marqué par une contradiction. Il développe en effet une thèse ‘forte’ consistant à dire que le cours du 20ème siècle a été marqué par la mise en place d’un **système de marché affranchi des normes morales, politiques et religieuses**. **Ce marché ‘désencastré’ fait payer un prix exorbitant à la société : l’arrivée de pouvoirs autoritaires au pouvoir** (le fascisme italien et le national-socialisme allemand). La société cours donc selon Polanyi un risque monstrueux si elle laisse le désencastrement se faire. La société ne peut pas vivre dans ce désencastrement selon Polanyi.

La thèse développée par Polanyi est donc critiquée car il avance en même temps qu’il y a un désencastrement de l’économie à partir de 1834 et que la société ne peut survivre au désencastrement (ce qui est pourtant le cas).

On peut remédier à cette difficulté en tenant compte d’une autre thèse de Polanyi : **le « double mouvement » selon laquelle les forces sociales s’affrontent, l’une poussant vers plus d’autonomie du système de marchés, l’autre vers une moindre autonomie.** Mais la difficulté reste cependant de définir concrètement ce que sont les liens entre le social et l’éco.

8 sur 18

Granovetter apporte une réponse structurée à celle question centrale, en mobilisant la **théorie des réseaux sociaux (Network Analysis)**.

GRANOVETTER ET LA THÈSE DE L’ENCASTREMENT

L’idée de Granovetter est de s’attacher aux **degrés**, il reproche à la démarche de Polanyi d’aboutir à une opposition encastrement/désencastrement. **Selon lui, il y a un encastrement plus ou moins fort, une régulation plus ou moins fort de l’activité marchande.**

Il propose de définir ce que l’on appelle un **encastrement structural.** Sur la base de son travail empirique sur le marché du travail, il affirme que **des relations sociales** (amicales ou familiales) **interviennent d’une manière cruciale dans la recherche d’emploi, un phénomène que l’on considère pourtant comme de typiquement économique**. Cette recherche d’emploi passe soit par des échanges marchands mais aussi par des relais amicaux ou familiers. **On a donc des situations sortant du monde marchand et très efficace pour trouver des emplois. Le marché de l’emploi ne passe donc pas par la recherche optimale. Il y a donc des règles non-économiques.**

Dans cette perspective, l’encastrement est étudié selon **la forme et la nature des relations sociales dans lesquelles sont inscrites les relations marchandes**, les considérations historiques, ou normatives (régulation par l’Etat ou la religion), passent au deuxième plan.

LES ENCASTREMENTS DU MARCHÉ

Différentes façons dont l’encastrement est conçu dans la sociologie. **L’encastrement peut être structural (réseau de relation).**

—> Par exemple historiquement, comment le secteur de l’électricité se met en place. Quand l’électricité rentre dans le marché, le gaz marche bien. L’approche en terme d’encastrement structural est d’examiner la manière dont les relations vont être tissées entre les ingénieurs favorables à l’éclairage électrique et cela va permettre de comprendre pourquoi ce phénomène éco global s’est développé (relations entre ingénieurs, ça ça marche donc faisons le…)

|  | **Origine historique** | **Fonctionnement** | **Signification culturelle** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Structural** | Secteur de l’electricité | Marché du travail  Marché financier |  |
| **Culturel** | Assurance-vie, enfants, legs |  | Assurance-vie |
| **Politique** | Stratégies industrielles | Tiers secteur | Don d’organe |
| **Cognitif** | Formes de  rationalisation | Dispositifs de calcul |  |

UNE LIMITE DE LA THÈSE DE L’ENCASTREMENT

Lorsque la théorie de l’encastrement a été remobilisé, notamment par Granovetter, il y a eu des conséquences. **Trop focalisée sur l’encastrement économique, la sociologie économique de cette époque a négligé l’économie de l’information**, qui a profondément renouvelé la théorie économique depuis la deuxième moitié du 20ème siècle. Même quand Granovetter (ou encore Donald Burt) prenait en compte les flux d’information dans leur socio éco appliquée, la socio économique de l’information a été délaissée.

Elle devient pourtant de première importance avec **l’économie des plateformes, ou encore, dans l’économie de l’appariement algorithmique** (ex : Parcoursup).

Système d’appariement : on accède à la ressource que si la ressource veut bien accéder à nous en retour. Cela fonctionne en envoyant des informations au biais, c’est donc une économie de l’information. Par ex Tinder, on entre en contact que si les deux partis sont d’accord.

9 sur 18

**SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE III**

MARCHÉ DU TRAVAIL ET SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE

À la différence des économistes, Marx indique que le marché du travail est **un phénomène complexe car il connecte deux niveau de la réalité économique**. Ce marché est un de ceux qui a le plus retenu l’attention des sociologues de l’économie.

Karl Marx en avait fait une pièce de choix de sa théorie du capitalisme, en décrivant les **deux systèmes de relations sociales qui correspondent à ce marché** : **« liberté, égalité, propriété, Bentham »** (ou encore, les acteurs sur le marché sont libres, égaux, propriétaires et maximisateurs de leur utilité) et la **réalité du contrat de travail, qui est un « contrat de subordination »**, d’où la domination subie par le travailleur dans l’entreprise.

—> Polanyi, on vient de le voir, considère ce marché sous le registre des **« marchandises fictives »**.

**La sociologie économique contemporaine met l’accent sur les formes structurales de l’encastrement, c’est-à-dire les relations sociales par lesquelles les acteurs passent pour trouver leur emploi.**

COMMENT TROUVE-T-ON UN EMPLOI ?

Michel Forsé a conduit une enquête sur un échantillon représentatif de la société française. **Il constate que 35,6% des emplois sont trouvés par l’intermédiaire de relations sociales** (familiales, personnelles ou professionnelles). C’est conforme aux résultats obtenus par Granovetter dans son enquête sur les « cols blancs » de la région de Boston.

Il y a même des gens qui trouvent un emploi sans le chercher, directement contactés par l’employeur

**SÉANCE DU 09/03/21**

COMMENT TROUVE-T-ON UN EMPLOI ? (SUITE)

Dans l’ouvrage de Granovetter « *Getting a job* » avec une enquête menée sur 256 personnes, 30% des individus n’ont pas cherché leur emploi. De plus, ces personnes n’ayant pas cherché leur emploi sont assez bien payés. Granovetter fait état d’un certain nombre d’emplois qui n’étaient pas à pourvoir puisqu’ils ont été créés parce qu’une personne apte s’est présentée.

Granovetter considère alors les moyens utilisés pour atteindre l’emploi des individus dans son enquête : - **19% en démarche directe ou candidature spontanée**

- **19% en médiations formelles (annonces, organismes de placement)**

- **56% en contact personnels**

**Les personnes qui sont passées par ces relations personnelles ont un emploi mieux rémunéré et un indice de satisfaction plus élevé que celles qui sont passés par des médiations formelles.** Donc, pourquoi tout le monde ne passe-t-il pas par de telles relations ?

—> **Tout le monde n’a pas un tel réseau relationnel**, soit familial, soit amical, soit professionnel. Il faut de plus que ce réseau soit efficace, c’est à dire de **longueur de chaine faible et de préférence avec un lien faible et non un lien fort**

RÉSEAUX ET EMPLOIS : LA CONFIANCE

Tout le monde a un réseau social, c’est à dire **un ensemble de contacts actuels ou potentiels grâce auquel il peut accéder à certaines ressources**. On parle aussi de **« capital social »**. —> Mais tous les réseaux ne sont pas également efficaces pour la recherche d’un emploi (**le capital social n’a pas le même rendement selon la nature et la structure d’un réseau relationnel**)

10 sur 18

**Fonctionnement des chaînes relationnelles :**

- **Le réseau familial est moins efficace qu’un réseau amical ou professionnel**. La chaîne relationnelle courte (de longueur 0 ou 1) est plus efficace qu’une chaîne relationnelle longue (de longueur supérieure à 2). - **Quand la longueur est de 0 (employeur et employé se connaissent), ils peuvent se faire confiance mutuellement et savoir jusqu’où cette confiance peut s’étendre.**

- **Lorsque la longueur est de 1, la confiance peut s’établir dans la mesure où employeur et employé font confiance à la même personne (intermédiaire).**

- **Les bases intersubjectives de la confiance font défaut dans une chaîne de longueur 2, puisque l’employeur doit faire confiance à un intermédiaire qui fait confiance à un second intermédiaire qui fait confiance à l’employé**

RÉSEAUX ET EMPLOIS : L’INFORMATION REDONDANTE OU PERTINENTE

Le réseau social a d’autres caractéristiques que celle de la relation de confiance. **Il fait circuler de l’information,** car c’est elle qui permet de faire valoir qu’un poste est disponible ou qu’un futur employé est prêt à occuper un emploi.

**La longueur de chaîne est cruciale : si on suppose qu’un nombre n d’individus sont mis au courant de l’information à chaque pas (un intermédiaire), la diffusion de l’information devient exponentielle? Avec n=3 et une longueur de 4, le nombre de personnes ayant la même information est égale à 364, ce qui fait perdre à cette dernière beaucoup de son intérêt quand on en a connaissance en bout d’une telle chaîne.**

Mais la structure du réseau est également importante. **Si le réseau est dense et peu ouvert, les informations qui y circulent sont redondantes, si le réseau est dispersé et ouvert, il est plus probable que des informations nouvelles y fassent leur entrée.**

C’est la raison pour laquelle, Granovetter a suggéré de faire valoir la « force des liens faibles » FORCE DES LIENS FAIBLES

L’argumentation de Granovetter dans « *La force informationnelle des liens faibles* » part des relations possibles à l’intérieur d’une **triade**. **Les liens fort sont fréquents, longs et intenses.**

La **‘triade interdite’** selon Granovetter est celle 

tout à gauche. Il est peu probable que A et B

d’un côté et A et C de l’autre soient rattachés

par des liens forts alors qu’il n’existe pas au

moins un lien faible entre B et C. En lieu et

place de cette dernière, on peut avoir l’une

des deux autres triades, soit avec un lien fort

soit avec un lien faible.

L’existence d’un **« pont local »** dans un réseau permet de mettre en oeuvre **l’idée de triade interdite et de force des liens faibles.**

Il y a un lien faible entre D et E, qui 

introduit des informations nouvelles dans

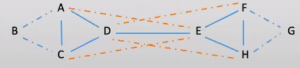
les deux groupes fortement connectés, et

il est le seul à le faire. Si on le remplace

par un lien fort et que l’on applique le

principe de la triade interdite, il ne joue

plus sont rôle comme on le voit en

ajoutant les liens (en rouge) qui 

correspondent.

Pour qu’un réseau soit efficace, il faut un

mélange de liens fort (support social) et

de liens faibles qui apportent des

informations nouvelles dans un réseau

fortement interconnecté par ailleurs.

11 sur 18

DES LIENS FAIBLES AU « TROUS STRUCTURELS »

Ronald Burt conserve les « liens forts » et « liens faibles » mais se débarre de l’idée de la triade interdite. **Il met l’accent sur les « trous**

**structuraux »**. Dans ce schéma, les ‘trous

structuraux » sont les ‘vides’ entre différents

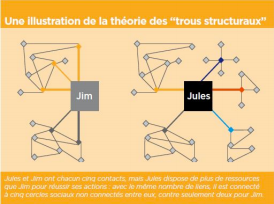
groupes sociaux.

La relation pour être maintenue, demande du temps. **La pression structurale** (le temps qu’il faut consacrer au lien) est la même pour Jim et Jules. Pourtant, Jules a une position plus favorable car il bénéficie du fait qu’il va savoir avant tout le monde ce qui se passe dans les autres groupes. Il a un avantage informationnel. Il peut utiliser stratégiquement ces relations, ce que ne peut pas faire Jim. Jim est en contact avec des gens qui sont en contact entre eux. Lorsque Jim passe du temps avec plusieurs personnes de ce réseau, il entendra les mêmes informations alors que la structure informationnelle de Jules est plus productive

ÉVOLUTION DANS LA CARRIÈRE

Trou

structurel

Trou 

structur

Trou

structurel

Trou

structurel

Trou

structurel

Trou

structurel

Dans une étude sur un ensemble de 3 000 directeurs de rangs inférieurs à celui de vice-président dans une entreprise de plus de 100 000 employés, Ronald Burt examine la manière dont les personnes progressent dans leur carrière.

Il utilise alors la notion de capital social, ou encore le réseau relationnel de l’individu dans la firme.

Pour mesurer l’effet du capital humain R. Burt calcule un âge théorique au moment de la promotion au rang de directeur (39,3 ans ; âge maximum, 56 ans ; âge minimum 26 ans). Il distingue selon le genre (Hommes : 40 ans ; Femmes : 36,6 ans), la race (Blancs : 39,4 ; non Blancs : 38,5 ans) et l’ancienneté (faible : 38,5 ans ; forte : 40,5 ans) et les services dans lesquels se déroule l’activité (les deux cas extrêmes sont : Vente : 37 ans ; Marketing : 41,3 ans). Ces calculs faits, R. Burt mesure le résidu (les différences entre l’âge attendu à la promotion et l’âge observé).

**Ces résidus ne sont pas distribués au hasard si on les rapporte à la contrainte de réseau. Il calcule qu’un point de moins dans le volume de capital social se traduit par un délai de quatre mois dans la promotion. En d’autres termes, les directeurs ont une promotion d’autant plus rapide que leur réseau leur donne un plus grand capital social.**

—> **Plus un individu enjambe de trous structuraux, plus il a un capital social important car accès à plus d’informations que d’autres**

Burt valorise donc ce qu’il appelle les **« trous structuraux » (existence de sous-groupes non connectées entre eux), composantes essentielles du capital social, puisque celui qui est seul a connecter ces sous-groupes non connectés par ailleurs, peut instrumentaliser les informations qu’il leur distribue (la formule de Burt est alors : « divide et impera »).**

Néanmoins, Burt note une limite de son approche qui ne permet pas de rendre compte d’une manière satisfaisante des nouveaux entrants et des femmes. **Dans ces cas, des réseaux de type « clique », dans lesquels les personnes sont étroitement reliées les unes aux autres sont plus avantageux à leur carrière.** Moins dotés de capital social, ces directeurs sont promus « par délégation » grâce au capital social d’un directeur plus ancien dans le sillage duquel ils se sont placés.

Ce modèle de base peut être affiné en tenant compte de l’existence de réseaux hiérarchisés (présence d’un acteur qui concentre les relations, et de la position dans la firme) la valeur absolue

12 sur 18

du coefficient est plus élevée pour ceux qui sont situés à la frontière ― la vente, le service, les établissements éloignés ― que ceux qui sont au cœur de la firme.

LE PARADOXE DE L’ENCASTREMENT

Il faut être attentif aux paradoxes de l’encastrement que les travaux ont 

fait apparaître. Qu’il s’agisse de **l’encastrement macro-socia**l (ou

politique) de Polanyi (le Dahomey, exemple de société dans laquelle

marché est encastré est une société esclavagiste) ou de **l’encastrement**

**structurel** (les réseaux de relations fortes sont peu efficaces pour trouver

un bon emploi), l’encastrement n’est pas nécessairement une bonne

chose.

Brian Uzzi le montre à propos des entreprises new-yorkaises du secteur

de la confection. Si l’encastrement permet de passer des caps difficiles

(maintien de commande de la part des entreprises « amies »), trop

d’encastrement empêche de réagir face aux transformations du marché.

**Aussi, les firmes peu et trop encastrées ont elles une durée de vie moindre que celles qui combinent encastrement et désencastrement vis-à-vis de leurs concurrentes.**

**SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE IV**

DÉFINITION FORMELLE DE LA CONSTRUCTION SOCIALE

En se basant sur le travail d’un philosophe des sciences, Ian Hacking, on peut caractériser l’idée de construction sociale par une série de trois hypothèses : - **H0 : tel phénomène social aurait pu être différent de ce qu’il est,**

- **H1 : on peut le modifier car ses performances ne sont pas satisfaisantes**

- **H2 : finalement, il est souhaitable de le modifier pour obtenir un meilleur état social**.

**Cette approche signifie que les institutions économiques ne sont pas des « faits naturels » qui s’imposeraient à la vie sociale sans que les individus et les collectifs ne puissent rien y faire. Au contraire, les phénomènes sont devenus ce qu’ils sont par l’intermédiaire de processus sociaux que l’on peut repérer et étudier.** Ce que la société a fait peut donc être défait et refait. Cela s’applique bien sûr au monde marchand.

—> Le social est modifiable mais il résiste, c’est la ‘résistance du social’. Ex : la mise en place du Pacs a rencontré de vives résistances

Attention : cela ne veut pas dire que c’est simple à faire, le social « résiste » quand bien même il s’agit de « fictions » (juridiques ou sociales), quand bien même il s’agit de « délires bien fondés », précisément parce qu’ils sont « bien », c’est-à-dire « socialement » fondés.

**SÉANCE DU 16/03/21**

LA CONSTRUCTION SOCIALE DU MARCHÉ DE L’ASSURANCE-VIE

Viviana Zelizer a étudié **les relations entre marché et moralité**, à partir du sujet de l’assurance-vie (ici, c’est l’assurance décès qui est en réalité en question). Elle aborde le problème de développement que ce marché de l’assurance décès rencontre aux USA aux 19ème siècle dans *Morals and Markets*.

Elle écarte l’idée que les gens ne sont pas intéressés par cela. C’est en effet un produit adapté à la situation du 19ème siècle : les classes moyennes sont de moins en moins propriétaires et les aides locales deviennent moins aisées à fournir (+ les aides entre voisins sont moins présentes). **Elle pointe que les américains sont très religieux**. Ils ont une vision culturelle de l’assurance qui les mène à la rejeter en tant que produit (s’assurer contre une mort prématurée revient à se défier de Dieu).

13 sur 18

Le point intéressant que Zelizer fait apparaître est que les sectes envoient des pasteurs dans les nouveaux États où le risque de décès est élevé. **Pour ne pas avoir à secourir les femmes et enfants de pasteurs décédés, ces sectes prennent des assurances vie.**

Zelizer étudie également la manière de commercialiser les assurances-vie et va faire apparaître la **redéfinition du bon-comportement** : désormais, le ‘bon’ père de famille n’est pas celui qui s’en remet à Dieu mais celui qui a la prudence d’assurer la subsistance de sa famille avec une assurance-vie. Le discours religieux est donc redéfini.

—> **C’est en modifiant certaines conceptions religieuses que l’on peut faire de la place à des formes marchandes qui n’auraient pas pu exister dans la configuration culturelle antérieure**

LA CONSTRUCTION D’UN MACRO-MARCHÉ D’ASSURANCE

Robert Schiller publie *Macro-Markets* en 1990, dans lequel il défend **l’idée de la création de marchés d’assurance pour les événements majeurs qui peuvent advenir dans la vie d’un individu** (perte de l’emploi, etc).

Il décrit des conditions de **construction sociale** pour ces macro-marchés d’assurance (même si il n’emploie pas le terme) :

1. **Il faut une implication directe et indirecte de l’État** : l’implication est directe dans la mesure où, comme dans les autres secteurs de l’assurance, l’Etat interviendrait pour encourager ou obliger les organisations à s’assurer contre les nouveaux risques. L’implication est indirecte lorsqu’il s’agit de financer les chercheurs capables de développer les séries et les indices statistiques nécessaires au fonctionnement de tels marchés. Finalement, compte tenu de la dimension politique de ce projet, Shiller considère que l’implication indirecte de l’Etat passe par une large discussion publique des problèmes soulevés par la création de tels marchés. À ce titre, la proposition de création des « Markets » se situe au niveau d’une modification de la relation entre la « vie bonne » (i.e. s’assurer contre des risques nouveaux) et la richesse sous forme monétaire.

2. **La formation d’un consensus entre les experts et l’action concertée des institutions** : conscient du fait que les marchés ne découlent pas simplement des arguments fournis par la théorie économique, Shiller estime que les « faiseurs d’opinion » que sont les commentateurs dans les média, les conseillers financiers et fiscaux, les avocats et les juristes, bref tous ceux que la sociologie de la connaissance économique dénomme les experts ou les ‘prescripteurs’ orientant les agents économique lorsque les choix sont complexes, ont un rôle essentiel à jouer. Shiller évoque aussi le rôle d’intermédiaire que pourraient ou devraient prendre des organisations comme les compagnies d’assurance, les gestionnaires de fonds de pension, les syndicats professionnels, les organisations susceptibles de lancer le marché avant que les particuliers n’y interviennent directement.

3. **L’éducation du public** : c’est certainement le point le plus lourd de cette affaire : lourd d’un point de vue du travail que la société doit faire sur elle-même puisqu’il s’agit d’engendrer des individus dont les attentes et les aspirations seront sensiblement différentes après un tel travail. Bien sûr, il ne s’agit pas de croire que les individus seront tous capables de comprendre et d’apprécier techniquement le fonctionnement d’un marché financier adapté à la couverture du risque encouru par la possession d’une maison d’habitation. Mais ce qui est attendu des individus n’est pas plus simple pour autant lorsque Shiller remarque qu’il faut que ces individus soient amenés à raisonner en termes des indices nouveaux qu’il se propose de créer, de même que nombreux sont maintenant les individus capables de raisonner et de tenir pour évident des indices comme l’indice de prix ou l’indice des valeurs boursières – c’est-à dire de tenir pour allant de soi des formes nouvelles de mesures abstraites et d’y rapporter des éléments essentiels de sa vie.

14 sur 18

CONCLUSION

Lorsqu’il s’agit de la création des ‘macro marchés’, Shiller retrouve les éléments centraux mis en avant par les sociologues économistes qui se sont intéressés au thème de la construction sociale des marchés :

- **Le rôle des experts et des « entrepreneurs d’économicité »**

- **L’importance des valeurs et les relations de mutuelle influence entre les valeurs et l’usage de la monnaie** (Zelizer) - **Le rôle de l’État dans la création et la structure des marchés** (Fligstein)

LA CONSTRUCTION DU MARCHÉ DE L’ÉLECTRICITÉ AUX USA

**L’approche en termes de construction sociale des marchés peut également s’intéresser à des phénomènes qui semblent, en première apparence, devoir lui échapper puisqu’il s’agit de choix « techniques » supportés par des technologies complexes et coûteuses.**

Mais un travail de P. McGuire et M. Granovetter montre l’intérêt de cette approche dans ce genre de cas aussi.

La question est de savoir pourquoi la distribution d’énergie est passée de l’éclairage au gaz (qui fonctionnait bien) à l’éclairage électrique avec centrales électriques plutôt qu’avec des générateurs locaux, proches des consommateurs ?

—> Pour quelles raisons le système américain va-t-il se baser sur l’électricité, avec des grandes centrales en sachant qu’on ne savait pas laquelle de ces trois options serait la plus efficace ? **Des processus ont orienté les décisions.**

La première solution était celle de Thomas Edison (inventeur de l’ampoule à incandescence), **en faveur de grandes centrales**. La deuxième solution était celle des financeurs de Thomas Edison, **en faveur des petites centrales**, car ils avaient d’importants intérêts industriels dans la production des générateurs. La troisième solution était de rester au gaz. **On observe que c’est la première solution qui a prévalu.** Donc comment la préférence d’un inventeur a pu s’opposer à la volonté des grandes puissances économiques (les financeurs en faveur des petites centrales) ?

Pour un économiste, la solution qui s’impose est la plus efficace (i.e. celle qui demande le moins de ressources pour un résultat donné). Conformément, au schéma qui oppose la démarche de la sociologie économique à celle la théorie économique, Granovetter et McGuire considèrent eux les **relations sociales concrètes qui furent activées lors de la mise en place de la distribution du courant électrique.**

L’argumentaire développé par Granovetter et McGuire va reposer sur deux éléments relationnels : Edison n’était pas un inventeur isolé, il employait un grand nombre de chercheurs et ingénieurs. Par ailleurs, il avait une fortune personnelle immense, grâce à ses découvertes dans le domaine des télécommunications. Enfin, il avait de très nombreuses relations avec les milieux industriels et financiers.

- Les ingénieurs et chercheurs de l’équipe de Th. Edison étaient très actifs à la tête des industries du secteur électrique. Ils ont déployé une intense activité auprès des associations professionnelles. De même, ils ont eu à jouer un rôle d’experts auprès des grandes villes qui voulaient s’équiper en distribution du courant électrique. **Bien sûr, ils valorisaient les options Edison (grande centrales).**

- Le secrétaire personnel de Th. Edison était très lié aux financiers allemands et lui permit de se dégager de l’emprise de ceux (américains) qui avaient assuré le financement de ses recherches. **Il s’est donc défait de la contrainte des financeurs américains**

- Une fois que les premiers choix techniques ont été effectués (que les grandes villes ont choisi les grandes centrales), **le secteur commença à se structurer autour de la production des générateurs pour les centrales centrales** et de tous les équipements qui leur étaient nécessaires. **Il était dès lors impossible de sortir du sentier technologique, organisationnel et relationnel qui avait commencé à être tracé. On appelle ce phénomène la « dépendance de sentier » : il devient de plus en plus difficile de sortir d’un certain tracé lorsqu’il est enclenché.**

15 sur 18

LA CONSTRUCTION DU MARCHÉ AUX FRAISES

Dans un article qui est désormais un classique de la sociologie économique contemporaine, Marie-France Garcia-Parpet a étudié **la formation d’un marché au cadran** dans une petite agglomération de la Sologne.

**Situation initiale** : production de fraises de qualité moyenne (plutôt pour l’industrie que pour la consommation directe). Vente en direct aux négociants venus de Paris (Rungis), ou vente à la coopérative. Prix bas et domination financière par les négociants

**Acteur de la transformation :** jeune conseiller de la chambre régionale d’agriculture qui va promouvoir auprès des agriculteurs une nouvelle forme de commercialisation avec un « marché au cadran ». Il se lance dans une campagne d’information (voyages dans différentes régions où une telle commercialisation a lieu). Il s’active pour que les agriculteurs délaissent la vente directe aux courtiers, ou la vente à la coopérative (affaire délicate car la coopérative met en jeux les relations persos et politiques). Il persuades des courtiers de venir se présenter sur ce marché : viennent en premier lieu ceux qui ne pouvaient accéder à ce marché, et ceux qui en profitent pour élargir la gamme de leurs produits (asperges + fraises).

Marché au cadran : un marché d’enchère où les acheteurs ont d’un côté (parfois dans une pièce séparée) et les vendeurs de l’autre. Les lots de produits ont été exposés et examinés à l’extérieur. Ils sont ensuite proposés à la vente, généralement par enchères descendantes. Les prix sont affichés sur un écran géant appelé « cadran » et descendent tant qu’un acteur (acheteur ou vendeur) n’arrête la vente.

**Les conclusions une fois le marché et les comportements installé sont intéressantes : la qualité des fraises s’est élevée et les prix sont plus rémunérateurs.**

**Les produits sont exposés dans le marché à cadran, les acheteurs voient visuellement la qualité du produit. Mais les producteurs voient également les produits des autres. Cet effet de comparaison entre producteurs est l’un des éléments clef qui explique que la production de fraise s’améliore car il y a une incitation à la qualité.**

**SÉANCE DU 23/03/21**

**SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE V**

CIRCUIT DE COMMERCE : DÉFINITION

Cette notion a été introduite par Viviana Zelizer pour développer son argumentation une fois que son approche culturelle de l’économie a été confrontée au développement de l’approche structurale de granovetter.

Zelizer marque la sociologie économique en **refusant l’idée qu’il existe des sphères séparées.** L’idée de base de Zelizer est qu’il n’existe pas de sphères séparées les unes des autres (notamment le social qui serait séparé de l’économie) mais au contraire **un espace social englobant dans lequel les transactions s’effectuent en passant par des circuits qui ne respectent pas ces frontières entre les sphères**, ainsi qu’on l’a vu à propos de la monnaie, des enfants ou de l’assurance-vie.

Ces transaction suivent alors ce que Zelizer appelle les **« circuits de commerce »** qui sont des formes dynamiques, incessamment négociées, et mettant en œuvre des médias spécifiques. Un circuit de commerce est caractérisé par 4 traits :

- **Il a des frontières bien définies**, et exerce un contrôle sur les transactions qui sortent de ces frontières

- **Il s’occupe d’un ensemble défini de bien ou de revendications sur ces derniers** - **Ces transferts de ressources utilisent des media** (par exemples des formes monétaires) spécifiques

- **Les liens entre les participants supposent l’existence de représentations partagées**

16 sur 18

Latour et Talon avec la sociologie pragmatique et la théorie de l’acteur réseau défendent également cette idée qu’il n’y a pas distinction de différentes sphères.

MONNAIE ET CIRCUITS DE COMMERCE

—> *Social meaning of money*, Zelizer

Zelizer part de la représentation largement diffusée selon laquelle **la monnaie est l’instrument par excellence de la dépersonnalisation de la vie moderne, et de la soumission des relations sociales devant les exigences du calcul rationnel**. Une idée que l’on trouve répandue chez des auteurs aussi différents que Marx, Simmel ou Weber.

Toutefois, elle renverse la perspective et considère que **la monnaie ne peut échapper aux modifications que les usages sociaux lui impose**. C’est ce qu’elle appelle le **« marquage social »** (earmarking) de la monnaie. La monnaie est selon Zelizer **chargée de relation sociales.** De quoi s’agit-il ?

En premier lieu, il s’agit de **savoir comment la monnaie est distribuée au sein du ménage**, notamment lorsque l’épouse ne travaille pas et n’a pas un revenu dont elle peut disposer. Il y a un **processus de redistribution** qui peut prendre des formes variées (demande directe, « faire les poches », versement régulier). Mais également, une fois la monnaie ainsi obtenue, elle est **« marquée socialement »** de par la manière de l’obtenir : **le circuit par lequel elle est passée fait de cette monnaie une monnaie spéciale**, pas tout à fait identique à une autre. On ne peut donc plus utiliser cette monnaie à différents emplois.

Certaines sommes de monnaie sont **« mentalement affectées »** à des dépenses spécifiques (*pin money, egg money, butter money*…), sauf exception, **ces sommes ne peuvent être déplacées d’une affectation à une autre** et, de ce fait, la monnaie perd sa caractéristique d’actifs liquide par excellence.

**Cette même manière de marquer socialement la monnaie peut également toucher d’autres éléments de la richesse, comme cela peut être le cas d’un bien dont on hérite (marqué socialement en amont).**

**Pour le dire autrement, l’usage de la monnaie va dépendre du circuit social par lequel elle est passée.**

Cette idée de circuit de commerce a ensuite été étendue par Zelizer pour **expliquer que certains biens voient leur statut social basé sur le circuit spécifique par lequel ils transitent de leur détenteur initial à leur utilisateur.** Et cela touche des biens très divers dans la société actuelle, comme on peut l’observer à partir des éléments du corps humain qui circulent dans la société moderne.

—> ex : des gens qui revendent des choses ‘tombés du camion’ utilisent cet argent uniquement pour faire la fête (essence, alcool, drogues) mais jamais pour la famille, il y a donc un aspect moral dans ce marquage social de l’argent

Limites de la thèse de Zelizer : - **Si on interroge les gens dans la vie sociale, les gens placent eux-mêmes des limites entre les différentes sphères de la vie sociale**. Il y a donc une différence entre la thèse de Zelizer qu’il n’y a pas de sphères et le fait que les gens font eux-mêmes des différences entre les sphères - **Si on veut marquer socialement la monnaie** (ex : cette pièce sert a acheter le beurre), **il pourrait y avoir un ‘démarquage social’ de la monnaie** (ex : en fait j’ai envie d’une omelette, cette pièce va plutôt servir à acheter des oeufs)

17 sur 18

CIRCUIT DE COMMERCE ET BIOMÉDECINE : TRANSFUSION

**La manière d’accéder à la ressource est essentielle** selon l’étude faite par Richard Titmuss (*The Gift-Relationship*, 1970). Comment se fait le commerce du sang dans le cadre de la transfusion ?

Il y a plusieurs modalités qui marquent le caractère spécifique : la transfusion de bras à bras (malade et donneur dans la même pièce allongés à côté). Une forme de relation sociale se mettait alors en place. La modalité la plus connue (France et Angleterre) est le fait de **limiter ces transfusions à des dons**, considéré comme ‘immoral’ de solliciter les individus avec l’appât du gain pour sauver d’autres individus. **On voit bien comment la morale peut intervenir dans certaines transactions.**

Contre les *think tank* qui préconisaient la mise en place d’un marché pour la collecte du sang, il montre que le système marchand américain est moins efficace (pénuries et gaspillages nombreux) que le système britannique fondé sur le don. Surtout, il montre que ce dernier système est plus fiable d’un point de vue médical lorsqu’on le mesure en termes de mortalité ou de morbidité post

transfusionnelle.

**Le circuit de commerce gratuit a un avantage dans le sens que lorsqu’on donne son sang, le donneur n’a pas de raison de mentir sur son état de santé et ses pratiques à risque, alors que le vendeur peut mentir parce qu’il souhaite pouvoir vendre.**

L’ouvrage de Titmuss a eu un large écho et a induit le législateur américain à modifier la législation organisant la collecte de sang total, seul le prélèvement par plasmaphérèse peut donner lier à paiement.

TRANSPLANTATION

**Un phénomène du même ordre existe dans le cas de la transplantation qui fonctionne sur la base des donc modernes qui passent par des organisations**, dont Mauss a eu l’intuition.

On peut représenter le circuit de la 

manière suivante :

On se trouve dans un circuit zelizerien:

- **Frontières bien définies** : les hôpitaux publics accrédités avec des équipes accréditées - **Monopole des acteurs de ce circuit sur l’obtention et la distribution de la ressource** (organes humains)

- **Formes monétaires spécifiques** : pas de paiement, mais des « compensations », notamment lorsqu’il y a un don entre vif

- **Liens sociaux entre les participants** et représentations partagées sur le don d’organes comme moyen de sauver des vies humaines

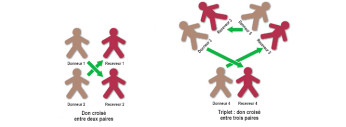
**Le cas des dons entre vifs** (le donneur est encore en vie) **est encore plus illustrative de cette notion de circuit zelizerien :**

- Les organes ne sont prélevés qu’à la suite d’examen médicaux, sociaux et psychologiques - La question de la compensation est examinée avec soin et différentiée d’un paiement - Les liens entre le donateur et le donataire sont un élément crucial du don entre vif. Pour entrer

dans ce circuit d’échange il faut détenir quelque chose de très rare : l’amour, ou plus prosaïquement le fait qu’un proche accepte de sacrifier une partie de son corps pour vous rendre la vie plus facile ou encore, tout simplement, prolonger celle-ci.

18 sur 18

**C’est tout particulièrement le cas du don croisé entre vif**, développé à la suite des travaux d’un économiste américain, Alvin Roth :

**Cela rend possible un** 

**nombre plus important de**

**greffes.**