

La formation des économistes et l'ordre symbolique marchand

Frédéric Lebaron

Depuis la deuxième guerre mondiale, l'enseignement de ce que l'on a désormais coutume d'appeler en français « la science économique » (« *economics* »), en employant un singulier pourtant problématique, a connu un processus de développement, de structuration et de standardisation dans la plupart des pays du monde. Alors que l'économie politique s'était jusque là caractérisée, en France comme dans de nombreuses régions du monde, par une insertion relativement fragile au sein des universités¹, elle a désormais acquis en tant que « science économique » une solide position institutionnelle centrée sur le monde académique², mais adossée à un segment de « marché du travail » relativement large, s'étendant aux univers politiques, administratif et à certaines franges du monde de l'entreprise.

A côté des autres sciences sociales, en relation à la fois de proximité et de distance avec les « sciences de la gestion », « la science économique » s'est constituée comme un univers disciplinaire spécifique, caractérisé par des normes propres, relativement unifiées. Les économistes se sont de plus en plus clairement définis comme un groupe professionnel aux contours flous - il est situé entre l'université, l'administration et les entreprises -, adossé à une discipline scientifique et défini par un ensemble de traits originaux qui différencient les économistes d'autres professionnels, spécialistes ou « experts ». Les anecdotes courantes sur la « tribu des économistes » comme les analyses plus savantes (encore trop rares³) portant sur les différences organisationnelles et cognitives existant entre les disciplines scientifiques⁴, permettent de caractériser cette discipline. Les observateurs s'accordent sur l'existence d'un ensemble de traits « culturels » particuliers aux

¹ Le cas de la France, où l'économie s'émancipe très lentement du droit, n'est pas isolé. Voir le travail historique de référence de Lucette Le Van-Lemesle, 2004.

² Le succès même du mot « *economics* » apparaît d'ailleurs comme l'une des expressions contemporaines de cette conquête. On ne compte plus aujourd'hui les « *schools of economics* » (« écoles de science économique »), dans les pays les plus divers et les plus éloignés, du moins à l'origine, de la tradition anglo-saxonne

³ Alors que la sociologie du droit et des juristes est assez développée, la sociologie de l'économie et des économistes est restée relativement embryonnaire dans la plupart des pays, malgré l'émergence notable d'un courant de recherche durant ces dernières années.

⁴ Cf. par exemple les comparaisons entre disciplines effectuées dans une optique de sociologie des sciences par Richard Whitley (1984). Celui-ci insiste sur le caractère centralisé de la discipline (avec un noyau dur théorique également observé en France par Jean-Yves Caro (1983).

économistes. Ceux-ci constituent ce que l'on peut appeler un *habitus économiste* ou encore, pour paraphraser Emile Durkheim, un ensemble de propensions à « agir, penser et sentir » d'une certaine manière. Ces traits sont étroitement liés à la valorisation des « mécanismes de prix » sur le marché, à l'usage d'un vocabulaire technique spécifique, à des connaissances relatives aux ordres de grandeur relatifs à diverses réalités économiques, à une certaine maîtrise de la statistique en tant qu'outil scientifique appliqué au monde social, etc.

Après avoir décrit certains des traits généraux et certaines des tensions propres à l'institutionnalisation de la discipline économique (§1), nous examinerons plus particulièrement plusieurs dimensions de ce processus: le caractère « américano-centré » de l'économie, qui en fait une discipline très fortement liée à la domination politico-économique américaine et à la conception américaine de l' « économie de marché », telle qu'elle s'est en particulier affirmée depuis la deuxième guerre mondiale (§2) ; les enjeux plus particulièrement liés à la socialisation aux « mécanismes de marché » en tant que dimension centrale de l'enseignement économique dès les premières années du *cursus* universitaire, ainsi que dans les autres institutions d'enseignement supérieur (écoles d'ingénieurs, *business schools*) (§3) ; enfin, l'importance de la composante « politique » de l' « apprentissage du marché », la notion de marché devant être entendue ici autant comme une catégorie de l'action publique que comme une catégorie proprement économique (§4).

1. Unité et paradoxes de l'institutionnalisation de « la science économique »

Il semble à première vue logique, pour décrire le monde des économistes, de recourir à la notion de marché qui est largement issue de la théorie économique elle-même. On peut penser qu'une telle notion est adéquate pour rendre compte de la formation d'un secteur d'activité relativement unifié appelé « science économique », puisque les professionnels de ce champ s'y réfèrent eux-mêmes avec force : l'économie peut, en première approche, être définie comme *science du marché*. Ainsi, sur le *marché de la science économique*, de nombreuses institutions et acteurs individuels sont en concurrence incessante pour offrir aux étudiants les formations économiques les plus efficaces et à divers acteurs publics ou privés l'expertise économique appropriée à leurs besoins ; les offreurs de science économique proposent des produits (formation et expertise) en quantités variables selon l'état de la demande ; celle-ci, réciproquement, qu'elle émane des étudiants ou des « consommateurs » d'expertise économique, se déplace en fonction de l'offre ; les prix s'ajustent sur ce marché en fonction des variations de l'offre et de la demande et il est caractérisé comme tout marché par un équilibre plus ou moins stable.

1.1. L'impossible formation d'un marché de la science économique ?

L'internationalisation de la science économique est très fréquemment associée à la formation d'un marché – plus précisément, d'un *marché mondial*- relativement unifié. Il est vrai que le développement professionnel de l'économie s'est traduit par une certaine tendance à l'unification de l'espace de la science économique à l'intérieur des structures de l'enseignement supérieur et de recherche de différents pays. La science économique apparaît même comme un segment dynamique, voire une sorte d'« avant-garde » à côté de la gestion, caractérisée par des titres académiques internationaux comme les Masters in Business Administration (MBA), d'un *marché mondial de l'enseignement supérieur* lui-même en formation, comme le montrent plusieurs travaux récents (Wagner, 2007). Le marché de la science économique, dominé par l'espace nord-américain, est toutefois loin d'être complètement unifié, notamment parce qu'il reste régulé par diverses formes d'interventions publiques nationales, voire régionales ou locales, et qu'il est inséré dans des contextes institutionnels et culturels particuliers. Ce fait est d'ailleurs régulièrement déploré par divers acteurs de premier plan, surtout en Europe.

Les interventions publiques sur ce marché de la science économique conditionnent à la fois la *formation des prix* (à travers les politiques publiques, par exemple en matière de droits d'inscription au sein des universités ou de bourses d'études), la *définition de la « qualité » du service* (notamment à travers le jeu variable des instances d'évaluation et de certification dont une partie sont publiques, comme aujourd'hui, en France, l'Agence d'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur - AERES) ainsi que le processus, extrêmement complexe, de construction sociale de la demande d'éducation en économie. Ce dernier repose sur des dispositifs de *marketing* auprès des « clients » potentiels, mais aussi sur la formation par l'institution scolaire d'un public ajusté à l'offre d'économie. Les enjeux autour de l'enseignement des « sciences économiques et sociales » dans l'enseignement secondaire en France relèvent d'ailleurs pour une part de la concurrence pour la captation de cette « clientèle » future de la science économique et de la gestion. Une sociologie du *marché de la science économique* révèle donc le poids des traditions institutionnelles nationales autant que la montée en puissance rapide de l'espace nord-américain après la deuxième guerre mondiale, processus qui entraîne une certaine uniformisation des formations.

Dans le cas français, ce processus d'internationalisation et de formation corrélative d'un marché mondial s'est récemment accéléré avec les réformes de l'enseignement supérieur et de la recherche (en premier lieu le « pacte pour la recherche » de 2006), qui visent à allouer de manière optimale les ressources en vue de faire émerger des « champions » scientifiques nationaux de niveau mondial,

conformes aux critères d'excellence internationaux. En sciences sociales, la frange la plus « internationale », autrement dit « anglo-américaine », de la science économique a ainsi fortement bénéficié du dispositif de « réseau thématique de recherche avancée », qui visait à la mise en place de fondations de coopération scientifique⁵. Paris School of Economics et Toulouse School of Economics, les deux pôles qui dominent aujourd'hui la discipline économique en France sur les plans matériels et symboliques, sont constituées comme des entités semi-privées, dotées de budgets très importants et regroupant les chercheurs et enseignants-chercheurs en économie les plus « compétitifs » selon les critères internationalement dominants, bénéficiant pour cela d'un très fort soutien à la fois de l'Etat et des grandes firmes (notamment financières). Dotés de ressources importantes, ces acteurs dominent le marché de la science économique française, ou du moins son segment « académique ».

Un premier paradoxe, évoqué en premier lieu par Andrew Coats (1993b), de la science économique est que cette discipline qui a tendu, surtout depuis les années 1980, à faire de la connaissance et de la promotion universelle des « mécanismes de marché » sa spécificité, est elle-même caractérisée comme institution par son relatif inachèvement ou du moins son imperfection structurelle en tant qu'espace marchand. La notion même de marché est certes omniprésente à la fois en tant que *catégorie scientifique* et que *catégorie d'action* dès les premières années du cursus universitaire en économie : en premier lieu dans l'enseignement de la « microéconomie », puisque celle-ci est centrée sur les comportements économiques individuels et sur les relations entre l'offre et la demande, mais également dans celui de la macroéconomie, qui repose sur un « fondement microéconomique » de plus en plus fortement affiché). Mais, pourtant, la discipline s'est très nettement développée sous l'aile protectrice de l'Etat : c'est, dans tous les pays, l'intervention publique en matière d'enseignement et de recherche ou d'expertise qui a permis à la discipline d'exister et de se développer, et aussi sans doute, plus récemment, de résister à la montée en puissance des « sciences de gestion », plus « appliquées » et supposées plus immédiatement rentables dans le monde de l'entreprise (voir § 3). L'intervention publique a légitimé, à tous les niveaux de l'action politique (du mondial au local), le recours aux savoirs et aux savoir-faire économiques (voir § 4) ; elle a contribué à créer un débouché professionnel pour les diplômés d'économie, en premier lieu à travers les organismes d'Etat (ministères des finances, agences de planification, organismes de statistique économique, etc.) ; elle soutient et organise, plus largement,

⁵ Le pacte pour la recherche a introduit la possibilité pour la communauté scientifique de créer, avec l'aide financière de l'Etat, des réseaux thématiques de recherche avancée (RTRA) pour conduire des projets d'excellence scientifique. Le Gouvernement souhaite, par cette disposition, favoriser l'émergence en France, à partir des meilleures unités existantes, de hauts-lieux scientifiques, reconnus parmi les tout premiers au plan international. Une dizaine de projets de RTRA ont été sélectionnés « en fonction de l'excellence, de la plus-value et de l'originalité du projet scientifique présenté » (selon les termes repris sur le site Web du ministère de l'Education nationale).

la demande sociale de discours et d'expertises économiques, sans cela peu importante et circonscrite à des secteurs très spécifiques, eux-mêmes fortement liés à l'Etat, ou à des institutions particulières (comme la banque et la finance ou encore le journalisme économique).

Il est vrai que l'on peut tout-à-fait se faire le promoteur des mécanismes de marché « pour les autres » tout en admettant pour soi-même une exception, comme l'ont fait les libéraux français au dix-neuvième siècle lorsqu'ils sollicitèrent la création de chaires publiques d'économie politique. La situation potentiellement ambivalente ou la « dissonance cognitive » que pourrait créer cette forte dépendance de la science économique à l'égard de l'Etat s'expriment d'ailleurs surtout lorsque les orientations dominantes au sein de la discipline posent de façon radicale l'inefficacité substantielle de toute forme de bureaucratie étatique en comparaison avec le marché, ce qui est loin d'être majoritairement le cas dans les institutions publiques d'enseignement supérieur et de recherche. Dans de nombreux cas, l'intervention publique est théoriquement censée elle-même promouvoir autant que possible, notamment par le jeu des incitations, les « solutions de marché », ce qui justifie alors pleinement le soutien étatique à la « science du marché ».

C'est dès lors surtout du fait de sa contribution à la formation de croyances collectives, que la formation des économistes apparaît comme un élément constitutif de la construction d'un *ordre symbolique marchand*, si l'on entend par là l'ensemble des processus indissociablement sociaux et cognitifs qui permettent au marché d'exister à la fois comme référence mentale et comme espace d'action pour les agents sociaux, en particulier pour les « professionnels » de l'économie. L'enseignement de l'économie peut alors être décrit comme un *apprentissage institutionnalisé de l'ordre marchand*, qui procure aux étudiants en économie une certaine compétence culturelle à analyser et transformer le monde en référence à cette *catégorie potentiellement universelle de perception, d'évaluation et d'action*. Il reste à préciser les rapports qu'entretient cette forme particulière de socialisation des acteurs au marché avec celle que procurent les disciplines plus clairement et directement tournées vers les pratiques et institutions des marchés, telles que le *marketing* (Cochoy, 1999), la finance ou le *management* ; nous y reviendrons plus bas.

1.2. Un processus de professionnalisation et de standardisation ?

Si le modèle du marché ne s'impose pas sans restrictions pour décrire la dynamique propre de la discipline économique, c'est que d'autres notions, celle d'*institutionnalisation* et celle de *professionnalisation*, semblent plus appropriées. Elles sont au fondement de travaux systématiques, qui ont permis de décrire des trajectoires nationales contrastées, et à relativiser une conception

initialement marquée par l'évolutionnisme, selon laquelle l'économie serait passée du stade de l'amateurisme et de l'artisanat à un professionnalisme moderne et industriel. La littérature historique et sociologique fait apparaître un processus tendanciel de *monopolisation* institutionnelle ainsi qu'un mouvement progressif et conflictuel de standardisation bureaucratique et organisationnelle, dans lequel les Etats nationaux, insérés dans divers contextes institutionnels, politiques et culturels, ont eu une contribution fondamentale, marquant chaque histoire nationale de la science économique de traits singuliers.

Les recherches menées et impulsées par A Coats (1993a, 1997) ont fourni le modèle de référence permettant de décrire le processus historique d'institutionnalisation de la discipline. Comme dans de nombreuses professions, la mise en place d'un système de formation en « science économique » a joué un rôle moteur, en tant que système permettant la socialisation professionnelle des futurs économistes, qu'ils soient praticiens ou théoriciens : « L'expansion remarquable des universités et de l'enseignement post-gradué en économie a été un facteur essentiel de la formation d'une offre de personnel qualifié, et cela peut être considéré non pas tant comme un aspect de la sociologie d'une profession particulière, mais comme partie intégrante de la culture de la modernisation » (Coats ed., 1997, p.3). Ces travaux ont tout particulièrement mis l'accent sur l'importance, pour la structuration institutionnelle de la discipline, de la création de départements universitaires d'économie, d'associations professionnelles disciplinaires et sous-disciplinaires, et sur celle de l'émergence de positions professionnelles intermédiaires ou supérieures au sein du monde administratif (national et international) dédiés aux diplômés de science économique. Parallèlement, cette institutionnalisation s'est appuyée sur la formation d'un ensemble de standards professionnels, d'abord mis en place et reproduits en Grande-Bretagne, puis surtout, après la deuxième guerre mondiale, aux Etats-Unis. La norme professionnelle en économie, telle qu'elle s'est constituée principalement aux Etats-Unis dans l'après-guerre, a été le modèle d'avant-garde qui s'est ensuite diffusé dans le reste du monde, et cela même si ce modèle a connu une certaine remise en cause « interne » à partir des années 1960, notamment lorsque les politiques macroéconomiques keynésiennes ont connu leurs premières remises en cause. Dans l'ouvrage qu'il a coordonné sur l'internationalisation de la science économique après 1945, on peut lire sous la plume de Coats que « la bonne science économique en Amérique Latine date de 1955 lorsque [Harberger] et un groupe de collègues ont inauguré le fameux projet des « Chicago Boys » au Chili » (*Ibid*, p. 10). Une vision téléologique tend ainsi à décrire l'évolution de la science économique comme le passage de l'amateurisme idéologique à la profession savante et experte, dotée de ressources cognitives stabilisées, qui considère le modèle du marché comme la réponse universelle aux problèmes d'efficacité économique. Proche de ce que l'on peut appeler l'« idéologie professionnelle indigène », cette vision a tendance à gommer les

aspérités, discontinuités, incohérences et contingences du développement historique de la discipline économique.

Inspirés par la nouvelle sociologie des sciences, un courant de recherche a récemment remis en cause la philosophie de ce modèle général de l'institutionnalisation / professionnalisation, en science économique comme d'ailleurs dans d'autres disciplines où prédominait une vision fonctionnaliste (mertonnienne) marquée par une adhésion à la vision officielle de la Science. Yuval Yonay (1998), a montré, en s'appuyant dans un travail sur la théorie de l'acteur-réseau de Bruno Latour et Michel Callon, que la controverse entre institutionnalisme et néo-classicisme aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres se serait conclue en faveur du second, non pas du fait de sa supériorité intellectuelle intrinsèque, mais à l'issue d'« épreuves de force », dans lesquelles l'enjeu principal était d'enrôler des « alliés » en se rendant apparemment conforme à un certain canon scientifique. Parfois marquées par un certain relativisme épistémologique, les diverses variantes d'un « programme fort » (au sens de David Bloor) en sociologie de la science économique prennent pour objet la façon dont le travail scientifique vise à construire la crédibilité d'énoncés et la démarcation entre « science » et « non-science ». La science économique, discipline traversée de multiples controverses liées à l'univers politique, semble en effet un objet de choix pour une telle approche.

Dans une optique relativement convergente, puisqu'elle prolonge la critique d'un point de vue évolutionniste par trop simplificateur, Marion Fourcade-Gourinchas (2002, 2006) a montré que le processus d'institutionnalisation de la science économique au dix-neuvième siècle a pris des traits variables suivant les pays en fonction des contextes nationaux, politiques, institutionnels. Alors que la discipline est très liée à la construction politique et bureaucratique de l'Etat-nation en Allemagne, ce qui explique le succès de doctrines à la fois étatistes, institutionnelles et historicistes (l'Etat cherchant à se légitimer par la référence à son histoire propre), elle présente un caractère beaucoup plus idéologique en France (avec le libre-échangisme et le libéralisme), lié au fait qu'elle se déploie dans des cercles bourgeois proches des pouvoirs politiques, et parvient parfois à influencer directement les pouvoirs politiques (comme dans le cas de Michel Chevalier, très étroitement lié à Napoléon III). En Grande-Bretagne, le lien avec les industriels exportateurs opposés aux propriétaires terriens est consubstantiel à l'économie politique libérale classique et le processus de professionnalisation de la discipline, commencé avec les « ricardiens », a progressivement exclu les amateurs ou « praticiens » de l'économie, en se centrant sur le monde académique, tout en renforçant, ainsi que l'a montré Karl Polanyi (1944), la force sociale de l'économie politique. Aux Etats-Unis, la discipline se constitue plutôt comme une science experte et neutre dans des

institutions universitaires relativement indépendantes et plus fortement marquées par le modèle de la science moderne tel qu'il se déploie dans les sciences de la nature. S'ensuit une discipline plus tournée vers la formalisation et l'opérationnalisation empirique, qui fournira les bases de la « science économique » moderne.

L'exemple de « la science économique » française au vingtième siècle révèle que les doctrines les plus diverses ont coexisté et se sont parfois succédées de façon non linéaire, voire même « chaotique », contrairement à une vision téléologique dominée par le point d'aboutissement contemporain. Thierry Pouch (2001), a décrit, dans une étude originale fondée sur un ensemble d'entretiens approfondis avec des économistes français, l'analyse d'archives et de diverses données quantitatives (portant notamment sur les sujets de thèse), la forte vitalité en France de l'économie marxiste après Mai 68, et cela jusqu'au milieu des années 1970, en relation avec l'arrivée d'une nouvelle génération universitaire, qui devient hégémonique au moins dans certaines universités (Paris-VIII, Grenoble, Amiens, etc.). Celle-ci s'est épanouie durant quelques années dans un contexte d'activisme politique et idéologique (avec des courants communistes, trotskistes, maoïstes, « développementistes », etc.), avant de connaître un brutal déclin, lié au changement des caractéristiques des étudiants (Le Gall, 2007) autant qu'au changement de celles des enseignants, plus « professionnalisés » au sens anglo-saxon évoqué plus haut. Dans un ouvrage de sociologie historique portant sur la doctrine « néo-libérale » apparue dans la France de l'après-Front Populaire, François Denord (2007) a décrit l'importance qu'ont eu dans le destin de la discipline en France des économistes universitaires qui tentaient une articulation originale entre libéralisme et intervention publique, cela alors que l'économie française se caractérisait par le poids accru de l'action publique surtout depuis 1945. La pensée de Raymond Barre, qui conjugue libéralisme et une forme d'institutionnalisme, en est un exemple. Marxistes et même keynésiens restent relativement marginaux dans les petites structures que constituent les universités jusqu'aux années 1960, alors que les tenants de ce que certains appellent l' « école française », marqués à la fois par une appropriation nationale du keynésianisme et par les sciences sociales, restent difficilement classables selon les catégories dominantes dans l'espace nord-américain – ils privilégient même la référence « non-conformiste », qui se comprend dans une optique internationale (Weiller & Carrier, 1994). Dans un article paru dans un numéro de la *Revue économique* consacré à l'histoire de cette revue à l'occasion de son cinquantenaire, Philippe Steiner (2000) a montré qu'une certaine variété a persisté en France à travers cette entreprise éditoriale originale, et s'est même prolongée jusqu'à aujourd'hui comme en témoigne la vitalité des écoles de la « régulation » et « des conventions » . Frédéric Lebaron (2000) a montré que le changement générationnel et morphologique qu'ont connu les facultés d'économie à partir des années 1970, s'est traduit par la montée en puissance

progressive des économistes « néo-classiques » (« mainstream ») fortement influencés par le modèle pédagogique et scientifique des Etats-Unis, où ils ont parfois effectué des séjours « initiatiques », à beaucoup d'égard pas très éloignés de ceux qu'effectueront les fondateurs des « sciences de gestion » étudiées par M.-E.Chessel et F.Pavis (2001), de même que de nombreux spécialistes des sciences humaines et sociales à partir des années 1950 et 1960.

On retrouve des phénomènes comparables dans les pays latino-américains, marqués durant une première phase de l'après-guerre (les années 1950-1960) par le « structuralisme » et les théories de la dépendance (avec comme lieu symbolique la CEPAL), avant de connaître un mouvement relativement brutal de domination des théories « néo-libérales » issues des Etats-Unis, à nouveau fortement contestées depuis quelques années. Maria Rita Loureiro (1995) a décrit une telle dynamique dans le cas brésilien, où différentes institutions ont été en concurrence pour la définition légitime de l'économie. Dans le contexte du Mexique, Sarah Babb (2004) analyse un phénomène de « conversion » professionnelle et idéologique qui voit les économistes, initialement proches des thèses « structuralistes » ou « développementistes » de la CEPAL, en tout cas marqués par le nationalisme, remplacés dans les années 1980 et 1990 par des économistes « modernes », issus du modèle promu aux Etats-Unis, notamment à Chicago. Accédant à des positions de pouvoir politique (ministre des finances) ou « administratif » (gouverneur de la banque centrale), ils deviennent des modèles de trajectoire accomplie d'économiste, passant par l'université puis accédant à des postes politiques au niveau central.

2. La science économique américaine et le modèle de référence de « l'économie de marché »

2.1. Le modèle de l'économie de marché : une exportation américaine

Les recherches sur la professionnalisation de l'économie et son institutionnalisation comme discipline dans différents pays montrent à quel point les Etats-Unis ont eu dans ce domaine, surtout après la deuxième guerre mondiale, le statut de modèle de référence, en premier lieu au sein du monde développé capitaliste, ce qui a tendu à unifier l'espace autour d'une norme professionnelle dominante, en convertissant progressivement à cette norme les institutions académiques nationales dans différents pays et aires géographiques. Les Etats-Unis ont acquis cette position après avoir supplanté la Grande-Bretagne qui, avec la London School of Economics et l'université de Cambridge notamment, avait longtemps conservé une position dominante, alors que l'empire britannique était pourtant depuis longtemps sur le déclin. La deuxième guerre mondiale marque sur ce plan une césure claire, soulignée par A. Coats comme par de nombreux historiens de la

discipline, qui ont constaté à la fois un changement d'échelle et une rénovation notable des contenus disciplinaires et des *curricula*. Les innovations scientifiques et pédagogiques les plus largement diffusées, comme par exemple le regroupement pédagogique de savoirs sous les dénominations de « science économique » (« *economics* »), et à l'intérieur des grands piliers (eux-mêmes subdivisés) que sont la « microéconomie », la « macroéconomie » et l'« économétrie », ont été le plus souvent réalisées - du moins sur une large échelle⁶ - aux Etats-Unis. L'économétrie, qui a connu une mise en forme « déductive » et formelle, liée à l'apparition d'une conception de l'inférence statistique et du « modèle aléatoire » impulsée par Neyman et Pearson (la référence ici étant un article de Trygve Haavelmo publié en 1944 et devenu la référence obligée en économétrie), devient une discipline centrale dans la légitimation scientifique de la science économique. L'économétrie, qui parvient à connecter théorie économique, statistique mathématique et des données quantitatives issues des appareils statistiques nationaux (Desrosières, 2000), se développe rapidement aux Etats-Unis, à la Cowles Commission plus encore qu'au National Bureau of Economic Research (plus « empiriste ») (Armatte, 2004).

Ce processus s'est opéré dans le contexte de la Guerre froide, comme l'ont montré divers travaux, comme ceux de Philip Mirowski (2001). Le lien entre institutionnalisation de la science économique et Guerre froide est sans doute d'autant plus fort que l'économie a été constituée comme un enjeu central de lutte idéologique *et* politique dès le sortir de la deuxième guerre mondiale (en particulier avec le plan Marshall, dont la dimension idéologique a été bien décrite par Boltanski, 1981). L'adoption d'une « économie de marché » par un pays, selon une terminologie politique aux enjeux multiples, signifie alors l'intégration symbolique et matérielle dans un ordre occidental désormais incontestablement dominé, à la fois politiquement, économiquement, et symboliquement, par la puissance américaine.

La place centrale attribuée à la notion de marché dans l'enseignement de l'économie est elle-même liée à la position dominante occupée par les Etats-Unis dans l'ordre politico-économique de l'après-deuxième guerre mondiale, position décrite par de nombreux travaux « néo-institutionnalistes » en économie politique internationale ; il faut rappeler, à la suite des analyses de Norbert Elias, le caractère central de la concurrence entre les Etats-Unis et l'Union soviétique, incarnation de la « planification » centralisée, c'est-à-dire paradigme de l'opposition radicale au « marché ». L'après-guerre met en effet aux prises au niveau mondial deux Etats associés à deux modèles concurrents d'organisation sociale de l'économie : celui du *marché*, caractérisé par la fixation « libre » des prix,

⁶ Les premières occurrences des mots « économétrie » et « macroéconomie » sont européennes, mais c'est bien aux Etats-Unis que l'usage pédagogique de ces expressions semble s'être le plus fortement diffusé et institutionnalisé après la deuxième guerre mondiale. Des travaux sur l'histoire de l'enseignement des différentes sous-disciplines et de la constitution du « canon » scientifique sont encore à mener.

la concurrence et la propriété privée des moyens de production (avec le thème de la « décentralisation » des décisions prises par les acteurs privés et publics), et celui du *plan*, défini à la fois par la fixation administrative des prix, la monopolisation étatique et la domination exclusive de la propriété publique ou « collective ». La plupart des pays, développés ou non, se situent alors quelque part entre un modèle dominé par le marché (américain) et un autre dominé par la planification centralisée (soviétique), empruntant des traits à tel ou tel, l'équilibre entre l'un et l'autre évoluant dans le temps.

« La science économique » étant autant normative et prescriptive que positive et descriptive comme l'a montré François Simiand dans plusieurs textes (Simiand, 2006), la référence au marché est elle-même constamment ambivalente, puisqu'elle renvoie à la fois à la place objective occupée par les « mécanismes de marché » dans les économies contemporaines et à leur valorisation idéologique en tant que « solutions » efficaces face à des problèmes d'organisation économique (production, échange, répartition).

2.2. L'adhésion différenciée au « néo-libéralisme » aux Etats-Unis et dans le reste du monde

Le statut déclinant des références au *plan* dans les pays où il avait été plus ou moins fortement valorisé (dans les pays de l'Est en premier lieu, mais aussi en France, en Inde, dans les pays latino-américains et, plus largement, dans de très nombreux pays en développement qui avaient adopté des orientations développementistes) dans la période postérieure aux années 1980 illustre le parallélisme existant entre la légitimité politico-économique d'une institution et son statut au sein de l'enseignement académique en économie. Si le plan n'existe plus dans de nombreux pays anciennement décrits comme « à économie planifiée », sa quasi-disparition de l'enseignement au profit de la microéconomie « moderne » et des « sciences de gestion » témoigne ainsi surtout de la dépendance des contenus enseignés à l'égard des normes politico-économiques dominantes d'une période. Le renforcement de la référence au marché comme mode le plus efficient d'allocation des ressources est lié à la crise des politiques macroéconomiques « keynésiennes » et des politiques d'inspiration socialistes autant qu'à l'effondrement du système soviétique de planification centralisée. Cette orientation que l'on qualifie, à tort ou à raison, de « néo-libérale », est toutefois inégalement présente dans l'enseignement économique américain lui-même : à Chicago, elle est beaucoup plus présente qu'à Harvard ou même qu'au Massachusetts Institute of Technology (MIT), comme l'ont montré, dans une enquête sur la formation à l'économie aux Etats-Unis datant des années 1980, Arjo Klamer et David Colander (1990). Leur travail, fondé sur le dépouillement de questionnaires et sur des entretiens avec des étudiants, montre à quel point les orientations

économiques des étudiants américains sont diverses selon les institutions, même au sein des universités les plus réputées ; elles ne sont pas le résultat mécanique d'un enseignement universel qui serait identique sur tout le territoire américain, mais elles prennent corps dans un environnement éducatif, politique, culturel, qui leur donne sens. Les auteurs de référence de l'économie ne sont ainsi, par exemple, pas les mêmes dans les différentes institutions. L'enrôlement des étudiants dans une forme d'idéologie promouvant les bienfaits universels du marché, au moment où les politiques publiques se déplacent très nettement vers les orientations promues par les tenants du néo-libéralisme, en premier lieu en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, apparaît cependant comme une tendance lourde durant les années 1980-1990.

Le basculement des pays « socialistes » vers l'économie de marché lors de la décennie suivante illustrera et renforcera simultanément ce processus de conversion généralisé au « marché » (comme le montrent les travaux de Caroline Dufy, 2008 et ceux de Nathalia Chmatko, 2002). A la Higher School of Economics de Moscou créée sous l'influence d'acteurs politiques proches de Boris Eltsine au début des années 1990, l'enjeu était par exemple, dans un premier temps, de former les futurs enseignants à la science économique occidentale en faisant venir des professeurs d'économie anglo-saxons, puis de mettre les enseignements locaux aux normes occidentales, en assurant en particulier des formations standard de microéconomie et de macroéconomie⁷. La complexité institutionnelle de la transition de l'économie russe vers l'économie de marché explique que le triomphe d'une science économique universelle n'ait toutefois pas été sans limites, comme le montre la présence dans les cursus de la Higher School of Economics de Moscou de la sociologie économique et des courants institutionnalistes. La concurrence de la gestion (voir *infra*) met aujourd'hui partiellement en cause le succès de ces disciplines (micro, macro, économétrie) initialement tournées résolument vers le marché et l'Occident (en particulier les Etats-Unis). Le retour en Russie à un Etat fort sous l'impulsion de Vladimir Poutine a contribué également à la résistance, au sein des universités, de traditions « hétérodoxes » assez diverses (marxistes, chrétiennes orthodoxes, etc.), qui avaient été marginalisées au début de la « transition » vers l'économie de marché. Le même phénomène de dualisation de l'espace de l'économie entre un pôle « américanisé » et un pôle « national » se produit dans de nombreux pays : nous avons évoqué plus haut le cas de la France et celui de l'Amérique Latine, mais on peut aussi évoquer celui de l'Allemagne, lieu d'une forte tradition institutionnaliste (notamment en économie du travail), ou celui des pays scandinaves, à la fois « américanisés » et en même temps souvent « critiques », où restent vivaces des foyers d'orientations socialiste ou marxisante. Ce phénomène caractérise bien les situations de domination transnationale.

⁷ Des entretiens ont été réalisés par l'auteur, en 2000 puis en 2007, avec des responsables de la Higher School of Economics de Moscou.

L'anglais s'est, parallèlement, imposé comme la langue unique des économistes professionnels (tournés vers l'espace international). Cette domination de l'anglais est, en économie, indissociable de la domination du monde anglo-saxon et de ses normes d'excellence scientifique, mais aussi de sa « culture » et son rapport particulier au capitalisme et à l'entreprise. Produit d'un impérialisme symbolique, l'usage de l'anglais se diffuse ainsi à tous les niveaux des cursus dans de nombreux pays, et contribue ainsi à l'effondrement des marchés nationaux « protégés » liés à la pratique des langues nationales et à tout un système d'institutions et de conditions contextuelles. Le recours à la bibliométrie comme technique d'évaluation de la recherche, elle-même fortement centrée sur le monde anglo-saxon, s'est très rapidement diffusé en économie (plus rapidement que dans les autres sciences sociales), ce qui a contribué à ce processus d'imposition linguistique, les revues « internationales » étant le plus souvent anglophones. La domination politique et économique des Etats-Unis n' « explique » pas la domination de la « science » de l'économie : c'est, de façon plus complexe, un ensemble de processus d'imposition symbolique qui font de l'espace états-unien l'univers de référence de l'ordre marchand, sur lequel est centrée la discipline. La domination de l'anglais, qui existe dans l'ensemble du champ scientifique, est ainsi renforcée en anglais par une domination culturelle spécifique.

Les recherches menées par Yves Dezalay et Bryant Garth sur les « guerres de palais » internationales au sein des classes dirigeantes font apparaître le rôle moteur qu'y jouent les économistes, et le lien étroit entre ces situations et le projet impérial spécifique des Etats-Unis, qui se réalise en premier lieu par l'exportation du droit des affaires et du droit de la concurrence américains. L'exportation de la science économique étatsunienne dans sa version néo-libérale triomphante, surtout à partir des années 1980 et 1990, ne peut ainsi être isolée de celle du droit ou d'autres produits symboliques de grande consommation, dans un contexte de mondialisation des luttes de concurrence au sein des « élites » dirigeantes : à travers elle ce sont les classes dirigeantes transnationales américanisées qui étendent leur domination sur le reste du monde (comme le montrent aussi les recherches d'Anne-Catherine Wagner sur le rapport à la « mondialisation » de certains groupes professionnels dominants : Wagner, 2007). Ce processus est particulièrement visible dans les contextes latino-américain ou asiatique, étudiés par Y. Dezalay et B. Garth (2002), qui ont montré que ce processus est indissociable des conditions particulières de la construction des Etats-nations dans cette région et de l'arrivée d'élites « modernisatrices » tournées vers les Etats-Unis. Dans des travaux portant sur les dirigeants de banques centrales (gouverneurs, sous-gouverneurs, membres de conseil), F. Lebaron a montré, dans le même esprit, que prédominent, parmi les cursus à l'étranger qui sont nombreux chez les étudiants d'origine latino-américaine, les

cursus de science économique effectués aux Etats-Unis, lesquels contribuent à la production d'un modèle standardisé de dirigeant de banque centrale formé à la science économique nord-américaine. Même en Allemagne, où une tradition nationale « ordo-libérale » a beaucoup contribué à la formation d'une doctrine monétaire et macroéconomique originale, l'influence du « monétarisme » américain devient très forte dans les années 1970, avec pour conséquence une contribution particulière de l'histoire allemande, puis européenne avec la Banque Centrale Européenne, au néo-libéralisme (Lebaron, 2006b).

3. La socialisation à l'économie et la construction de l'ordre marchand

L'une des contributions majeures de la sociologie économique a été, comme l'a bien mis en évidence P. Steiner (1999), de placer au centre de la construction de l'ordre marchand les croyances sociales qui le rendent possible et, plus encore, légitime.

Karl Polanyi a été l'un des premiers à mettre l'accent sur le rôle de la théorie économique dans les divers changements qui ont conduit à la formation d'une « société de marché » (avec la description du rôle de Ricardo et de Malthus). Loin d'aller de soi, le marché est une création idéologique qui s'incarne socialement dans des institutions et des dispositifs d'origine politique qui le font exister, comme dans le Royaume-Uni des années 1830.

L'école durkheimienne a tout particulièrement mis l'accent sur la contribution des représentations économiques, en tant que représentations collectives, au fonctionnement ordinaire de la vie économique elle-même (Steiner, 2005b). La fixation des prix de marché, par exemple, est le résultat de processus d'évaluation collective que l'on ne peut réduire à une sorte de loi mécanique, même conçue « toutes choses égales par ailleurs » ; les anticipations des agents dépendent de leurs croyances relatives au futur, ainsi que le montre bien F. Simiand ; la science économique, normative, contribue à faire advenir un certain état social qu'elle présente comme « optimal » plutôt qu'elle ne décrit et n'explique de façon positive les « lois » de l'histoire économique.

Dans une perspective relativement proche, des travaux plus contemporains font le lien entre l'apprentissage de catégories de perception et d'action liées à la science économique et la construction de marchés, la fixation de prix, etc. Les travaux qui mettent l'accent sur la dimension cognitive des processus marchands ne peuvent en effet ignorer la contribution des mises en forme savantes et techniques, et des dispositifs par lesquels se réalisent les opérations de marché (achat, vente, etc.). La notion de « performativité », issue des travaux de John L. Austin, est ainsi utilisée

par de nombreux auteurs pour décrire la contribution des discours et des croyances économiques à la formation et au fonctionnement de certains marchés (notamment, bien sûr, les marchés financiers). Dans leurs travaux récents, Michel Callon, Fabian Muniesa et un groupe de chercheurs développent par exemple une théorie générale de la « performativité » de la science économique qui lui accorde un important pouvoir créateur de réalité marchande, la sociologie étant conçue comme une description minutieuse des modalités de cette performativité, intrinsèquement liée à la mise en algorithme des marchés (Callon, 1998, MacKenzie, Muniesa & Siu, 2007 ; Callon, Millo, & Muniesa, 2007). Le présent chapitre ne prétend pas discuter la portée cette théorie générale, qui accorde beaucoup de place aux procédures de calcul automatisées et aux nouvelles technologies de l'information et de la communication ; notons simplement qu'elle est mise en cause par certains auteurs, comme P. Mirowski, qui y voient une extrapolation artificielle.

Il s'agit avant tout pour nous de montrer que l'on ne peut penser sociologiquement le marché sans penser sociologiquement la contribution de la science économique à l'existence du marché. Cette contribution est proche de ce que Pierre Bourdieu décrit, à propos de l'économie marxiste, comme « effet de théorie » (Bourdieu, 2002) : la théorie est une force sociale dès lors qu'elle modifie les pratiques, les institutions conformément à des représentations sociales légitimes dans un groupe particulier. Si les usages sociaux de la notion de « classe » doivent beaucoup à sa mise en forme politico-idéologique par le marxisme, ceux du marché sont indissociables de la formation de professionnels du marché, dotés d'une théorie du marché qu'ils s'attachent à « rendre vraie » par leurs actes. Plus largement, une posture réflexive impose de prendre les processus cognitifs comme objets sociologiques (Bourdieu, 2000).

3.1. Apprendre le marché ?

Si l'enseignement économique a pour fonction officielle la transmission de connaissances scientifiques sur l'économie, et la recherche en économie la production de connaissances savantes sur le monde économique, nombre d'économistes ont souligné les effets dérivés d'un apprentissage de l'économie : il agirait sur la constitution d'une représentation particulière, plus rationnelle, des mécanismes de marché, de leur fonctionnement et de leur légitimité. Il est certes difficile d'évaluer l'importance de cette « fonction latente » d'intériorisation de l'ordre marchand, mais divers travaux, notamment américains, attestent des conséquences concrètes de l'exposition aux enseignements économiques sur certains comportements ordinaires, notamment sur les actions ayant un rapport avec les « mécanismes de marché », leur légitimité, et sur la légitimité reconnue à la concurrence en tant que processus social générateur d'efficacité (pour une synthèse critique, Lebaron, 2003).

Des expériences sur les comportements d'investissement dans les biens publics (avec par exemple, les travaux de Marwell et Ames, 1981) ont montré l'existence d'une « manière économique » de se comporter, dont on peut penser qu'elle est au moins en partie liée à un certain type de socialisation scolaire. En favorisant la maîtrise cognitive des variations de prix impliqués par un certain état de l'offre et de la demande sur le marché, l'apprentissage théorique de l'économie fait des diplômés de cette discipline des « experts généralistes » de l'ordre marchand, aptes à concevoir des solutions de marché, à les diffuser et à les mettre en oeuvre au sein d'organisations publiques ou privées (Coats, 1993b). Mais cette capacité générique semble difficile à objectiver et à rendre visible. La maîtrise d'un discours (celui du marché, des prix, de l'*optimum*, etc.) n'implique pas la maîtrise pratique des règles de fonctionnement d'un marché, complexe enchevêtrement de compétences d'acteurs, de règles juridiques, de rapports de force politico-organisationnels... Ici, la part du « sens pratique » est évidemment fondamentale et la connaissance de l'ajustement de prix ne semble pas impliquer de façon évidente un comportement plus « efficace », l'efficacité étant elle-même difficile à mesurer. « If you're so smart, why ain't you rich ? » est une objection de sens commun assez couramment opposée aux économistes.

Le deuxième effet potentiel de l'enseignement économique sur les dispositions économiques est l'intériorisation de la « rationalité économique » - plus précisément d'une certaine définition sociale de la rationalité économique - en tant que caractéristique fondamentale du comportement individuel. Les comportements « maximisateurs » de fonctions-objectifs « économiques » sont loin d'être « naturels », comme l'ont montré les travaux d'anthropologie ou d'histoire économiques. La recherche du profit (pour le producteur ou le vendeur) ou de la « satisfaction » individuelle retirée de la consommation de biens et de services marchands, est légitimée et solidifiée par un enseignement qui pose que l'économie, voire la société, est avant tout régie par ce type de comportements, comportements reposant sur une visée consciente et justiciable d'un calcul. De ce point de vue, le développement de l'« impérialisme économique », c'est-à-dire de la tentative visant à étendre la portée des comportements maximisateurs de fonctions-objectifs économiques, voire plus précisément monétaires et/ou « marchandes », à l'ensemble des pratiques et actions sociales (comme les comportements démographiques, éducatifs, culturels, etc.), illustre la capacité de l'économie à transformer les catégories de perception et d'action individuelles sur une large échelle. De plus, cette démarche d'extension de l'emprise des raisonnements économiques obéit à une logique « performative », qui contribue à faire exister ce qu'elle énonce, avec le concours de l'extension parallèle des logiques managériales au sein des organisations privées et publiques.

3.2. L'affirmation des sciences de gestion et la science économique

L'enseignement de l'économie a partie liée avec celui des sciences de gestion et du management, qui connaissent un fort développement depuis les années 1970 dans tous les pays (pour la France, voir en particulier Fabienne Pavis, 2006 ; Le Gall, 2007). L'économie tend même aujourd'hui, avec par exemple les entreprises de développement du « market design », comme celle d'Alvin Roth (professeur d'économie et de business administration à l'université de Harvard), à façonner les marchés dans une optique instrumentale et à devenir elle-même une forme sophistiquée de « science de gestion », contribuant à brouiller un peu plus des frontières déjà rendues floues par le statut hybride de la finance et la montée de domaines comme la « théorie des organisations ». Tout un pan de l'économie se réclame dès lors à la fois d'un caractère « expérimental » et d'une capacité à transformer la réalité pour faire advenir le marché que la théorie met en forme ; c'est en particulier le cas de la théorie des jeux perçue comme source de raisonnements permettant de modéliser à l'infini les comportements et institutions de marché.

L'économie a donc aujourd'hui la prétention, comme la gestion, d'être une science tournée vers l'action économique, et cela même si cette dernière prend en général plus au sérieux les contraintes propres à l'action « située » au sein des organisations, qu'elles soient publiques ou privées. La rhétorique professionnelle des gestionnaires est sans doute plus ambiguë sur les frontières entre le savoir scientifique et l'action. Mais la distinction entre les deux disciplines devient aujourd'hui moins nette, dans la mesure où nombre d'économistes assument explicitement un rôle d'acteur de la création et de la réforme des marchés, dans un esprit plus proche de l'ingénierie que celui des branches de la gestion les moins « scientifiques » (marketing, gestion des ressources humaines, etc.). Le caractère « tourné vers l'action » de l'économie n'est pas en soi chose nouvelle, mais il s'agissait, jusqu'à une période récente, plus de contribuer à l'action publique, qu'à l'action privée ; c'est peut-être d'ailleurs la distinction entre les deux secteurs qui est devenue moins nette, notamment du fait de la diffusion des nouvelles techniques de management au sein du secteur public. La science économique est, de plus, dotée d'une plus forte légitimité savante : elle dispose, par exemple, d'un « Nobel », même s'il a été créé par une banque centrale et qu'il a couronné récemment des travaux relevant des « sciences de gestion », à travers la finance. En revanche, elle a une moindre visibilité auprès des acteurs dirigeants et plus largement des praticiens du champ économique. Dans les facultés d'économie et gestion, c'est la gestion qui semble aujourd'hui attirer le plus fortement des étudiants soucieux d'insertion professionnelle et de formation « en prise » avec la « réalité », au sens des contraintes propres à l'univers de l'entreprise marchande. La science économique enseigne la théorie pure du marché, modélise les comportements de marché, reconfigure les institutions là où la gestion forme à la pratique concrète du marché dans sa diversité

(comptabilité, finance, marketing, management...). Leur complémentarité peut donc aisément se muer en tension.

Ce double mouvement historique est relativement paradoxal, comme le montre bien F. Pavis (2006) dans son analyse de l'institutionnalisation académique, plus problématique, de la gestion. Définis comme « pragmatiques » ou « opérationnels », « empiriques » sans doute, mais aussi plus éclatés et moins solides, les savoirs et savoir-faire qui caractérisent les « sciences de gestion » apparaissent dans de nombreux cas comme des concurrents très sérieux des savoirs économiques formalisés et abstraits qui règnent en microéconomie ou en macroéconomie : ces derniers semblent avoir plus de mal à informer directement le réel, c'est-à-dire « la décision », que des savoirs qui « font corps » avec celle-ci. Les *textbooks* d'économie, notamment les traductions de l'américain qui se répandent sur les campus du monde entier surtout à partir des années 1990 (le « Varian », le « Blanchard-Fisher », le « Greene », etc.), décrivent toujours un monde imaginaire éloigné du « réel », auquel se réfèrent traditionnellement les praticiens de l'entreprise. A la fois proches et solidaires d'une même « culture de marché », ces savoirs distincts sont aussi deux modalités de perception et d'action sur l'économie qui se trouvent aujourd'hui objectivement confrontées dans la formation des élites économiques et politiques. Les regroupements pluridisciplinaires flous, par exemple autour de la notion de « risque » et de « science du risque », illustrent l'existence d'un vaste espace de concurrence, qui renvoie aussi fondamentalement à la concurrence entre les formations supérieures et au sein des élites. Michel Daccache (2006) montre ainsi le lien étroit qui s'établit entre les luttes de concurrence au sein du champ du pouvoir et du champ des grandes écoles et les luttes de pouvoir qui s'opèrent continuellement autour de la production d'un discours savant et d'une légitimité professionnelle centrée sur le risque (avec les *risk managers*).

De ce point de vue, les sciences de gestion disposent au sein des formations supérieures d'un fort atout symbolique, qui est leur très grande proximité culturelle avec le monde nord-américain, dont elles sont largement issues. M.-E. Chessel et F. Pavis (2001) ont ainsi montré dans leur recherche sur la Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion des entreprises (FNEGE) que la politique des « bourses FNEGE » (il s'agissait de bourses finançant des séjours de formation aux Etats-Unis), visant à former les futurs gestionnaires « modernes », s'est traduite par un très puissant mouvement d'importation en France de la légitimité des méthodes de management issues des Etats-Unis, mouvement qui a innervé ensuite l'enseignement supérieur, les grandes entreprises et les administrations. Alors que les Etats-Unis sont depuis longtemps constitués en modèle de transformation des organisations dans le sens de l'efficacité, les disciplines académiques qui sont issues de cette transformation bénéficient de leur capital symbolique prééminent. Comme l'observe

F. Pavis (2006), « grâce à l'expansion de ses effectifs d'universitaires titulaires, la gestion est devenue une très grosse discipline. Pour nourrir un tel marché académique, cette discipline utilitaire a donc réussi à produire une croyance au jeu universitaire. (...). L'affirmation savante et académique de la gestion, et donc la concurrence plus directe avec les sciences économiques, conduit à un certain brouillage des frontières disciplinaires ».

3.3. La dynamique sociale des études d'économie et gestion : un marché scolaire en position intermédiaire

La montée en puissance de l'économie se mesure au poids croissant, sur la longue durée, des filières économiques dans l'enseignement secondaire et supérieur. Si l'on inclut dans ces filières l'AES et la gestion, on observe bien en effet une « économicisation » du système éducatif secondaire et supérieur, qui semble correspondre à un mouvement mondial, même si celui-ci est difficile à établir à partir des statistiques internationales⁸.

En France, on a établi depuis longtemps la position intermédiaire de l'économie universitaire (Administration Economique et Sociale, sciences économiques et gestion) dans la hiérarchie sociale du recrutement, mesurée, par exemple, par la proportion d'étudiants originaires des professions libérales et cadres supérieurs. Cette position, qui semble contredire l'idée d'une culture économique de plus en plus dominante au sein des élites, masque une très forte hétérogénéité interne. Les études économiques couvrent l'ensemble de l'espace du recrutement social des formations supérieures. Elles forment certes de plus en plus un *marché* (d'autant que les logiques de concurrence y sont renforcées par les politiques publiques), comme nous l'avons vu plus haut, mais un *marché* très fortement hiérarchisé et différencié.

3.4. Le succès social de la finance

On peut se demander si ce n'est pas uniquement du fait de la montée en puissance des raisonnements et compétences « financiers », c'est-à-dire liés à l'explosion quantitative des marchés financiers à partir des années 1970-1980 décrite par de nombreux travaux économiques, que les savoirs proprement économiques n'ont pas encore été complètement marginalisés par les savoirs managériaux, la finance se situant à l'intersection des deux disciplines et constituant un fort enjeu de concurrence entre elles. La science économique peut en effet être décrite comme étant très

⁸ Les données de l'OCDE regroupent « sciences sociales, commerce, droit et services. Il est donc difficile de déterminer la part de la croissance de cette catégorie qui revient aux filières économiques *stricto sensu* : 37,1 % en 2006 pour les formations « tertiaires de type A », en progression, et plus de 45 % aux Etats-Unis (OCDE, 2008, p. 93). Pour une synthèse sur la montée tendancielle des formations « économiques » : voir Lebaron, 2000.

directement en phase avec l'expansion des « marchés financiers » au sein des sociétés capitalistes développées à partir des années 1970 et surtout 1980 : mathématisée, promouvant un calcul rationnel « intertemporel » sophistiqué constitué comme une forme d'action économique légitime, elle semble spontanément ajustée à un univers qui possède des caractéristiques proches et a été imprégné par des discours et modèles savants issus de la science économique, comme le montrent d'ailleurs les travaux sur la « performativité » évoqués plus haut.

Dans le contexte de « financiarisation » de l'économie, le succès de la science économique qui s'impose dans les cursus de nombreuses écoles d'élite à partir des années 1970 et surtout 1980, apparaît de fait étroitement lié aux relations existant entre les « savoirs de la finance » et « la science économique ». Sur les marchés financiers, la science économique appliquée non seulement produit une interprétation du réel, mais, aussi, informe très directement les pratiques et les institutions. On pouvait lire sous la plume de Peter Bernstein dans un ouvrage apologétique consacré à l'invention de la finance moderne : « Ces marchés sont des merveilles du système capitaliste que le monde entier désire imiter. Le crépitement des ordinateurs et le grondement du parquet sont les sons d'une grande bataille, dans laquelle les investisseurs sont en compétition les uns contre les autres pour déterminer qui pourra acheter au plus bas et qui pourra vendre au plus haut. Sur aucun autre marché (...) la concurrence n'est aussi libre, vigoureuse et efficace que sur les marchés financiers. Sur aucun autre marché les prix ne communiquent autant d'information sur ce que les gens achètent ou vendent. Harry Markovitz lui-même, lors d'un discours récent à ses étudiants, a rappelé : « Si l'on considère que la main invisible est maladroite, sans cœur et injuste, elle est toujours plus adroite et impartiale qu'un comité central de planification » (Bernstein, 1995, p.303).

C'est en tout cas la science économique moderne qui fournit les légitimations les plus courantes des développements majeurs de la finance en tant qu'institution sociale : globalisation, flexibilité des changes, marchés dérivés, etc. Ces développements ont donné lieu à l'attribution de plusieurs « prix de science économique en mémoire d'Alfred Nobel ». Inversement, c'est de l'économie politique « critique », sous ses diverses formes, que provient sans doute sa contestation la plus forte : les économistes « critiques » se regroupant en premier lieu autour de la dénonciation des effets et méfaits de la financiarisation des économies occidentales, source majeure d'inégalités et d'instabilité. Les travaux sur la diversité des capitalismes font apparaître la domination historique du capitalisme anglo-saxon, précisément caractérisé par l'hégémonie de la finance et cette thématique a encore gagné en visibilité durant la crise financière de 2007 et 2008 (voir notamment les recherches de l'école de la régulation en France, Amable, 2005).

En France, l'évolution d'une école comme l'Ecole Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique fournit une illustration de ce que l'on peut appeler la « conversion à la finance » des élites sociales et scolaires (Lebaron, 2000) : à partir des années 1980, cette école publique, qui formait principalement des statisticiens d'Etat (avec l'INSEE et ses satellites) et des statisticiens-économistes proches de l'administration publique, s'est tournée résolument vers la formation de professionnels de la finance de marché (traders notamment), qui sont dès lors placés en concurrence avec les élèves des grandes écoles de commerce, comme l'école des Hautes études commerciales (HEC) ou l'Ecole supérieure de sciences économiques et commerciales (ESSEC), mais aussi avec ceux d'autres écoles d'ingénieurs entraînées dans le même mouvement. Malgré une tentative de réforme impulsée par des économistes convertis à la gestion, l'ENSAE échoue à se tourner vers l'ensemble des branches des sciences de gestion ; elle maintient dès lors son ancrage dans l'économie formalisée, en liaison étroite avec les débouchés de type financier (dans les banques, sociétés d'assurance, et autres institutions financières), qui sont alors particulièrement nombreux et extrêmement lucratifs (notamment du fait de la montée rapide des primes principalement dans les « salles de marché » ainsi que le souligne Godechot, 2008).

Dans tous les cas, la place des enseignements microéconomiques et statistiques a pris de l'importance au détriment de ceux de macroéconomie et de politique économique, au fur et à mesure que le marché du travail des professionnels de la finance s'élargissait et se différenciait. Associée aux enseignements théoriques de microéconomie, la finance est à la fois une discipline académique et un secteur professionnel très fortement structuré par la référence au marché. Les recherches d'Olivier Godechot (2005) sur le monde des *traders*, et, plus largement, l'ensemble des « études sociales de la finance » montrent que cette dynamique sociale contribue à la formation d'une élite économique salariée, caractérisée à la fois par sa jeunesse, son fort niveau de capital scolaire et son investissement dans un *éthos* du travail très spécifique, associée à la valorisation des nouvelles technologies de l'information. Le contexte de la crise des « subprimes » pose aujourd'hui crûment le problème de la perpétuation de ce modèle de dynamique sociale « vertueuse » (du moins pour les intéressés), fondée sur une insertion particulièrement favorable des détenteurs de ressources scolaires rares, celles-ci fonctionnant comme des *signaux* sur le marché du travail hautement qualifié. Profitant de la mise en cause des acteurs traditionnels et moins diplômés (la corporation des agents de change notamment, dont les vicissitudes ont été étudiées par Paul Lagneau-Ymonet (2007)) qui peuplaient la « place de Paris » et étaient adossées à l'Etat, les nouveaux entrants mobilisent l'informatique, de nouveaux réseaux sociaux et professionnels et des dispositions rationalisatrices, sinon rationnelles, forgées dans l'apprentissage d'une science

économique désormais débarrassée des controverses éthiques ou politiques sur la légitimité du marché.

4. La dimension politique de la formation économique

Il est nécessaire d'examiner plus avant le lien étroit existant entre la formation économique et les transformations de l'Etat et du champ politique, et cela d'autant plus que, comme nous l'avons vu, le marché est une catégorie politique autant qu'économique, dont la légitimité même varie selon les périodes et les contextes sociaux. Un courant de recherches en sociologie et histoire politique, proches de la sociologie et de l'histoire économiques, a ainsi renouvelé durant les dernières années la compréhension de la montée en puissance des porteurs de savoir économique au sein de l'univers politico-administratif. Ce phénomène prend des formes variables selon les périodes et les pays, mais il tend dans tous les cas à délégitimer le pouvoir législatif (celui des élus), au profit d'autres formes d'autorité politique, plus centrées sur l'expertise indépendante et rationnelle procurée par la science économique.

4.1. Un personnel politique rationalisateur ou la montée de l'expertise économique d'Etat

Un autre vecteur de la construction d'un ordre symbolique aujourd'hui clairement centré sur le marché est la formation d'un personnel politique et administratif de plus en plus fortement influencé par l'apprentissage de l'économie et, à travers celui-ci, par la socialisation aux « mécanismes de marché », ce qui passe par la familiarisation avec certaines catégories de perception et d'action légitimes.

Ce processus renvoie tout d'abord à la montée de l'expertise au détriment d'autres formes de légitimité, phénomène de longue durée, lié à la transformation historique de l'Etat, qui bouleverse l'ensemble des structures de domination. Ce processus s'effectue au détriment des cultures juridiques et administrative classiques et de la conception traditionnelle de la légitimité patronale, dérivée de représentations religieuses, enracinée dans la référence au passé et à l'héritage, par ailleurs remise en cause à l'intérieur de l'ordre de l'entreprise par les « organisateurs » scientifiques (Taylor) et les « cadres » formés au *management*. La culture juridique est, cependant, loin d'être unifiée et elle a tendu à se rapprocher de la science économique « moderne », notamment sous l'effet de courants académiques nord-américains, tels que le mouvement « law and economics », et de la progression du droit des affaires, en particulier du droit de la concurrence (légitimé par exemple par la construction européenne).

Des recherches sociologiques menées sur les transformations du champ politique et du champ administratif font ainsi apparaître une tendance à la substitution partielle des savoirs juridiques ou administratifs, menacés d'obsolescence ou simplement fortement concurrencés par des savoirs plus clairement économiques, ceux-ci se répartissant eux-mêmes entre savoirs et diplômes managériaux proprement dits (sciences de gestion, écoles de commerce, Masters in Business Administration) et les savoirs économiques (macroéconomie, comptabilité nationale, économétrie, microéconomie), les frontières entre ces deux sous-ensembles étant relativement floues. Ce processus historique s'est traduit par la création et/ou l'expansion d'institutions publiques centrales comme, en France, le commissariat général du Plan, le Service des études économiques et financières (SEEF) qui deviendra ensuite la Direction de la Prévision (DP), décrits par divers travaux historiques (en premier lieu dans le travail fondateur de François Fourquet sur les « comptes de la puissance », 1980), la statistique publique nationale (INSEE et services statistiques des ministères), d'institutions internationales vouées au pilotage de l'économie mondiale (Fonds monétaire international, Banque mondiale, Organisation pour la coopération et le développement économiques, etc.), de nombreuses agences administratives à tous les niveaux d'action publique. Solidaire de ces créations, la représentation de l'action publique comme « pilotage », avec la métaphore du « tableau de bord », s'impose dans la deuxième moitié du vingtième siècle, de même que le langage de la « comptabilité nationale » (PIB, déficit budgétaire, déficit commercial, etc.) et, plus largement, de la macroéconomie (masse monétaire, inflation, etc.).

Dans son travail sur la naissance de la cinquième République, Delphine Dulong (1997) relie la naissance en 1958 d'un pouvoir exécutif fort incarné par le général de Gaulle et la montée en puissance des « technocrates » ou des élites « modernisatrices », qui travaillent dans différents secteurs à substituer à l'amateurisme des élus, la compétence experte (parfois légitimée par le passage en cours de formation ou de vie professionnelle par les Etats-Unis) de professionnels formés à la rationalité économique moderne, selon un schème qui se diffuse très largement. Si ce mouvement s'inscrit historiquement dans la perspective de la « rénovation » du libéralisme initiée à la fin des années 1930 qu'a décrite par François Denord, les référents dominants durant cette période sont la « planification » (conçue comme indicatrice et articulée au marché), et un certain « volontarisme » politique (incarné par les politiques macroéconomiques de « fine tuning » pratiquées après la deuxième Guerre mondiale, notamment, par la direction du Trésor plus encore que par la planification elle-même, qui sera lentement marginalisée au sein du champ administratif). La figure de l'entrepreneur moderne y est aussi centrale, comme dans le secteur agricole dont la « modernisation » fait advenir l'agriculteur capitaliste au détriment du paysan. La figure du

« cadre » étudiée par Luc Boltanski (1982) participe d'une nouvelle vision de l'activité économique beaucoup plus fortement adossée aux savoirs et aux titres scolaires, dont le contenu est largement issu du monde américain.

La modernisation impulsée par l'Etat contribue ainsi à la transformation managériale du capitalisme, comme dans le cas souvent évoqué (notamment par Boltanski) des « missions de productivité » du Plan. La notion de « productivité » est en effet l'un des éléments d'un processus global de transformation de l'organisation et des comportements économiques dans le sens d'une rationalisation. Au niveau des institutions centrales de l'Etat, la comptabilité nationale (Fourquet, 1980) incarne « médiatiquement » le succès d'une perspective « macroéconomique », alors que dans le champ politique, un groupe d'acteurs (mendésistes, « deuxième gauche », etc.) se font les promoteurs du recours à la « planification démocratique » et à un Etat susceptible d'éclairer le chemin de l'ensemble de la société. Le discours sur le « retard français », analysé à propos de la recherche, de la compétitivité et de l'innovation par Julie Bouchard (2008) à partir d'un corpus de textes du Commissariat Général du Plan, se répand tout particulièrement dans les années 1960, et devient au fil du temps de plus en plus « géocomparatif » et statistique.

Le contenu des savoirs et savoir-faire économiques valorisés au sein du monde politique et administratif a ainsi graduellement évolué depuis la seconde guerre mondiale, en France comme dans de très nombreux pays : à l'origine, dans le prolongement du conflit global et de ses conséquences idéologiques planétaires, la vision du monde portée, à des degrés bien sûr variables selon leur position dans le champ politique, par les acteurs politiques ou bureaucratiques centraux s'est trouvée de plus en plus nettement fondée sur la recherche sans limite de la compétitivité et sur les dynamiques de concurrence entre acteurs, institutions et territoires mesurées à l'aide d'outils quantitatifs. L'introduction de plus en plus massive des sciences de gestion dans les cursus administratifs et politiques a parallèlement accompagné le déplacement des enseignements de science économique vers la microéconomie et l'entreprise. On observe aussi cette tendance dans la formation et les représentations des journalistes économiques étudiés par Julien Duval (2004) : de plus en plus souvent formés à l'économie et au management, ceux-ci imposent une vision du monde plus « économicisée » et centrée sur l'unité sociale qu'est l'entreprise, prolongeant implicitement la vision managériale dominante (voir en particulier les données biographiques issues du *Guide des journalistiques économiques*). Un ensemble de dynamiques convergentes semblent contribuer à miner la légitimité de l'action politique au profit de l'action managériale.

Avec la planification, la comptabilité nationale, la macroéconomie, les savoirs typiques ou du moins

les plus légitimes de l'acteur politique ou administratif (le lien entre les deux étant alors très étroit) avaient pour point commun de ne pas mettre au premier plan l'universalité des processus marchands, mais au contraire de « sur-valoriser » la capacité des politiques publiques à appréhender globalement et surtout à transformer - plus ou moins fortement - l'ordre économique et social. C'est en particulier le cas en France, du moins autour de 1945-1947 puis dans les années 1960, mais aussi dans de nombreux pays en développement, comme le soulignent des travaux qui convergent sans ambiguïté autour de ce « récit » de la transformation des politiques publiques après-guerre. Les inspirations marxiste, socialiste, keynésienne mais aussi « néo-libérale » se concurrençaient fortement dans les franges les plus tournées vers l'action publique, mais elles étaient toutes solidaires d'une croyance très forte dans les vertus « rationalisatrices » et transformatrices de l'action publique, croyance probablement liée à la nécessité de « reconstruire » un monde détruit par la Guerre. Le champ économique était souvent conçu comme un système plus ou moins complexe, mais largement « malléable » par l'action politique, parce que doté de lois sur lesquels le politique pouvait agir de façon centralisée ou plus locale pour parvenir à des objectifs définis, au moins partiellement exogènes. Cette capacité de l'action publique à transformer « de l'extérieur » l'ordre marchand pouvait s'accompagner de la perspective d'un changement systémique visant à terme au « dépassement » de celui-ci, qu'incarnait le « socialisme » sous ses multiples formes (avec à l'extrême le volontarisme « marxiste-léniniste » dotant la classe ouvrière de la capacité à transformer radicalement l'ordre économique et social pour faire advenir une société sans classe en s'appuyant sur une économie centralement planifiée). Selon les pays et les traditions, le degré d'efficacité associé dans les représentations dominantes aux politiques publiques est resté extrêmement variable, mais l'acteur politique ou administratif formé à l'économie dans l'après-guerre se réclamait très souvent d'une rationalité supérieure à celle des acteurs de marché (fussent-ils des *managers* tournés vers l'innovation), d'essence « technocratique » si l'on veut. Si les entreprises devaient rechercher la « compétitivité », cette démarche « rationalisatrice » résultait avant tout selon ces représentations d'un mouvement d'ensemble, systémique, dans lequel l'impulsion étatique, y compris lorsqu'elle visait à l'importation du *management*, restait essentielle.

4.2. Dé-légitimation de l'action publique et rationalisation marchande

Depuis la fin des années 1970, l'action publique dans le domaine économique a perdu, dans les discours politiques et bureaucratiques, son caractère d'évidence au profit d'une croyance diffuse dans les vertus intrinsèques du marché, de la concurrence, et du *management* privé, auquel le politique servirait plutôt désormais d'adjuvant et de support, quand il n'est pas purement et simplement disqualifié comme un « frein » et un « archaïsme » : la notion de « planification », mais

aussi dans une certaine mesure celle de « politique macroéconomique », se sont en partie vues contrecarrées ou disqualifiées par l'idée de plus en plus répandue d'une impuissance relative du politique, de l'Etat, notamment du fait de la « mondialisation » des marchés. Ceux-ci apparaissent comme une force quasi-naturelle, face à laquelle « l'adaptation » (par l'intégration des logiques concurrentielles) apparaît désormais comme l'unique solution.

Dans certains travaux de science économique, comme ceux de Finn Kydland et Edward Prescott sur les politiques monétaires (travaux qui ont été consacrés par le « prix de science économique en mémoire d'Alfred Nobel »), cette impuissance se cristallise sous la forme d'une opposition entre les « politiques discrétionnaires », censées menacer la stabilité et l'efficacité de l'ordre économique par leur soumission irrationnelle à des intérêts particuliers, et l'adoption de « règles » de l'action publique, fondées sur une rationalité supérieure, qui est *in fine* celle de la science économique : progression régulière de la masse monétaire, insensibilité aux pressions inflationnistes, etc. On retrouve dans ce processus la dé-légitimation du pouvoir législatif décrite par D. Dulong à propos de la cinquième République, mais cette fois au profit d'agences « indépendantes » nourries à la science économique et non à celui d'un « exécutif » fort, lui aussi disqualifié car considéré comme source d'arbitraire et de distorsion potentielle des mécanismes de prix. Le *public choice*, en tant que mouvement intellectuel américain, a fortement nourri cette disqualification des acteurs bureaucratiques, définis comme des maximisateurs de dépense publique et de pouvoir, éloignés de la représentation idéalisée de la recherche d'un intérêt général supérieur aux égoïsmes individuels.

La formation à l'économie des acteurs politiques et administratifs s'est, dans le même mouvement historique, nettement déplacée vers un espace de références issues du secteur marchand, qui font des écoles administratives des variantes publiques de *business schools*. Dans ce nouveau cadre, l'action publique vise uniquement à créer un contexte juridico-institutionnel favorable à l'expansion des marchés et à la constitution d'entreprises concurrentielles « compétitives », en limitant l'introduction d'objectifs sociaux ou politiques tels que la réduction des inégalités économiques et sociales, l'aménagement du territoire, la cohésion sociale et territoriale, etc. La « stratégie de Lisbonne » adoptée par l'Union européenne illustre ce mouvement, même si sa rhétorique reste ambiguë puisqu'elle prétend assurer la cohésion sociale de l'Europe et intègre des segments de rhétorique sociale-démocrate. Isabelle Bruno (2008), dans une perspective inspirée par les travaux d'Alain Desrosières (2000), montre que cette stratégie politique européenne repose avant tout sur la légitimation d'une nouvelle forme de gouvernance, dans laquelle la comparaison des performances (le « benchmarking ») est un instrument de mise en concurrence des territoires, qui sont soumis à une norme qu'ils sont conduits à atteindre par l'incitation plutôt que par la contrainte centrale. Le

dispositif même manifeste l'adhésion à une vision managériale de l'action publique. Même si des objectifs sociaux restent affichés, ceux-ci sont secondaires par rapport à l'objectif de créer « l'économie la plus dynamique et la plus compétitive du monde ». On est confronté à une hybridation particulière de la rhétorique social-démocrate, centrée sur l'Europe sociale, et du credo néo-libéral.

Le « consensus de Washington » a été l'expression au sein des institutions internationales (Dezalay & Garth, 1998) de la montée en puissance incontestable des « solutions de marché », qui vont de politiques budgétaires et monétaires « orthodoxes » à la privatisation massive des services publics et l'intégration au marché mondial des capitaux. Les effets de ces politiques en matière d'instabilité économique et financière, et d'inégalités sociales, ont contribué à une perte de crédibilité progressive de ces « solutions », tout particulièrement depuis le début de la crise des « subprimes », mais celles-ci continuent de constituer le cadre épistémique dominant des politiques publiques au niveau mondial. L'interprétation de ce « consensus » comme produit d'une « communauté épistémique » relativement homogène, structuré en réseaux de politique publique, domine les recherches néo-institutionnalistes sur le sujet. Les analyses critiques de Joseph Stiglitz ont montré à quel point ce consensus dominant a pu conduire à des orientations de politique économique aux effets sociaux non voulus et, à terme, à un relatif discrédit du « consensus de Washington » et des institutions de Bretton-Woods dans de nombreux pays.

Au sein des organisations étatiques, la conception de l'administration publique subit les conséquences de l'imposition de nouvelles catégories scientifiques issues de la science économique et de la gestion : le « new public management » a pour but de rapprocher les fonctionnements organisationnels étatiques de ceux des entreprises du secteur marchand, supposés être plus efficaces, par l'introduction d'évaluations externes, de processus d'individualisation, d'incitations et de mise en concurrence, qui sont l'application concrète du modèle « principal / agent »⁹. On en a vu la traduction dans le secteur de la santé, de plus en plus fortement dominé par les raisonnements économiques (Benamouzig, 2005 ; Pierru, 2007) ; le secteur éducatif est soumis au même type de logique. Plus largement, les secteurs sociaux caractérisés par des formes de désintéressement sont visés par l'application de critères de « performance » issus du monde de l'entreprise. Plutôt que d'introduction du marché, on parle alors très souvent dans le monde anglo-saxon de « quasi-marché », l'idée étant bien de créer des mécanismes analogues aux mécanismes marchands, dans un contexte qui ne l'est pas. La recherche scientifique en tant qu'institution est tout particulièrement visée aujourd'hui par ce processus d'économicisation généralisée.

⁹ Parmi les nombreux travaux portant sur la réforme de l'Etat issue de l'application de théories économiques et managériales, voir Vinokur, 2005, Normand, 2005.

La science économique fournit ainsi une légitimation à des institutions publiques qui sont désormais avant tout adossées aux logiques de marché et dont, réciproquement, elles constituent le support institutionnel indissociable, dans un esprit fidèle aux canons historiques du « néo-libéralisme ». L'exemple des banques centrales « indépendantes » (des acteurs politiques), mais adossées aux « marchés financiers », illustre bien cette nouvelle fonction de l'action publique, fortement imbriquée dans l'ordre marchand (Lebaron, 2006b). Garantes du bon fonctionnement des marchés financiers, les banques centrales interviennent activement sur ceux-ci par la « mise à disposition de liquidités », quand ceux-ci montrent de graves signes de faiblesse, comme en 2007 et 2008 avec la crise des « subprimes ». Leurs acteurs sont socialement définis comme « apolitiques » et leur légitimité repose en dernier ressort sur leur statut d'experts rationnels. Les banquiers centraux résistent à toute forme de politisation de l'action publique, c'est-à-dire à la recherche d'objectifs qui s'écartent de ceux, très spécifiques, des banques centrales, et contre-attaquent lorsque les acteurs politiques mettent en cause leur légitimité.

Une entrée qui permet d'objectiver cette montée en puissance de la référence économique est celle des indicateurs utilisés pour définir les objectifs des organisations, donc leurs fonctions sociales manifestes ou officielles : si l'on admet que l'espace des indicateurs utilisés est hiérarchisé et structuré, la domination accrue de certains indicateurs économiques à tous les niveaux illustre la domination croissante des critères issus de l'univers marchand. Les critères financiers surplombent l'ensemble des organisations marchandes, y compris industrielles ou commerciales, celles-ci étant dominées par des critères de rentabilité issus du secteur financier. Ces mêmes critères exercent une forte pression sur l'ensemble des secteurs sociaux, y compris ceux qui résistaient jusque là à l'application de critères et de normes marchandes, comme les univers culturels, l'administration éducative, sanitaire, sociale, etc., par l'entremise de politiques publiques rationalisatrices et visant à contrôler l'efficacité de la dépense publique.

Enfin, on peut évoquer le développement récent d'un marché de l'expertise économique (« think tanks »), là encore sur le modèle américain, que l'on observe dans la plupart des pays du monde et notamment en France. Ce mouvement illustre également la particularité de cette science du marché finalement très politique : organisations privées, souvent soutenues par des fondations, des organisations professionnelles ou de grandes entreprises, les *think tanks* sont essentiellement tournés vers la réforme de l'action publique qu'ils soumettent à des méthodes d'évaluation (le « benchmarking ») issues du secteur marchand et font de la visibilité médiatique un instrument de l'action. Leur contribution à l'existence d'un *marché des discours économiques* dans l'espace

public est devenue fondamentale. Elle complète l'action très importante des directions des études économiques des banques et des institutions financières, qui alimentent les analyses conjoncturelles quotidiennes, notamment dans la presse économique. Le monde des économistes d'entreprise reste cependant relativement peu étudié, alors qu'il est caractérisé par une forte interpénétration avec le journalisme économique, qui a commencé d'intéresser les spécialistes du marché des discours économiques, dont le marché de la science économique académique n'est finalement qu'un petit segment.

La formation des « économistes », qu'ils soient des « professionnels » (exerçant le métier d'économiste, dans toute sa diversité, au sein des universités, de l'administration publique, des organisations professionnelles ou des entreprises) ou simplement des « diplômés d'économie » (que l'on retrouve dans divers secteurs d'activité, en premier lieu la banque, la finance et l'administration), contribue donc désormais au premier plan à la construction d'un ordre symbolique centré sur le marché. Celui-ci devient d'autant plus facilement une réalité sociale allant de soi, quasi-naturelle, dont les « lois » s'imposent à l'ensemble des acteurs sociaux, en particulier les acteurs politiques, qu'il a été symboliquement mis en forme et promu par les acteurs d'une discipline scientifique, qu'il a socialisé les agents dominants et qu'il sert désormais d'univers de référence aux institutions politiques, administratives et économiques.

Références

- ARMATTE Michel, 2004. *Les sciences économiques reconfigurées par la pax americana*, in D.Pestre et A.Dahan, Les sciences dans et pour la guerre, 1940-1960, Paris, Presses de l'EHESS, pp. 129-174.
- BABB Sarah, 2004. *Managing Mexico. Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton : Princeton University Press.
- BENAMOUZIG Daniel, 2005. *La santé au miroir de l'économie*, Paris : PUF.
- BERNSTEIN Peter, 1995 [1992]. *Des idées capitales*, Paris : PUF.
- BOLTANSKI Luc, 1981. America, America... Le plan Marshall et l'importation du management, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 38, pp.19-41.
- BOLTANSKI Luc, 1982. *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris : Minuit.
- BOUCHARD Julie, 2008. *Comment le retard vient aux Français. Analyse d'un discours sur la recherche, l'innovation et la compétitivité 1940-1970*, Villeneuve-d'Asq : Presses universitaires du Septentrion.
- BOURDIEU Pierre, 2000. *Les structures sociales de l'économie*, Paris: Seuil.
- BOURDIEU Pierre, 2002. *Langage et pouvoir symbolique*, Paris: Seuil.
- BRUNO Isabelle, 2008, *A vos marques, prêts... Cherchez ! La stratégie de Lisbonne vers un marché de la recherche*, Bellecombe-en-Bauges : Croquant.
- CARO Jean-Yves, 1983. *Des économistes distingués. Logique sociale d'un champ scientifique*, Paris : FNSP.
- CALLON Michel, 1998. *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- CALLON Michel, MILLO Y., MUNIESA Fabian (eds), 2007. *Market Devices*. Oxford, Blackwell.
- CHESEL Marie-Emmanuelle, PAVIS Fabienne, 2001, *Le technocrate, le patron et le professeur. Une histoire de l'enseignement supérieur de la gestion*. Paris : Belin.
- CHMATKO Nathalia, 2002. Les économistes russes entre orthodoxie marxiste et radicalisme libéral. *Genèses*, 47, pp. 123-139.
- COATS Andrew William, 1993a. *The Institutionalization and Professionalization of Economics*, Boulder/London: Routledge.
- COATS Andrew William, 1993b. Economics as a Profession, in COATS A.W. *The Institutionalization and*

Professionalization of Economics, Boulder/London:Routledge.

COATS Andrew William, 1997. *The Post-1945 Internationalization of Economics*: Annual Supplement to Volume 28 of History of Political Economy.

COCHOY Franck, 1999. *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*. Paris : La Découverte.

DACCACHE Michel, 2006. En quête d'existence ; l'émergence de la fonction de « risk-manager ». *Regards sociologiques*, 32.

DENORD (François), 2007. *Néo-libéralisme version française : histoire d'une idéologie politique* Paris : Demopolis.

DESROSIERES Alain, 2000. *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris : La Découverte.

DEZALAY Yves, GARTH Bryant, 1998. Le 'Washington Consensus'. Contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 121/2, pp.56-75.

DEZALAY Yves, GARTH Bryant, 2002. *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'Etat en Amérique latine entre notables du droit et « Chicago boys »*, Paris : Seuil.

DUFY Caroline, 2008. *Le troc dans le marché : pour une sociologie des échanges dans la Russie post-soviétique*, Paris : L'Harmattan.

DULONG Delphine, 1997. *Moderniser la politique. Aux origines de la Vème République*, Paris : L'Harmattan.

DUVAL Julien, 2004. *Critique de la raison journalistique. Les transformations de la presse économique en France*. Paris : Seuil.

EYMERI Jean-Michel, 2001. *La fabrique des énarques*, Paris: Economica.

FOURCADE-GOURINCHAS Marion, 2002. Les économistes et leurs discours. Traditions nationales et science universelle. *Sciences de la société*, 55, février, pp.22-39.

FOURCADE-GOURINCHAS Marion, 2006. The Construction of a Global Profession: The Transnationalization of Economics, *American Journal of Sociology* 112(1): pp. 145-195.

FOURQUET François, 1980. *Les comptes de la puissance. Aux origines de la comptabilité nationale et du Plan*. Paris : Encres.

GARCIA Marie-France, 1986. La construction sociale d'un marché parfait : le marché aux cadrans de Fontaine-en-Sologne, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp.2-13.

- GODECHOT Olivier, 2005. *Les traders. Essai de sociologie des marchés financiers*. Paris: La Découverte.
- GODECHOT Olivier, 2008, *Working rich*. Paris : La Découverte.
- KLAMER Arjo, COLANDER David, 1990. *The Making of an Economist*. Boulder, CO: Westview Press.
- LAGNEAU-YMONET Paul, 2007. Ferragus, une “sociologie-fiction” de la confiance, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 169, 4, pp.94-104.
- LEBARON Frédéric, 2000. *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris: Seuil.
- LEBARON Frédéric, 2003. *Le savant, le politique et la mondialisation*, Bellecombe-en-Bauges : Croquant.
- LEBARON Frédéric, 2006a. Nobel Economists as Public Intellectuals : The Circulation of Symbolic Capital, *International Journal of Contemporary Sociology*, Vol. 43, No. 1, April, p. 87-101.
- LEBARON Frédéric, 2006b, *Ordre monétaire ou chaos social. La BCE et la révolution néolibérale*, Bellecombe-en-Bauges, Croquant.
- LE GALL Brice, 2007. Des savoirs critiques aux savoirs pour l’entreprise ou : La normalisation d’un département universitaire d’économie, *Cahiers de la recherche sur l’éducation et les savoirs*, n°6, pp. 77-97.
- LE VAN-LEMESLE Lucette, 2004. *Le Juste ou le Riche L’enseignement de l’économie politique, 1815-1950*, Paris:CHEEF.
- LOUREIRO Maria Rira, 1995. L’ascension des économistes au Brésil, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 108, pp.70-78.
- MACKENZIE D., MUNIESA F., SIU L. (ed.), 2007, *Do economists make markets? On the performativity of economics*. Princeton, Princeton University Press.
- MIROWSKI Philip, 2001. When Games Grow Deadly Serious : The Influence of the Military on the Evolution of Game theory », in C.Goodwin (ed.) *Economics and National Security*, Annual Supplement to Vol. 23, History of Political Economy, 1991, pp. 227-255.
- NORMAND Romuald, 2005. La mesure de l’école: de la tradition statistique à la modernité économétrique. *Education & Sociétés*, 16.
- OCDE, *Regards sur l’éducation 2008*, Paris : OCDE.
- PAVIS Fabienne, 2006. « L’évolution des rapports de force entre disciplines de sciences sociales en France : gestion, économie, sociologie (1960-2000) », ESSE Pour un espace européen des sciences sociales, 2005, site Web.

- PIERRU Frédéric, 2007. *Hippocrate malade de ses réformes*, Bellecombe-en-Bauges, Croquant.
- POLANYI Karl, 1944. *La Grande Transformation. Aux origines politiques et sociales de notre temps*, Paris, Gallimard.
- POUCH Thierry, 2001. *Les économistes français et le marxisme. Apogée et déclin d'un discours critique*, Rennes : PUR.
- SIMIAND François, 2006. *Critique sociologique de l'économie*, Textes présentés par J.-C.Marcel et P.Steiner, Paris, PUF.
- STEINER Philippe, 1999. *La sociologie économique*, Paris: La Découverte.
- STEINER Philippe, 2000. La *Revue économique* (1950-1982) : la marche vers l'orthodoxie académique ?, *Revue Economique*, pp. 1009-1058
- STEINER Philippe, 200. *L'école durkheimienne et l'économie : sociologie, religion et connaissance*, Genève-Paris : Droz.
- VINOKUR Annie, 2005. Mesure de la qualité des services d'enseignement et restructuration des secteurs éducatifs, Cahiers de recherche sur l'éducation et les savoirs, Hors-série n°1, Juin, pp. 83-108.
- WAGNER Anne-Catherine, 2007. *Les classes sociales dans la mondialisation*, Paris : La Découverte.
- WEILLER Jean, Carrier Bruno, 1994. *L'économie non-conformiste en France au vingtième siècle*, Paris : PUF.
- WHITLEY Richard, 1984. *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*. London and New York: Oxford University Press.
- YONAY Yuval 1998. *Struggles over the Soul of Economists : Institutional and Neoclassical Economists in America between the Wars*, Princeton: Princeton University Press.