

*“On n'est point un homme d'esprit pour avoir beaucoup d'idées, comme on n'est pas un bon général pour avoir beaucoup de soldats.”*

Chamfort

## Edito

*Aux doctorants qui se sentent perdus, Andrew Abbott donne quelques techniques pour avoir des idées – point trop, mais du moins quelques-unes. Chacun devrait s'astreindre régulièrement à quelques exercices spirituels heuristiques.*

*Dans le cadre de la série de séminaires consacrés à la spécificité de l'activité de service, Augustin Aynes, professeur à l'Université de Dijon, a donné, lors d'un séminaire AEGIS, le point de vue du droit des contrats sur cette question.*

*Michel Callon était intervenu dans le cadre du séminaire sur la performativité de l'économie. Il revient sur cette notion en la précisant et en la resituant dans le fil de ses recherches antérieures.*

*Raymond Boudon, dont l'intervention dans le séminaire AEGIS avait porté sur la question des règles, a reçu en 2008 le prix Tocqueville. Une cérémonie a eu lieu à l'Institut le 9 février 2009, au cours de laquelle le président du jury, Valéry Giscard d'Estaing, lui a rendu hommage. C'est l'occasion pour nous d'ajouter à cet éloge notre modeste contribution.*

*Enfin, Cornelia Woll (CERI) est interviewée par Julie Bastianutti à propos de son livre : Firm interests, How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade, Cornell University Press, 2008.*

*Bonne lecture à tous et à chacun.*

**Hervé DUMEZ**

## Comment avoir des idées

Souvent, les étudiants de Andrew Abbott viennent le voir, désespérés, en lui disant : « je n'ai rien à dire ». Existe-t-il un moyen de les sortir de cette impasse, c'est-à-dire une méthode pour mettre la main sur des idées ? Ce livre très utile donne les éléments d'une telle heuristique des sciences sociales<sup>1</sup>.

L'heuristique est née en mathématique et elle est dans cette science l'art de passer du problème à la solution. En sciences sociales la situation est différente. Les projets

de recherche – fort heureusement – ne disposent souvent pas des idées qui seront à l'arrivée : « *We often don't know even what an answer ought to look like. Indeed, figuring out what the puzzle really is and what the answer ought to look like often happen in parallel with finding the answer itself. This is why many if not most writers of social science dissertations and books write the introductions to their dissertations and books last, after all the substantive chapters have been written. Their original research proposals usually turn out to have just been hunting licences, most often licenses to hunt animals very different from the ones that have ended up in the undergraduate thesis or the doctoral dissertation.* » (p. 83).

Autrement dit, les idées sont à chercher (et à trouver) à chaque moment de la recherche, et pas seulement au début.

1. Abbott Andrew (2004) *Methods of Discovery. Heuristics for the Social Sciences*. New York/London, W.W. Norton and Co.

## Sommaire

1	Comment avoir des idées <i>H. Dumez</i>
11	Existe-t-il une spécificité des services au regard du droit des contrats ? Intervention de <i>A. Aynes</i>
18	Elaborating the notion of performativity <i>M. Callon</i>
29	Prix Tocqueville 2008 : intervention de M. Valéry Giscard d'Estaing <i>Notes prises par H. Dumez</i>
31	Sur le style de pensée de Raymond Boudon <i>H. Dumez</i>
34	Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ? <i>J. Bastianutti</i>
40	Prochain séminaire AEGIS

(Suite page 2)

(Suite de la page 1)

Il est à remarquer que le manque d'idées au départ d'une recherche est plutôt un point positif. Nombre de chercheurs savent déjà trop bien ce qu'ils vont trouver : ils vont appliquer la théorie néoinstitutionnelle à l'Église, l'approche bourdieusienne de l'*habitus* à l'éducation, ou les théories marxistes ou féministes à l'analyse des conseils d'administration. Dans ces cas-là, l'heuristique porte moins sur la découverte d'idées que sur un travail de libération. Lorsqu'on est par contre bloqué sans idées, la première tentation est de se lancer dans les méthodes pauvres de l'heuristique qui reposent sur l'addition : on recherche de nouvelles données, on ajoute une dimension à son analyse, on tient compte d'un concept supplémentaire. « *Libraries are filled with unpublished doctoral dissertations that carry out such additive projects. Scholarly journals receive dozens of submissions based on them.* » (p. 91).

Fort heureusement, il existe des exercices d'heuristique un peu plus élaborés.

### L'heuristique générale : invention et argumentation

Comment inventer (au sens latin de mettre au jour) de nouvelles idées, ou comment travailler sur une argumentation pour faire surgir de nouvelles idées ?

La première démarche d'invention consiste à emprunter des idées qui existent ailleurs. Elle repose sur l'analogie. Etudier la négociation de certains mariages fait penser aux négociations dans les affaires. Etudier l'échec des mariages est comme étudier l'échec de fonctionnement de certaines machines. On se dit que l'important n'est peut-être pas le mariage en tant que phénomène social, mais l'étude d'un processus d'échec et on va chercher d'autres processus de ce type pour voir ce qui en a été dit. L'analogie comporte évidemment des risques, mais elle peut être extrêmement féconde. Une autre démarche consiste à emprunter une méthode à un autre champ. Les techniques de régression multiples viennent de la biologie ; Becker a appliqué la méthodologie économique au mariage, Hannan et Freeman l'écologie des populations aux organisations. Ce sont des formes d'analogie. Quelques remarques à son propos. Le point central n'est pas de trouver l'analogie proprement dite : il est d'être capable de rompre avec les cadres dans lesquels on enferme spontanément son sujet. Ensuite, le travail sur les détails est central : l'analogie ne peut se permettre d'être superficielle. Enfin, il faut s'en donner les moyens : « *You must read broadly in social science and beyond. The more you have to draw on, the better. That is why many great social scientists are part-time dilettantes, always reading outside their fields [...]* » (p. 118)<sup>2</sup> L'analogie se traduit souvent dans les titres : « *economy of favors* », « *vocabularies of motive* », « *politics of knowledge* », par exemple.

L'heuristique des arguments consiste à prendre un vieil argument pour le transformer en quelque chose de nouveau et d'original. Plusieurs techniques peuvent être employées.

La première consiste à rendre problématique l'évidence. L'université a pour objectif la formation des jeunes. Cela semble évident. Est-ce qu'elle n'est pas plutôt un bassin de retenue permettant de garder des millions de jeunes à l'écart du marché du travail, ou le centre de formation des jeunes aux relations amoureuses ? Tout le monde pense que la chute d'Hitler est venue de l'attaque de l'URSS. Un historien britannique a essayé de montrer que cette décision n'était pas si absurde qu'on le pense, et qu'elle aurait pu réussir. Sans s'attaquer dans une thèse à des sujets aussi massifs, on peut s'en prendre à des thèmes plus courants : le changement social s'est accéléré, le rythme de l'innovation devient frénétique. Idées largement reçues qu'il est intéressant de secouer. Latour et Woolgar, en utilisant la démarche ethnographique, ont rendu étrange la vie de laboratoire qui ne semblait faire problème à personne.

2. Voir Dumez Hervé (2005) "Quelques considérations sur l'utilitarisme du doctorant". *Le libellio d'AEGIS*, n° 1, Décembre, pp. 17-18.

« *Problematizing the obvious grows out of the habit of always questioning things that are said or taken for granted. It's like a program running in the background of your computer.* » (p. 126).

La deuxième technique consiste à retourner un argument : tout le monde suppose que l'université forme les étudiants, soutenons la thèse qu'elle les déforme, qu'avec des cours ennuyeux, vieillots, elle les dégoûte de la connaissance. On peut aussi retourner des phrases et des mots. Pendant des années, on a étudié les réseaux en se focalisant sur les liens. Granovetter a regardé les trous et joué sur les mots de manière décisive en parlant de la force des liens faibles.

La troisième technique consiste à faire une hypothèse, très souvent simplificatrice, qui est la première étape pour aller emprunter à un autre champ une méthode d'approche plus maniable que ce qu'on pouvait envisager. Dans cette démarche, il est souvent utile de travailler sur les hypothèses implicites que l'on peut avoir, et de les retourner.

Enfin, la quatrième technique est la reconceptualisation. Prendre une position familière, partagée, tenue pour acquise, et montrer qu'il s'agit de tout autre chose. On a souvent assimilé le vol de motos au vol de voiture ou de cambriolage. Jusqu'au jour où on s'est aperçu que les vols de motos avaient considérablement diminué dans les États américains qui avaient rendu le port du casque obligatoire. Il est apparu alors que le vol de motos était très opportuniste et non planifié : un vol pour une soirée. S'il faut avoir un casque sur soi, de peur d'être arrêté par la police si l'on n'en a pas, ce type de délit diminue.

### **Description et narration**

Les approches heuristiques dont on vient de parler touchent aux méthodes et à la forme générale des objets d'études. Celles qu'on va aborder portent sur la manière dont on voit notre objet d'étude comme situé dans le monde. On pourrait parler d'heuristique du temps et de l'espace.

Quand nous faisons une description, nous la centrons sur certains phénomènes et nous traitons d'autres phénomènes comme faisant partie du contexte. Dans la réalité, tout est lié. Nous pouvons étudier les firmes en prenant la politique locale, les questions d'éducation, les conditions économiques générales, comme des éléments de contexte. Si nous prenons la politique locale comme objet d'analyse, les firmes deviennent un élément de contexte. Jouer avec cette distinction entre le premier plan et le second plan est toujours intéressant sur le plan heuristique. Changer le contexte constitue un instrument heuristique puissant parce que le contexte est une dimension éminemment conventionnelle, notamment selon les disciplines (ce qui est contexte pour l'une ne l'est pas pour une autre). Toujours se poser la question : ce que je considère être à l'arrière-plan peut-il être placé au premier plan, et vice-versa ?

On peut aussi changer le niveau de la description. Quand on décrit son objet, on a implicitement l'idée qu'il y a des choses plus grandes qui le contiennent, et des choses plus petites qu'il contient. Changer le niveau consiste à travailler sur cela. L'exemple le plus frappant de changement de niveau est *La Méditerranée* de Braudel : tout ce qui était considéré comme l'histoire de premier plan (les décisions politiques de Philippe II par exemple) se trouve relativisé, et tout ce qui était au second plan (la géographie, les structures agricoles, les pratiques maritimes, etc.) occupe le premier plan.

Autre démarche : regarder où la description s'applique, c'est-à-dire mettre en évidence les conditions de son application. Le taux de naissances illégitimes dans la

(Suite page 4)

(Suite de la page 3)

communauté noire américaine paraît très important. Il faut alors regarder où la description peut s'appliquer : les blancs, les classes supérieures, les classes modestes, etc. (en réalité, ce taux monte dans l'ensemble de la société). Enfin, nous nous intéressons à un phénomène, mais il fait peut-être partie d'un ensemble bien plus vaste (l'idée de rationalisation de Weber). Le travail procède ici en mettant en avant les conditions dans lesquelles une description s'applique (et donc ne s'applique pas ailleurs) et, à l'opposé, à rapprocher des descriptions opérant dans des contextes très différents. Norbert Elias s'intéresse à la façon dont on dort, dont on se mouche, dont on se tient à table et il relie tout cela à un processus commun de « civilisation ». D'un côté, on sépare des choses qu'on tenait pour liées (on ne s'intéresse pas aux avocats, comme catégorie, mais aux femmes avocates, ou aux avocats opérant seuls par opposition aux avocats exerçant dans un cabinet), de l'autre on rapproche des choses tenues jusque-là pour séparées.

On était là dans la description. On peut aussi travailler sur la narration, c'est-à-dire sur les événements.

Premier moyen heuristique, mettre en mouvement ce qui apparaissait statique, ou rendre statique ce qui était conçu comme essentiellement changeant. L'anthropologie voit les sociétés comme des équilibres statiques. Certains anthropologues ont réintroduit l'histoire et montré comment ces sociétés évoluaient en fait. Quelquefois, plus rarement, on a l'inverse : le besoin de voir des choses apparemment changeantes avec un regard plus statique. On a vu longtemps le sud-ouest français comme marqué par l'hérésie cathare, albigeoise. Le Roy Ladurie a utilisé les documents de l'inquisition pour reconstruire la vie anthropologique de Montaignou comme village. Arrêter l'horloge est en fait fondamental, parce que cela permet de faire apparaître des équilibres. Le contexte s'élargit presque de lui-même, de possibles changements de niveau apparaissent : Braudel explique pourquoi il considère les deux siècles qui vont de 1450 à 1650 comme une unité cohérente, un moment unique – il faut réaliser ce que représente pour un historien considérer deux siècles d'un point de vue quasi-statique...

Deuxième moyen, travailler sur la contingence. Soit montrer qu'un phénomène qu'on pensait nécessaire est contingent, comme le font Piore et Sabel quand ils contestent l'idée que la production de masse était nécessaire à la croissance économique, et affirment que d'autres formes plus flexibles pouvaient être très efficaces. Soit l'inverse : dans son livre, *Normal accidents*, Perrow montre que l'on peut faire la théorie d'accidents très rares qui paraissent dus à un concours de circonstances (accidents nucléaires, accidents entre navires). Perrow montre que la complexité d'un système et la manière dont le système est « étroitement couplé » conduisent à la possibilité d'accidents graves et rares. On peut donc essayer de voir des choses qu'on croyait contingentes comme relevant d'un système, ou l'inverse.

Il y a eu de grands débats théoriques sur le fonctionnalisme, mais ce n'est pas ce qui nous intéresse ici. L'accent est mis sur l'analyse des fonctions, et plus particulièrement la recherche de fonctions latentes, en tant que processus heuristique. Longtemps, on a vu le courant des relations humaines comme une réponse critique à l'organisation scientifique du travail. Puis Richard Edward a vu les choses différemment : la fonction latente du courant des relations humaines a la même fonction, sous une autre forme, que celle de l'OST – il s'agit de contrôler les travailleurs. Le raisonnement par fonction latente peut ne conduire à rien. Mais il peut aussi aider à mettre en évidence l'oeuvre de forces sociales importantes.

Enfin, dernière heuristique de la narration, il y a le raisonnement contrefactuel. Il repose sur le « *what if ?* ». Si l'enseignement supérieur n'existait pas, comment le

mariage serait-il organisé dans toute une partie de la population (celle qui fréquente l'enseignement supérieur : noter qu'au XIX<sup>e</sup> siècle, le mariage dans cette couche de la société était organisé différemment, et que les jeunes d'aujourd'hui qui ne fréquentent pas l'enseignement supérieur présentent un âge moyen au mariage sensiblement inférieur) ?

On a jusqu'ici manipulé les arguments, les descriptions, les narrations pour essayer de générer de nouvelles idées. Passons à l'heuristique qui utilise les grands débats des sciences sociales. Comme ces débats se retrouvent à tous les niveaux, des grandes oppositions théoriques aux interprétations de son matériau, on usera de l'image des fractales.

### **L'heuristique fractale**

Prenons une liste de grands débats ou controverses qui traversent les sciences sociales, et utilisons-les comme des outils heuristiques.

Le positivisme *versus* l'interprétativisme. Pour simplifier, disons que d'un côté on estime qu'on peut quantifier la vie sociale et que de l'autre on pense que ce n'est pas possible. Par exemple, en 1978, Berk et Berk étudient le ménage comme une unité productive et essaient d'analyser le partage des tâches entre mari et femme. Leur démarche est positiviste et ils élaborent un modèle compliqué. Mais ils finissent par une discussion interprétativiste, montrant à partir d'entretiens que la notion de « partage des tâches » est plus complexe qu'il n'y paraît et pas symétrique entre mari et femme. Sur n'importe quel sujet, si on a une tendance positiviste ou au contraire une tendance à l'interprétativisme, il est intéressant d'adopter le point de vue contraire pour ouvrir le champ des possibles de la recherche.

L'analyse *versus* la narration. Par exemple, si on fait une grande étude des classes sociales, en envoyant des enquêteurs interviewer les gens pour relever le lieu de résidence, la nature du mobilier, les manières de parler, les loisirs, etc., on aura une vue en coupe de la stratification sociale (L'étude de W. Lloyd Warner, *Yankee City*). Mais l'image donnée sera celle d'une stratification stable. Si l'on s'intéresse aux trajectoires des individus, comme l'a fait Stephan Thernstrom, on s'apercevra que la mobilité est beaucoup plus grande qu'on ne pourrait le soupçonner. Par ailleurs, et c'est sans doute le plus intéressant, on peut faire sauter une étape décisive à une étude narrative en se posant des questions analytiques, et l'inverse : là, on reste dans son champ, mais on améliore son approche.

Behaviourisme *versus* culturalisme. Jusqu'ici, on avait des oppositions entre formes d'analyse. Là, on passe à des oppositions sur l'ontologie de la vie sociale. Soit on se concentre sur une explication en termes de culture et de structure, soit sur une explication en termes de comportements et de signification. La première étude sur le fonctionnement économique du ménage est celle de Farkas. Elle est behaviouriste au sens où Farkas ne cherche pas à savoir quels sont les discours tenus par les ménages : il observe les comportements - les variables dépendantes sont les heures de travail faites à la maison par le mari et le temps de travail de l'épouse à l'extérieur. Et il cherche à tester trois théories : 1. Le ménage maximise son revenu potentiel en fonction des possibilités du mari et de la femme ; 2. Les classes moyennes et élevées sont d'esprit plus égalitaire ; 3. Le partage des tâches vient du niveau d'éducation. Il montre que le 3 est peu explicatif, le 2 un peu plus et que le 1 constitue la meilleure explication. Mais surtout, en cherchant plus loin, il s'aperçoit que la dynamique est essentielle : l'arrivée des enfants modifie profondément les équilibres de travail dans le ménage, et ces équilibres évoluent ensuite tout au long du cycle de vie. Là où le

(Suite page 6)

(Suite de la page 5)

papier a été décisif, c'est qu'il a rompu avec une tradition « culturaliste » de l'approche de la répartition des tâches dans le ménage : l'éducation, l'appartenance sociale étaient tenues pour centrales, et ceci était étayé par les discours des acteurs. Il fallait rompre avec cette approche pour observer les comportements. Un autre exemple est donné par Lesthaeghe. La démographie est une science typiquement behaviouriste. Lui a cherché à démontrer que la baisse de la fécondité était culturelle, due à la montée de l'individualisme, et il l'a fait avec des outils mathématiques.

Individualisme *versus* forces sociales (*emergentism*, dit Abbott). On voit par exemple cette opposition fractale dans l'analyse des réseaux. La tradition de Harrison White aborde les réseaux à partir des positions et insiste sur les équivalences structurelles. Une autre tradition, celle de James Coleman par exemple, insiste beaucoup plus sur les individus dans les réseaux. Abell a essayé d'articuler les deux en utilisant la théorie des jeux. Se tourner vers l'individualisme lorsqu'on est plutôt structuraliste est toujours intéressant pour avoir de nouvelles idées, comme l'inverse.

Réalisme *versus* constructionnisme. Depuis trente ans, l'expression « construction sociale » a été appliquée à tout : les sexes, les races, les classes sociales, le jugement esthétique, etc. Un tournant intéressant a été pris avec notamment les travaux de Alain Desrosières, quand on a étudié les catégories statistiques comme des constructions sociales. Lorsqu'on se sert d'une série, d'une base de données, comment est-elle « construite » ? Se demander comment la catégorie « femme de ménage » est apparue est souvent plus intéressant que dix études statistiques utilisant la catégorie « femme de ménage » comme si elle n'était pas problématique. Autre question : est-ce que la catégorie que j'utilise, qui est restée la même au fil du temps, ne recouvre pas une réalité qui a changé ? Mais attention : quand on a opéré un tournant constructionniste par rapport à une réalité que l'on estimait donnée, il faut aussitôt revenir au réalisme et chercher des données sur ce qui apparaît maintenant comme construit. Peut-on passer d'une approche constructionniste au réalisme ? Cela paraît plus difficile. Pourtant, Daniel Chambliss s'est intéressé aux nageurs vainqueurs aux jeux olympiques et il a montré que derrière le « talent », catégorie socialement construite, il y avait une multitude de petites habitudes, de petits détails, que ces nageurs avaient systématiquement adoptés, transformés en habitudes, et rendus cohérents en un tout. Ce qu'il a appelé « *mundanity of excellence* ». L'important, c'est d'ouvrir le champ. Et même si, souvent, cette ouverture se fait en se disant que le réel est peut-être construit, parfois un tournant vers le réalisme est lui aussi nécessaire.

Contextualisme *versus* non-contextualisme. « *The contextualism strategy is to look beyond our immediate concern to see how it is embedded in the larger social world. The contextualizing strategy is to mark our problem off and generalize it by finding comparable units or problems elsewhere.* » (p. 192). Tous les « scientifiques » décontextualisent. Tous ceux qui entendent résister au « scientisme » insistent sur le contexte. Mais les choses sont évidemment beaucoup plus compliquées. Par exemple, quand un « scientifique » passe de une catégorie à deux ou trois, il contextualise. Le mouvement inverse est lui aussi essentiel : on voit les choses comme liées à un contexte particulier et on fait un grand pas en avant lorsqu'on arrive à casser cette vision, pour les rapprocher de choses appartenant apparemment à un autre contexte. Amanda Vickery étudie les jeunes femmes de la classe sociale supérieure en Angleterre au XIX<sup>e</sup> siècle. On lui explique, à partir de sources essentiellement imprimées, que le contexte économique et social explique les phénomènes qu'on observe. Vickery écarte tout ce contexte trop évident : les transformations économiques, la montée de la consommation, le contexte politique. Et elle étudie les



journaux intimes et la correspondance de jeunes femmes de l'époque. C'est à partir de ce matériau, qu'elle construit les catégories du contexte. Le contexte est vu à travers les yeux de ces jeunes femmes elles-mêmes. Un événement politique n'est mentionné dans la recherche que s'il est mentionné par elles. En un sens, donc, et c'est ce que les historiens font souvent, on n'a pas une décontextualisation au sens propre, mais une décontextualisation / recontextualisation. On voit par là la très grande complexité de la question du contexte. Mais, sur le plan heuristique, ce point est évidemment essentiel : il faut chercher à décontextualiser et à recontextualiser ce qu'on étudie.

Choix *versus* contrainte. Quand on étudie un phénomène, il est toujours intéressant de se demander quelle est la part du choix et de la contrainte dans son explication. On retrouve là les notions de structure et d'individualisme.

Conflit *versus* consensus. Nous sommes, les uns et les autres, enclins à voir les choses d'une manière ou de l'autre. Les uns voient les individus égoïstes et intéressés. Le conflit leur apparaît donc naturel et, en conséquence, ils ne cherchent pas à comprendre son apparition. Ils cherchent à voir comment le dépasser et le restreindre. Les autres voient les individus comme plutôt calmes et altruistes et le conflit vient pour eux d'institutions fonctionnant mal. On considérerait les quartiers pauvres comme des lieux de désordre, de violence et de conflit. Jusqu'à ce que William F. Whyte étudie le North End de Boston et écrive *Street Corner Society*. Il y montre qu'il existe dans ces quartiers des règles et des institutions. Étudiant minutieusement les scores des individus au bowling, il met en évidence le lien entre ces scores et la position sociale de l'individu. On estime généralement que le rôle trop important des avocats dans la vie américaine est source de conflits artificiels. Suchman et Cahill montrent au contraire comment le développement de la Silicon Valley a été facilité par les avocats locaux. Là où on a tendance à voir du désordre, on peut se forcer, par heuristique, à essayer de voir de l'ordre, et réciproquement. On considère généralement que l'intolérance est un mouvement spontané et la tolérance une attitude réfléchie. James Kuklinski et ses collègues conçoivent un questionnaire, de manière un peu subtile. Les questions sont de la forme : non pas faut-il tolérer le Klu Klux Klan, mais peut-on admettre qu'un membre du Klan soit professeur, ou que le Klu Klux Klan puisse organiser une fête locale ? Puis on demande à certains de répondre sans réfléchir, dans le premier mouvement, et à d'autres de réfléchir avant de répondre. On s'aperçoit alors que la réflexion *réduit* la tolérance.

Connaissance transcendante *versus* connaissance située. Le débat a été très animé. Il a des racines politiques : quand on disait « A est vrai » certains répondaient « A est vrai pour un blanc moyen de la classe moyenne et pas pour un afro-américain ». Le débat a été transposé dans les sciences sociales. Généralement, on a tendance à faire le mouvement dans un sens et à montrer que la connaissance est située. Le mouvement inverse est pourtant intéressant. Traditionnellement, les psychiatres pensaient qu'il y avait des événements décisifs dans la vie des patients qui formataient (*shape*) ces vies et que ces événements étaient très contextuels, différents pour chaque patient. Dans un papier célèbre sur le stress, Thomas Holmes et Richard Rahe ont créé une échelle, et ont interrogé des personnes appartenant à des catégories diverses : le résultat est une échelle extrêmement homogène d'appréciation des événements, indépendamment de l'âge, du sexe, de la religion, de la race, etc.

Le jeu avec ces débats entre approches opposées est certainement l'une des sources heuristiques les plus fécondes. Les articles célèbres en sciences sociales sont souvent venus de là.

(Suite page 8)

(Suite de la page 7)

### Qu'est-ce qu'une bonne idée ?

Générer des idées par une démarche heuristique est une étape essentielle. Mais il faut ensuite évaluer ces idées. A-t-on une idée de ce qu'est une bonne idée ? Abbott pense qu'il est possible de développer une sorte de goût en matière d'idées. Mais il existe de toute façon quelques critères objectifs pour évaluer les idées qui nous viennent.

Le premier test à faire passer à une idée consiste à la confronter à des données. « *It's not just a matter of looking for other cases of a phenomenon or a relationship you've identified. It's also a question of looking for other implications that your idea has for data [...] You should get into the habit of continually generating these implications and of continually moving your ideas on to new cases or data. It should become a matter of second nature, something that goes on almost automatically when you think up an idea.* » (p. 213 ; p. 214) Dès qu'une idée est formulée, il faut aussitôt se poser la question : que se passerait-il si elle était vraie ? Que devrait-on observer ? Et attention, il ne faut pas laisser tomber un idée trop vite sous prétexte qu'elle semble démentie par quelques faits. Il faut pousser le test aussi loin que possible.

Deuxième point : il faut qu'une idée soit formulée de telle manière qu'elle puisse être fausse. « *It is quite surprising how many researchers - even graduate students in their dissertations - propose arguments that can't be wrong. For example, research proposals of the form « I am going to take a neo-institutionalist view of mental-hospital foundings » or « this paper analyzes sexual insults by combining a Goffmanian account of interaction and a semiotic approach to language » are not interesting because they do not propose an idea that can be wrong. They boil down to classifying a phenomenon or, seen the other way around, simply illustrating a theory.*

*Similarly, universal predicates are in general uninteresting, even if they are consequential. Thus, the idea that this or that aspect of reality -gender roles, say, or accountancy- is socially constructed is not particularly interesting. Everything is socially constructed in some sense, and probably even in a relatively strong sense. The interesting question involve how gender are socially constructed or what the consequences of the the constructed nature of accounting experts are. Watch out for universal predicates.* » (p. 216) Le signe le plus net qu'une idée est mauvaise est qu'elle n'est pas susceptible d'être fausse : « *Not being able to be wrong is thus a sign of a bad idea.* » (p. 217)<sup>3</sup>

Troisième critère : une bonne idée n'est pas seulement vraie ou fausse, elle possède des alternatives. Si l'on n'a pas d'alternatives, on ne voit que les faits qui collent avec nos idées. On lit souvent un article en sachant tout de suite où vont les sympathies de l'auteur et ce qu'il va démontrer. « *An idea always does its best if it has a real alternative. Always maintain two basic ideas about your project, and try to be equally attached to both.* » (p. 217)<sup>4</sup>

Une idée qui marche trop bien est souvent une mauvaise idée. C'est le plus souvent de la rélabellisation. « *Usually this means that the idea is just relabeling something that is already known or accepted. When you have an idea -say, that a certain kind of behavior is guided by norms- most of the time you are simply relabeling the fact that the behavior is regular and consistent. The notion of norms doesn't add anything to the fact of regularity unless it involves the positive assertion that the regularity is produced by obligatory, emergent rules. But then you have the problem of demonstrating that these rules actually exist independent of the behavior they enjoin. It's this existence question that is crucial, and if you don't fight it out, your work is just providing fancy labels for something simple.*

3. Certains se souviennent de l'air dont Jacques Girin qualifiait certaines interventions ou certains papiers : « C'est du même pas faux... ».

4. Comme nos étudiants le savent bien, une de nos citations favorites vient de Stinchcombe : « *A student [of sociology] who has difficulty thinking of at least three sensible explanations for any correlation that he is really interested in should probably choose another profession.* ». Ceci vaut tout aussi bien pour les étudiants en gestion, en économie ou en science politique.



*Relabeling is a general activity in social science because it's a way of appearing novel without having to do much.* » (p. 218).

Une bonne idée résiste. Si vous tombez sur une idée qui vous fait dire dans un éclair : « tout est résolu », « j'ai trouvé », vous venez de relabelliser. « *A good idea is a little resistant to us. It sometimes doesn't work when we want it to and sometimes it works when we least expect it to.* » (p. 220).

Enfin, en s'inspirant de Lakatos, on peut dire qu'une bonne idée est féconde, elle génère d'autres idées. Elle est productive. « *It gives rise to more ideas, to more puzzles, to more possibilities.* » (p. 220).

Testez vos idées sur d'autres personnes.

Si une idée demande une montagne d'explications pour être comprise par d'autres, laissez-là tomber. Par contre, il faut manier les réactions des autres à une de vos idées avec précaution : « *It is important not to take other people's first reactions to your ideas at face value. It is true whether they think it's a great idea or a bad one. If they think it's great, it could easily be that they don't understand it any more than you do and that it's really a bad idea that you both have misunderstood. Or it could be that they don't really care much and are agreeing in order to be polite. Or it could be that you have an overbearing personality and they're agreeing because it's too much work for them to disagree. The same if they think it's a lousy idea : they could have misunderstood it altogether ; they could have understood it but missed its greatness ; they could be dismissive people who never agree with anyone but themselves. In sum, don't take the first few reactions seriously.* » (p. 224). Un pas décisif est franchi quand vous arrivez à formuler vous-même votre idée de manière claire, efficace et brièvement et quand les autres sont capables de vous la répéter en la reformulant, mais que vous arrivez à la reconnaître dans ce qu'ils vous disent.

Maintenant, abordons la question de la littérature. Il est probable que tout a déjà été dit. C'est la raison pour laquelle tant d'articles ou de livres redisent les choses sous une forme nouvelle. C'est peut-être la grande force des directeurs de thèse face aux doctorants : ils savent combien les idées sont des reformulations, et ils peuvent détecter les choses (un peu) nouvelles. Tout travail de recherche repose sur des simplifications et des conventions et c'est évidemment là-dessus qu'il faut travailler. Comme on l'a vu précédemment, une idée nouvelle bouscule généralement une convention. Maintenant, il faut faire attention à une chose : une bonne idée bouscule une convention, pas une kyrielle de conventions.

Et puis il faut revenir à la question du goût. On peut se former un goût en matière d'idée, qui peut vous permettre de faire la part entre bonnes et mauvaises idées. « *The foundation of good taste - like the foundation of good heuristic - is broad reading. It is not necessary that all the reading be of good material, only that it be broad and that it always involve judgment and reflection.* » (p. 231).

Il faut enfin mettre l'heuristique en rapport avec la personnalité. Deux personnalités contrastées se rencontrent chez les étudiants. Celui qui souffre d'un excès de confiance, qui a besoin de parler tout le temps, soit pour se rassurer et se prouver qu'il a quelque chose à dire, soit par arrogance pure. Et puis celui (ou celle) qui manque de confiance en soi. Les deux ont du mal à trouver de nouvelles idées, pour des raisons opposées, et il faut donc travailler sur sa personnalité pour progresser.

## Les énigmes

Pour Abbott, la bonne recherche tient en cinq mots : « *a puzzle and an idea* ». Comme il a été dit, le plus souvent une recherche commence avec un intérêt général, flou,

(Suite page 10)

(Suite de la page 9)

pour un domaine. L'énigme doit donc être trouvée chemin faisant. Généralement, l'énigme ne vient pas des données elles-mêmes. « [...] most often, we find ourselves with a general concern of this type, a mass of data that we can see as relevant to that general interest, and a hunch that bringing the concern and the data together will lead us to a more specific puzzle and a solution. The real issue is how we recognize a puzzle in this amorphous confrontation between interest and data. » (p. 244) La découverte de l'énigme est évidemment liée à la connaissance : « You can't tell whether something is puzzling unless you expect it to be different from what it is. That expectation rests on what you already know. So the basis for finding things surprising is knowing about things that aren't surprising. » (p. 244). Il faut bien connaître le background pour voir ce qui n'y entre pas. L'autre dimension est que, pour trouver des énigmes, il faut apprendre à vivre avec l'ambiguïté. Si votre premier réflexe est de tout ranger dans des catégories toutes faites, vous aurez du mal à trouver des énigmes. « Our minds are powerful rationalizers, and seeing puzzles means, in part, shutting down that powerful pattern-making machine or, more precisely, letting it drift a bit » (p. 245). Là aussi les arrogants ont du mal : « Self-confident people, particularly of the arrogant variety, aren't happy running the engine on idle for a bit. » (p. 245). Dans les années 60, les puzzles sont souvent venus de prises de position politiques. Pour la génération suivante, les puzzles sont nés de problèmes d'identité (la race, le sexe, etc.). Souvent, la carrière de recherche commence dans la passion, puis s'endort au fil du temps. Il est finalement très rare de rencontrer quelqu'un qui est simplement intéressé et dérouteré par le monde tel qu'il est. Si vous en trouvez un, écoutez-le. Il a certainement beaucoup de défauts, mais il a beaucoup à enseigner et apprendre de vous. Sinon, il y a la foule des conventionnels, parfois très connus : ils ont les réponses et ne se passionnent pas pour les questions. Évitez-les. Ce métier, c'est la rigueur et l'imagination. La rigueur s'apprend, on le sait. L'imagination aussi, on le sait moins. D'où la nécessité de l'heuristique.

## Conclusion

Exercez-vous, sans tomber dans la routine de l'exercice. La rhétorique grecque et latine était allée très loin dans cette voie, elle avait créé des exercices pour inventer de nouveaux arguments. Malheureusement, elle a sombré dans la répétition mécanique. C'est une des raisons pour lesquelles Abbott présente autant de possibilités d'exercice. Vous pouvez en trouver d'autres. Lui-même s'amuse souvent à utiliser les quatre causes d'Aristote (matérielle, formelle, efficiente, finale) ou la table des catégories de *La critique de la raison pure* de Kant.

Il est sans doute également possible d'organiser des ateliers collectifs d'heuristique autour des sujets de thèse et de recherche ■

**Hervé Dumez**  
PREG-CRG – CNRS / École Polytechnique

Le 15 janvier 2009,  
Augustin Aynes, de  
l'Université de Bourgogne  
est intervenu, dans le  
cadre des séminaires  
AEGIS

## Existe-t-il une spécificité des services au regard du droit des contrats ?

Le sujet est intéressant pour le juriste, compte tenu de l'importance des classifications en droit. Le droit est un raisonnement scientifique en termes littéraires, dit-on. Les qualifications et classifications sont importantes pour pouvoir appliquer un régime juridique.

C'est la raison pour laquelle, l'étude et les interrogations sur la distinction des biens et des services interpellent et séduisent le juriste. C'est l'occasion de s'interroger sur l'existence ou non d'une classification : doit-on classer différemment les contrats de services et les contrats ayant pour objet des produits ?

La notion de bien en droit a un sens particulier dont on peut se demander s'il n'inclut pas les services. En droit, on oppose biens et personnes, objets et sujets de droit. Un bien est un objet, et il doit être susceptible d'être approprié et évaluable en argent. D'où le rapport entre bien et patrimoine. Contrairement donc au sens commun, les biens en droit ne sont pas nécessairement des choses. Les *res communis* ou choses communes, l'air par exemple, est une chose mais pas un bien. Réciproquement, le droit connaît des biens incorporels. Comme leur nom l'indique, ils n'ont pas de corporalité, mais ils sont appropriables et évaluables. Depuis 1981, les actions sont dématérialisées, elles sont comptabilisées sur un compte. Ces biens incorporels sont des droits. Ils sont dépourvus de corps, et ils se résument aux prérogatives qu'ils confèrent. Une action donne droit à un dividende, un droit de vote et un droit de vente. En droit, les biens incorporels sont donc des droits. Plus exactement, des droits patrimoniaux (par opposition, le droit au respect de la vie privée est un droit extrapatrimonial : il ne fait pas partie du patrimoine et n'est pas évaluable en argent).

On peut classer ces droits patrimoniaux en trois catégories : droits réels, propriété intellectuelle et droits de créance.

Pour faire simple, les droits réels peuvent être définis comme ceux qui donnent à leur titulaire une emprise directe sur une chose. La propriété est un droit réel. La chose est soumise au pouvoir du titulaire du droit.

Les droits de propriété intellectuelle sont le monopole d'exploitation sur une création de l'esprit (il a une valeur et on peut le céder).

Les droits de créance permettent d'exiger de quelqu'un d'autre qu'il fasse quelque chose. Le salarié qui a travaillé a un droit de créance sur son employeur. Le droit de créance peut ne pas porter sur une somme d'argent : il peut avoir pour objet le transport, le divertissement, l'hébergement. C'est là que l'on rejoint les services.

Le contrat de service donne un droit de créance.

Par exemple, le contrat que je conclus avec un transporteur : la SNCF a une créance contre vous (le prix du billet) et vous avez un droit de créance sur la SNCF qui doit vous transporter. Mais on est toujours dans la catégorie des biens au sens juridique. Donc, de ce point de vue, on peut dire que les services sont des biens.

(Suite page 12)

(Suite de la page 11)

On voit que la notion de service n'est pas appréhendée de manière autonome en droit. Il n'y a pas d'autonomie du service par rapport aux biens.

Mais le droit n'ignore pas la notion ou le terme de service. Il y a évidemment la notion de service public. En droit privé, la notion de contrat de service existe. Elle se rencontre la plupart du temps dans la législation économique. Par exemple, le principe de la libre prestation de service. D'une façon générale, le droit de la concurrence s'applique aux produits, à la distribution, aux services. Il existe un refus de vente mais aussi un refus de prestation de service. La vente à domicile est réglementée, de même que la prestation de service à domicile. Dans tous ces exemples, on voit qu'il y a assimilation entre produit et service. Quand on parle de prestation de service, ce n'est pas pour dire qu'il y a une spécificité, c'est pour la mettre sur le même plan que la vente.

Revenons au sujet de la spécificité des contrats de service. Ce n'est pas parce que le droit ne distingue pas biens et services qu'il n'y a pas une spécificité des contrats de services.

En droit, certaines règles s'appliquent à tous les contrats ; c'est le droit commun des contrats. Mais il existe des règles spécifiques à certains contrats, par exemple pour le prêt, la vente, le bail etc... On parle de contrats spéciaux.

La question se pose donc de savoir si, dans ces contrats spéciaux, il existe une catégorie particulière de contrat, ayant un régime juridique spécifique et homogène, en raison du fait qu'ils ont pour objet une prestation de service.

En réalité, il me semble que :

1. La catégorie des « contrats de service » n'a pas une réelle existence juridique,
2. Mais le fait qu'un contrat ait pour objet une prestation de service a des incidences sur son régime juridique.

### **Les « contrats de service » ne constituent pas une catégorie certaine, homogène et opérante en droit français**

*La catégorie de « contrat de service » n'est pas une catégorie ou classification légale*

La catégorie « contrat de service » n'est pas légale, elle est doctrinale.

Le Code civil opère des distinctions entre les divers contrats. Par exemple, il distingue la vente, le bail ou le mandat. Mais la notion ou la catégorie de contrat de service n'existe pas.

C'est une catégorie doctrinale et pédagogique. C'est donc une catégorie relative et mouvante. D'un livre à l'autre, la catégorie recouvre des contrats différents. Il y a des conceptions plus ou moins larges de la notion de service et donc de la notion de contrat de service.

Certains ont une conception restrictive : doit être exclu de la catégorie tout contrat qui porte, directement ou indirectement, sur un bien. Par exemple, le bail ne peut être un contrat de service parce qu'il concerne un bien (un appartement par exemple). Pourtant, il a surtout pour objet de permettre l'usage du bien par le locataire, ce qui est une sorte de service.

D'autres ont une conception extrêmement large : tout contrat qui n'a pas pour objet le transfert de propriété d'un bien.

La catégorie est donc variable et, surtout, on n'en tire aucune conséquence sur le régime juridique des contrats qu'on fait entrer ou non dans la catégorie. Par exemple

on s'interroge sur le point de savoir si le prêt est, ou non, un contrat de service. Si on prend la vision restrictive, la réponse est négative (le prêt a pour objet une chose qui est prêtée). Si on prend la conception large, le prêt est un contrat de service (il n'y a pas, en principe, de transfert de propriété). Pour autant, le régime du prêt est le même qu'on le classe ou non dans la catégorie des contrats de service.

*La catégorie de « contrat de service » est incertaine*

Il y a des divergences et des difficultés quant à sa composition.

Pour certains contrats la solution semble a priori acquise :

Ne fait probablement pas partie de la catégorie le contrat de vente et, plus généralement, tous les contrats translatifs de propriété (la donation etc...).

Réciproquement, certains contrats semblent faire partie incontestablement de la catégorie : le contrat d'entreprise (« louage d'ouvrages », dans le code civil : contrat par lequel une personne exécute une prestation matérielle pour une autre personne ; c'est par exemple, le contrat avec un transporteur, un architecte, un plombier etc...) et le contrat de mandat (contrat de représentation par lequel la mandataire est investi du pouvoir d'accomplir des actes juridiques au nom et pour le compte du mandant).

L'un des éléments qui permet de différencier ces deux contrats tient à la nature des actes accomplis : dans le contrat d'entreprise, il s'agit d'actes matériels ; dans le contrat de mandat, il s'agit d'actes juridiques.

Dans certains cas, une même personne peut accomplir pour le compte d'une autre des actes matériels et des actes juridiques. C'est le cas de l'avocat : il représente son client en justice (actes juridiques) et l'assiste (actes matériels : conseils, plaidoirie etc...). Ce faisant, on considère en droit qu'il y a deux contrats.

A priori donc, le contrat d'entreprise et le contrat de mandat sont des contrats de service. Pourtant, l'appartenance du contrat d'entreprise à la catégorie des contrats de service peut parfois être discutée. Il en est ainsi, par exemple, lorsque l'entrepreneur fournit la matière. Dans un contrat de construction, l'entrepreneur fournit les matériaux et, d'une certaine façon, les vend au maître d'ouvrage, puisqu'il devient propriétaire de la maison. En pratique, il se peut qu'économiquement l'aspect fourniture de biens soit plus important que l'aspect réalisation d'un travail.

Dans ce cas, est-on toujours dans un contrat d'entreprise ? Oui, lorsque l'entrepreneur réalise « un travail spécifique en vertu d'indications particulières ». Concrètement, cela implique l'impossibilité d'une production en série. Ainsi, si la chose est produite en série (une voiture, par exemple), le contrat est une vente, même si l'objet acquis n'est construit ou fabriqué que sur commande.

Enfin, il y a des contrats au sujet desquels on peut discuter à perte de vue l'appartenance ou non à la catégorie des contrats de service. C'est le cas du bail ou du prêt, par exemple. Certes, ces contrats portent sur une chose (le bien loué ou prêté), mais, par ailleurs, ils ont pour objet une prestation fournie par l'une des parties à l'autre (l'usage ou la jouissance d'une chose). Il en est de même du contrat de dépôt (dépôt d'un vêtement au vestiaire d'un restaurant).

Il peut également être difficile de qualifier de contrat de service certains contrats qui ne portent pas sur une chose, mais n'ont pas non plus pour objet la prestation d'un service de l'une des parties à l'autre. Tel est le cas du contrat de transaction (par lequel on termine une contestation née ou à naître en se consentant des concessions réciproques).

*(Suite page 14)*

(Suite de la page 13)

Tout ceci démontre qu'il n'y a pas un cloisonnement strict et une frontière nette entre contrat ayant pour objet le service et contrat « de » bien. La qualification de contrat de service n'empêche pas que le contrat ait aussi pour objet la fourniture d'un bien.

*C'est une catégorie qui n'est ni homogène, ni opérante*

Ces deux aspects sont liés.

La catégorie, à supposer qu'elle existe, n'est pas homogène car les contrats qui en font partie n'obéissent pas au même régime. Il existe deux corps de règles distincts pour le mandat et pour le contrat d'entreprise.

La consécration ou la distinction par la loi de deux contrats ayant pour objet la prestation d'un service (selon qu'il s'agit d'un acte matériel ou d'un acte juridique), auxquels s'appliquent des régimes juridiques au moins partiellement différents, empêche qu'existe une catégorie homogène des « contrats de service ».

Ceci permet d'affirmer que la catégorie n'est pas opérante. En droit, la qualification ou la classification n'a de sens que lorsque s'y attache l'application d'un régime juridique propre. Or, à l'éventuelle qualification de contrat de service n'est pour l'heure attaché aucun régime juridique propre et commun.

Le label « contrat de service » sert aux enseignants, mais l'appartenance ou non à la catégorie n'a pas d'incidence : le mandat est réglementé en tant que mandat, pas en tant que contrat de service.

Cela étant, l'objet des contrats qualifiés de « contrats de service », c'est-à-dire l'accomplissement d'un service, peut avoir des incidences sur le régime du contrat.

### **Les services présentent des particularités en tant qu'objets de certains contrats**

Si on étudie le régime juridique des deux contrats dont on peut dire avec certitude qu'ils sont des contrats de service – entreprise et mandat – et qu'on le compare à celui de la vente (qui n'est certainement pas un contrat de service) on peut relever des particularités.

On peut en retenir quatre illustrations : le prix, la faculté de résiliation unilatérale, le régime des restitutions et l'exécution forcée.

#### *Prix*

Plusieurs aspects et spécificités concernent le prix dans les contrats d'entreprise et de mandat.

- **Fixation**

Le prix est un élément de l'essence du contrat d'entreprise et du contrat de vente, mais pas du contrat de mandat. Ce dernier est en principe gratuit.

Toutefois, dans la vente, il est nécessaire que le prix soit fixé dès la conclusion du contrat : la vente se forme par un accord sur la chose et sur le prix. A l'inverse dans le contrat d'entreprise, le prix peut ne pas être fixé *ab initio*. Il peut l'être (exemple : marché à forfait), mais ce n'est pas une obligation. Le prix peut donc être fixé après la conclusion du contrat et l'exécution de la prestation. C'est le cas, par exemple des honoraires dans certaines professions libérales (barème et prise en compte du temps passé).

La règle est la même dans le mandat, lorsqu'il est à titre onéreux (ce qui n'est pas le principe, mais qui est très fréquent).



De même dans les contrats ayant pour objet une prestation de service (entreprise ou mandat), il est parfois prévu que le prix – qui n'est pas fixé *ab initio* – sera fixé unilatéralement par le créancier, c'est-à-dire le prestataire de service. La faculté de fixation unilatérale et postérieure du prix doit s'exercer de bonne foi et un contrôle judiciaire est possible a posteriori afin de sanctionner un éventuel abus du droit de fixer le prix.

Cette souplesse dans la fixation du prix s'explique par la nature de la contrepartie qu'a le prix dans l'entreprise et le mandat. Il s'agit d'une prestation de service, une activité humaine, dont il peut être difficile d'évaluer la valeur exacte avant qu'elle ne soit réalisée.

- Révision

Dans le contrat de mandat à titre onéreux, il est admis que le juge a le pouvoir de réviser les honoraires ou commissions convenus lorsqu'ils sont excessifs. Dès le milieu du 19<sup>ème</sup> siècle, la jurisprudence a reconnu ce pouvoir au juge. Récemment la jurisprudence a étendu la règle aux contrats d'entreprise donnant lieu à honoraires.

Cela a été appliqué aux honoraires d'un expert-comptable, d'un conseil en gestion et d'un avocat. Pour l'instant cela semble limité aux professions libérales, mais certains auteurs souhaitent que la règle soit étendue à tout contrat d'entreprise.

Cette faculté de révision judiciaire est remarquable en droit privé. En principe le contrat fait la loi des parties et le juge ne peut en modifier les termes.

L'explication de cette faculté de révision judiciaire est peut-être que l'on est dans le cadre d'une prestation humaine, très difficile à apprécier.

#### *Faculté de résiliation unilatérale*

Il y a des contrats à durée déterminée et à durée indéterminée. La règle est que les contrats à durée indéterminée peuvent être résiliés unilatéralement par l'une des parties. Le droit n'admet pas les engagements perpétuels. En revanche, les contrats à durée déterminée ne peuvent, en principe, être résiliés que du consentement des deux parties (sauf hypothèse d'inexécution par l'une des parties).

Toutefois, il existe des textes permettant expressément la résiliation unilatérale des contrats d'entreprise ou de mandat, même lorsque ces contrats sont à durée déterminée.

Le contrat de mandat peut être librement résilié (« *ad nutum* ») par le mandant, et ceci même s'il a été stipulé irrévocable (en ce cas, des dommages et intérêts peuvent être dus au mandataire). De même, dans le cas d'un marché à forfait, le maître d'ouvrage peut résilier le contrat. L'entrepreneur doit cependant être dédommagé des dépenses faites et du manque à gagner.

#### *Restitutions*

L'hypothèse est celle de l'anéantissement rétroactif d'un contrat (prononcé de sa nullité) qui a été au moins partiellement exécuté. L'objectif est de replacer les parties dans la situation où elles étaient avant la conclusion du contrat.

En matière de prestation de service, cet objectif est difficile à atteindre. Par exemple, un contrat d'enseignement nul, mais qui a été exécuté jusqu'à ce que la nullité soit prononcée. On ne peut pas rendre les cours. La restitution va donc se faire par équivalence : une somme d'argent va être allouée.

En d'autres termes, à la différence de la nullité d'une vente, qui donne lieu à une restitution en nature des éléments échangés (la chose vendue à l'un et le prix à

(Suite page 16)

(Suite de la page 15)

l'autre), la nullité d'un contrat d'entreprise donne lieu à des restitutions par équivalent : « restitution » d'une somme d'argent censée représenter la prestation effectuée indûment.

Cette différence de régime s'explique par la nature même des prestations de service qui empêche leur restitution en nature.

#### *Exécution forcée*

Le contrat a un effet obligatoire entre les parties. Cela signifie qu'en principe, le créancier peut exiger de son débiteur qu'il exécute intégralement et exactement l'obligation qu'il a souscrite. En pratique, la mise en oeuvre de ce droit à l'exécution est parfois difficile à mettre en oeuvre, en particulier pour les contrats ayant pour objet une prestation de service.

Lorsque l'obligation a pour objet le versement d'une somme d'argent, l'exécution forcée en nature est très facile. En vertu du principe du droit de gage général, le créancier peut entreprendre des mesures de saisie pour faire vendre les biens de son débiteur et se payer sur le prix de vente.

Lorsque l'obligation a pour objet la remise matérielle d'un bien (livraison, restitution, libération des lieux etc...), l'exécution forcée en nature est également possible. Celle-ci se traduit, par exemple, par l'expulsion d'un occupant sans droit ou la saisie appréhension d'un bien qui doit être restitué ou livré.

En revanche, l'exécution forcée en nature d'une prestation est souvent impossible. Par exemple, comment imposer – forcer – un peintre à réaliser le tableau qu'il s'est engagé à réaliser, un transporteur à vous transporter, etc... Concrètement, l'exécution forcée de tels engagements supposerait une contrainte physique sur le débiteur, ce que le droit refuse. Dans ces conditions, le créancier peut solliciter l'exécution par un autre aux frais du débiteur ou l'exécution par équivalent, c'est-à-dire paiement de dommages et intérêts compensatoires.

En somme, du point de vue du juriste, on peut dire que les quelques spécificités des contrats de service s'expliquent par la place de l'intervention humaine dans l'exécution de l'obligation. Il y a une difficulté à évaluer l'intervention humaine, il y a des difficultés à obtenir son exécution forcée, à la restituer etc... ■

*Augustin Aynes*  
Université de Bourgogne

## DISCUSSION

**Romain Laufer** : *Les économistes des services insistent sur l'assurance et la subordination. Le fait que le juge puisse intervenir est une forme d'assurance, d'un certain point de vue.*

**Augustin Aynes** : Pour nous juristes, on ne peut accepter l'idée de subordination comme spécifique aux services. Parce que cette condition fait la différence entre le contrat de travail et le contrat d'entreprise. L'avocat n'est pas le salarié de son client. Le client fixe un objectif, l'avocat s'organise comme il veut pour atteindre cet objectif.

*Romain Laufer : Il me semble que votre exposé met bien en évidence l'ambiguïté de la notion de service.*

**Augustin Aynes :** Nous, les juristes, on peut vivre sans savoir ce qu'est un service. Ce qui compte pour nous, ce sont les catégories opérantes. L'idée que l'on vend des services nous choque : une vente, c'est un transfert de propriété.

*Romain Laufer : Avez-vous un problème d'élargissement de la zone des cas difficiles ?*

**Augustin Aynes :** La réponse est oui. Quand on voit apparaître de nouveaux contrats (parking, sponsoring), on essaie de les rattacher à une catégorie. Pas de transfert de propriété dans le sponsoring, donc ce n'est pas une vente. Si on n'arrive pas à catégoriser, on parle de contrats innommés et *sui generis*. En 2007, on a « nommé » et réglementé le contrat de fiducie. Cela ressemble au trust, sans être le trust. Ce n'est pas une vente. La propriété est temporaire et finalisée. L'acquéreur a une propriété perpétuelle et pas finalisée (il peut faire ce qu'il veut de ce dont il est propriétaire). Ce n'est pas un trust parce que la propriété n'est pas la même chose en Angleterre et en France, ce qui tient à l'opposition entre les systèmes de *common law* et de droit romain.

*Hervé Dumez : Y a-t-il, du point de vue du contrat, une différence entre le plombier et l'avocat ?*

**Augustin Aynes :** Fondamentalement, il n'y a pas vraiment de distinction. Par exemple, sur la restitution. Peut-être une distinction pourrait venir de la difficulté plus grande de l'évaluation du travail de l'avocat que de celui des plombiers.

*Romain Laufer : Il n'y a pas d'Ordre des plombiers.*

*Hervé Dumez : Pouvez-vous revenir sur l'intervention du juge ?*

**Augustin Aynes :** Pour la détermination du prix des services rendus, le juge recourra à un expert. Il n'est pas tenu de demander un avis d'expert, mais il le fera la plupart du temps. Cela étant, le juge n'est pas tenu par l'expertise, mais, en fait, il s'appuiera sur elle.

*Laure Amar : Vous n'avez pas parlé des contrats d'assurance.*

**Augustin Aynes :** C'est un type de contrat particulier. Il fait partie des contrats aléatoires. Il y a un risque de gain et de perte inconnu pour les parties. Économiquement, l'assurance est une prestation de services pour les économistes. Pour le juriste, bien que la catégorie soit incertaine, il me semble que, comme pour le bail, il ne s'agit pas d'un contrat de service.

*Anni Borzeix : Goffman a développé, en tant que sociologue, un modèle selon lequel la notion de service est liée à celle de la réparation (réparation automobile, dentiste) ; y a-t-il une spécificité de l'activité de service pour le juriste ?*

**Augustin Aynes :** On pourrait penser à l'obligation de faire, dont l'objet est une activité humaine. Dans la vente, il y a des obligations de faire (obligation de remettre la chose). Donc, obligation de faire ne suffit pas. En droit il y a l'obligation de faire, l'obligation de ne pas faire et l'obligation de donner (qui est l'obligation de transférer la propriété ; or en droit français, l'obligation de donner n'existe pas véritablement : dès qu'il y a contrat, la propriété est transférée, c'est un effet du contrat).

Le juriste a des grilles de lecture – classification et qualification – et tout a vocation à trouver sa place dans les cases de la grille. Or, nous n'avons pas la case « contrat de service ». Je ne pense pas que le droit va créer la notion. Le droit français s'appuie sur le contrat d'entreprise, qui est très large et c'est précisément son avantage. Qu'y a-t-il de commun entre le contrat d'entreprise passé par l'État avec une entreprise de

(Suite page 18)

(Suite de la page 17)

BTP pour le viaduc de Millau et le contrat d'entreprise passé par un particulier avec une entreprise de nettoyage ?

*Anni Borzeix : Si la question avait été : qu'est-ce qu'un service pour vous ?*

**Augustin Aynes :** J'ai du mal à vous répondre, parce que cette notion n'existe pas en droit. Quand on dit que le droit de la concurrence s'applique à la production, à la distribution et aux services, on n'a pas de définition claire des trois éléments. On veut juste dire que le texte s'applique à toute l'activité économique ■

*Notes prises par Hervé Dumez  
PREG — CNRS / École Polytechnique*

Au printemps 2006, Michel Callon était intervenu au séminaire AEGIS sur la question de la performativité de l'économie. Le compte rendu du séminaire a paru dans *le Libellio* n°3 de juin 2006. Dans cette interview accordée à des chercheurs brésiliens, Michel Callon revient sur la question en précisant certains points et en resituant cette approche dans la ligne de ses travaux antérieurs.

## Elaborating the notion of performativity

**Question :** *In your paper called 'What does it mean to say that economics is performative' you state that 'both natural and life sciences, along with the social sciences contribute towards enacting the realities that they describe'. And then here in ESOCITE<sup>1</sup> on your lecture you spoke about the carbon market as an example of economical, environmental, technical and social heterogeneous artifact experimentation. In saying so, what would be the role of the social sciences as makers of some kind of artifacts and the social world itself?*

There are several ways of describing the main theoretical and epistemological achievements of science and technology studies (STS). We can say, for example, that STS have made it possible to conceive of a third way between realism and relativism : science and techniques “explicitate” reality by constructing it and construct reality by “explicitating” it. This process of explanation maintains both the existence of a reality that resists, that doesn't do just anything, and the idea that this reality, engaged in various trials, can resist in various different ways ; in short, it is multiple, ambiguous and, why not, constructed or instituted, instated. To use Austin's vocabulary, one could also say that scientific statements – to take only them – are performative. Above all, this assertion would shield us from the temptation to contend that they are constative, that they try to describe and analyse a reality on which they will not intervene.

The notion of performativity, as presented by Austin, has been criticized, first of all by Austin himself ! Of course it can be taken to mean that language creates the world from scratch, somewhat like the 'Fiat Lux' of the Old Testament. But those who adopt the repertoire of performativity are careful not to stick to this meaning. The STS have completed and enriched the concept, by showing that the signification and effectiveness of scientific statements cannot be dissociated from the socio-technical arrangements or *agencements* involved in the production of the facts that those same statements refer to. This concerns the heterogeneous material and textual nature of scientific practices. Statements are entangled with technical devices, incorporated competencies, rules of thumb, rules and procedures. With the facts that they

1. Michel Callon gave the inaugural speech (The contribution of SSTS to the renewing of the conceptions of the social: the case of economic markets) at VII Esocite – Jornadas Latino-Americanas de Estudos Sociais das Ciências e das Tecnologias, on 28<sup>th</sup>, 29<sup>th</sup> and 30<sup>th</sup> May 2008 in Rio de Janeiro (Brazil).

describe, they are embedded in the *agencements* in which they are stakeholders. There aren't materialities on the one hand and text on the other. Statements contribute to giving meaning to the events that the *agencements* produce, and these events support what the statements say. To put it more philosophically, and following Bruno Latour (1999), statements are indissoluble from all the devices that cause the entities they talk about to exist, actually to act. As Latour has shown, this point of view is both realistic and constructivist : realistic because it isn't possible to make just anything exist (in the expression 'Fiat Lux', for the light to exist, it had to be able to exist ! ) ; and constructivist because for any one entity there are thousands of ways of existing, of being detached from the surrounding plasma : existing is acting. What science and techniques manage to do – and this is the project that gives them their strength and power of truth and effectiveness – is to make entities act in a controlled and predictable way. Presented like this, these entities can be analysed and become the object of knowledge. With the 'representing and intervening' twosome, Hacking (1983) captured this dual dimension of scientific practices perfectly.

Strangely enough, STS have shown an interest in the social sciences only episodically and marginally. This may seem surprising at first, since the social sciences appear to be easier to deconstruct than the natural sciences. But I think that there's another reason for this reluctance : it stems from the social sciences' uncertainty about their own scientificity. Take the case of economics. If you questioned sociologists, anthropologists and science studies scholars, you'd find that they have an irrepressible tendency to consider that neo-classical theory – to mention only one – especially when it is highly mathematized, is simply eyewash, closer to ideology than to science. For them, studying economics and its effects amounts to nothing more or less than studying a particular belief ! They think that if economists and economics have an influence, it is because they are able to make people believe that what they say is true. People therefore behave as if it were true ; they're alienated, and it's because of that alienation that what economics says is true. Economics is a vast self-fulfilling prophecy, from every point of view comparable to religion. It is the new opiate of the masses !

I find this type of attitude incomprehensible. Why make an exception and consider that in this particular case truth is defined by the correspondence between a discourse and a reality outside of that discourse ? Economics, like the other sciences, serves to represent. But to account for what it calls the economy, it has to contribute in one way or another to the constitution of the object that it is accounting for – like any other scientific discipline. In other words, it has to find in the world it is studying – and which, as I have shown, can be reduced to a simple world of paper ! – the elements that will enable it to define it, to act on it, and to account for it. I thought that to describe this approach, the notion of performativity could be useful. To avoid any misinterpretation, a mistake so easy to make (some people have thought that I was saying that the economy was created entirely by economics !), I finally opted for the notion of performance. This term underscores the fact that there are no effects of knowledge without well-designed interventions, and that it is these interventions, with the events that they produce and that they enable us to describe, which are at the origin of the production of facts. I moreover recently added that this activity of performance is always caught up in collective activities which don't mobilize only professional economists. That's why I spoke of co-performance.

Contrary to what some suggest, this dual terminological shift (from performativity to performance and then to co-performance) does not weaken and dilute the

(Suite page 20)

(Suite de la page 19)

analysis. I haven't digressed since *The Laws of the Markets*, in which I emphasized the material devices and role of economic agents. The essence of the message presented in that introduction has been maintained and reinforced. It can be summed up in three points. First, the economy does not exist as an economy before the elaboration and implementation of the knowledge, statements and representations which cause it to exist as an object of both knowledge and intervention, in short, as an economy. Second, this knowledge and these statements and representations are largely the result of the relentless and competent work of professional economists, irrespective of their theoretical convictions. But they are not the only ones to be engaged in this elaboration ; one has to add all those who work in academic disciplines related to economics, like management science, and all those who are in the field – computer scientists, market professionals, social movements etc. – who develop increasingly formalized, systematic and abstract knowledge and competencies, as well as technical devices, and who give the economy its identity and robustness. I have proposed the notion of economics at large to denote this vast and heterogeneous population engaged in reflection, conceptual elaboration, and socio-technical design of the economy in all its forms. Third, the economy thus constituted is composed of technical elements, incorporated competencies, rules and ... sets of theories, models and statements : in other words, what we call the economy consists of *agencements* that qualify themselves as economic.

The economy, as a name denoting an object, points towards *agencements* which can be qualified as economic because economics is a stakeholder in them, in one form or another. The notion of co-performation stresses, even more than that of performativity, the fact that there is no economy without economics ! This applies as much to modern economies as to past or exotic economies.

The objection has often been made that markets existed well before economics started to talk about them, and that they will carry on existing even if economics no longer talks about them. I understand this argument but it's beside the point that I am making. This point is both difficult and obvious. Perhaps the notion of plasma used by Bruno Latour could help to make it clearer. Bruno tells us that the world obviously existed before anyone spoke about it, analysed it or experienced it through practices that introduced a certain order into it. This is as true of the so-called natural world as it is of the so-called social world. It's true of our contemporary world, and of the past world that we try to rediscover by following the traces that it left behind, for example in archives, memoirs or myths. This world, that can be compared to plasma, lives its life ; the numerous forces comprising and organizing it make it evolve. One day comes economics. Concretely : one day come Aristotle and Xenophon. Exploiting accumulated experience, existing discourses, and notions patiently built up, they reveal in this plasma, in this very real but not yet economized world, the main themes, discontinuities, gradients of resistance, divides and interstices that they play with and compose. They think they see the forms of what they call *oikonomia*. They build statements, give examples, draw conclusions and make recommendations. The quality of this work of explicitation is measured by its capacity to convince, that is, to define the right themes and to play with them in the right way. That's the stroke of genius. The explicitation has been successful. The economy starts to exist as a distinct object, because Aristotle and Xenophon knew how to divide up, reassemble and cluster the plasma surrounding them. Of course there were forces, entities, organized matter from which the work of economics, carried out intelligently and pragmatically, was able to produce entities. But the economy is born as an economy, by the grace of these well-adjusted discourses.



Afterwards, it's another story, that of performation : the object and its discourse are bound together for better or for worse. Their histories become indissoluble.

I think that we've passed a stage in this evolution. Economics has spread, diversified ; it is taken in charge by a multitude of groups that intervene in contradictory and divergent ways, but that all want to ensure the existence, in a lucid, organized and reflexive way, of the economies that they see as desirable and possible. I can therefore say, without being eccentric, that the market did not exist, but that there were things, entities, and systems of forces which lent themselves to this gentle violence of Aristotle and Xenophon and then of all those who have called themselves economists and have advised princes and presidents ; and that, thus explicated, these sets of entities started to think (or to be thought), and to act and exist differently. They became what they were not yet, strictly speaking : markets. This history was so successful that now everything is market, whereas previously nothing was ! Markets have been conquered, like the polders from the sea, both by searching history and the earliest societies, and by colonizing modern societies. Markets are not comparable to gold nuggets, already there, that the economist-gold washer, with talent and persistence, separates from the gangue in which they are hidden.

This leads me to challenge the notions that are usually used to describe the relations between economics and the economy : those of prescription, of self-fulfilling prophecy, and of applications. I've explained all that in Callon (2007).

The reality and pervasiveness of this collective activity of co-performation now seem to be acknowledged, even if they are not formulated in the terms that I use. This growing awareness is evident in the case of financial markets that resemble huge socio-technical artefacts, and whose regulation, as we are currently seeing, poses enormous problems to their designers, including a wide diversity of professional groups. It is also apparent in studies called market design. If some of the best economists felt the need to invent this notion, it was because they fully understood that the notion of application was misleading, as it is for describing and understanding classical technological innovations. Could one say that a car, a computer, a spaceship or an I-phone are simply applications of disciplines and of constituted scientific knowledge ? You have to be naïve, like Colander (2008) for example, to dare to say something of the sort ! Once you've recognized this design activity, the question is to know how it is organized, who participates in the design of markets, how experiments are conducted, and how the results are evaluated. My aim is to ensure that this design is as open and democratic as possible.

*Question : Is it possible to understand national scientific communities as networks of socio-technical experimentation ? If it is so, what are the differences between these networks in developed and underdeveloped countries? Which are the consequences of these differences to the socio-technical experimentations ?*

There is no general answer to this question, but we can clarify things by introducing the notion of objectification of economic activity, proposed by Tim Mitchell.

The question of autonomization of economic activities, that is, the existence of a sphere of institutions or social sub-systems that one can qualify as economic, was hotly debated for a long time and still is ! From this point of view, the controversy between formalists and substantivists in the 1960s, which has never been closed satisfactorily, is illuminating.

Some people believed that formalists and substantivists differed on almost everything, especially on the implicit or explicit definition of the economy, on what

(Suite page 22)

(Suite de la page 21)

behaviours qualified as economic are, or on relations between individual action and social structures. Actually, apart from these disagreements, I think that they agreed on the essential : a) first, on the fact that it is possible to talk in general of the economy or of economic behaviours, irrespective of the society under consideration, as these notions have a near-universal signification ; b) second, on the fact that the economy as an autonomous sphere did not start to exist only with modern Western societies. Since this famous controversy, the terms of the debate have of course changed : sociologists of embeddedness, the heirs of the substantivists but who departed from them on this point, deny the existence of an autonomous economic sphere and of purely economic behaviours, even and especially in contemporary societies. Economists, on the other hand, have highlighted the importance of institutions, but mostly continue to support the idea that this does not preclude the existence of activities which are typically and specifically economic. Finally, some sociologists like Bourdieu or Fligstein, through the notion of field, posit the autonomy of the economy but equate it, from an analytical point of view, to any other social activity. Compared to the content of debates between formalists and substantivists, these variations are superficial. I have shown, with Koray Caliskan (forthcoming), that both believe in something that can be called the economy, which exists everywhere but in singular and variable concrete forms. So disagreements are not about the existence of the economy but on how it is defined. To simplify, there are those who set the economy in a form of individual (instrumental) rationality, and those who make it a constituent property of all human societies since their members are all confronted with a demand for subsistence (the meaning and scope of this notion, and the modalities of organization of the corresponding activities, obviously depend on the society in question).

With the debate formulated in these terms, it is highly unlikely that we reach an agreement since every discipline believes in the economy but defines it in its own way, which is normal. To get away from this controversy, which was productive but is now sterile, I think we need to move on from the study of the economy to that of processes of economization. The question is not : what do we call economic behaviour, or what is the economy, but how are behaviours, institutions, *agencements* and rules of the game economized ? This new formulation leads to that of objectification of the economy in the form of an independent reality that becomes 'The Economy'. So, the question : what are the conditions of the constitution of 'economic' entities that are endowed with some degree of autonomy, are organized objectively, have interdependent elements, and on which it is possible to act ? In short : how does 'The Economy' appear ?

The notion of objectification leads to that of the role of national frameworks. Tim Mitchell has suggested, in my opinion very convincingly, that the first form of objectification of the economy, which causes one to talk of 'The Economy' as an entity that holds together, on which one can act as on a well-defined object with its internal regulations, is the national economy. If we follow Mitchell, the first historical form of objectification of the economic sphere is that of national economies. This objectification has been prepared for a long time. The physiocrats, for example, contributed to it. But national economies as an objectified form of 'The Economy' reach maturity with the establishment of welfare states and the institution of macro-economic policies based on the idea of national economic systems, endowed with their own rules of functioning, regulation and equilibrium. The different versions of Keynesianism constitute the theoretical counterpart of this objectification. This first form of objectification, whose pre-eminence culminated in the late 1960s and early 1970s, was followed by a second form that I believe will in

turn prevail. National economies take second place and disappear behind markets which, designed to be transnational, are henceforth considered as the natural form of 'The Economy', the one which enables individuals to behave rationally and in so doing to participate willy-nilly in collective progress. The market is a reality that suffices unto itself, and that circumscribes a territory in which the economy is expressed and exists. Here micro-economics takes pride of place ; it explains how markets ought to be designed to be efficient. With this second objectification, the first doesn't disappear, far from it, but it shifts into the background. National frameworks seem to be less relevant and sometimes even hindrances to the second objectification.

The second objectification has its fair share of conflicts, but they are different from those of the first. Contradictions between national economies are considered to be backward, and everywhere forces are mobilizing for or against the extension of markets. While decolonization and the assertion of the sovereignty of colonized countries was both a source and a consequence of the first objectification, the search for alternative forms of market organization, as advocated by micro-economics, is associated with the second one. Evidence that the latter does not oust the former, but instead is articulated to it, is provided by the movements struggling for alternative kinds of economies : they rely on national sovereignties and tend to consider national or regional contexts as natural frameworks for experiments which, if satisfactory, will be able to be transposed elsewhere.

Collective experiments that strive to invent new forms of organization of the markets will not result in a uniform model, a one best way. The forms of definition and organization of the economy will vary, precisely in relation to national frameworks, the actors involved and, almost as importantly, objects and issues. Carbon markets will be very different from fishing quota markets because carbon molecules and fish don't allow themselves to be economized in the same way !

*Question : How does your work in 'Some elements of a sociology of translations' differ from 'What does it mean to say that economics is performative ?' Are there similarities between the concepts from your earlier works (translations, actor-network) and the latter ones (as performativity and agency)? Does this conceptual change mean ruptures or methodological advance ? And how ?*

There is both continuity and change. One way of defining this dual movement is to revert to the distinction between humans and non-humans.

I think that the sociology of translation, or what some (not us !) have called ANT, will remain in the history of the social sciences because it accomplished a decisive step. It (re)opened the question of social theory's treatment of non-humans. Of course, non-humans were never forgotten ; one simply has to reread Marx, Durkheim or Weber to be convinced of that. But, for these three founding fathers – for the Marx of the crystallization of social relations in technology, the Durkheim of elementary forms of religious life who equates totems to mere surfaces on which society is projected, and the Weber of *Economy and Society* who tends to reduce techniques to their instrumental dimension – what the human sciences call non-humans are handicapped beings. Their agency is inferior to that of humans or, to put it bluntly – and this is completely true when it concerns inanimate entities – they are denied all agency. They exist as resources, constraints or objective realities, but they don't act. The sociology of translation, designed to understand the functioning, effectiveness and effects of science and techniques, has shown how mutilating this view is. Those that the social sciences call non-humans (a very negative term, as if one said of blacks that they were non-whites !) do well and truly act, and in

(Suite page 24)

(Suite de la page 23)

thousands of different ways. An electron acts differently to a gene, which acts differently to a cell phone, and so on. All are engaged in courses of action that produce differences, alter the state of the world, produce unexpected events, and trigger changes which would not have happened without them. So-called non-humans participate actively in collective action : they influence it, redefine it from the inside, and generate changes of direction and trajectories. Nothing of what the world is or is becoming can be understood if these actants are disregarded. The term actants, borrowed from semiotics, has been very useful for describing the actions of non-humans, as it has the twofold advantage of saying that entities act and of not predicting the modalities of their action. It applies moreover to all acting entities, both human and non-human. I am convinced that this perspective has allowed for considerable progress and has profoundly contributed to reshaping social theory.

An obvious limit of this first wave of studies stems from the fact that, by talking of the symmetrical treatment of humans and non-humans, sociologists have helped to strengthen the idea that they could be distinguished ! In short – and some of our British colleagues have gleefully pointed this out to us – one cannot simultaneously call for equality between humans and non-humans and deny the possibility of distinguishing between them. We were perfectly aware of this little bug, but it bore no weight compared to the number one emergency : making visible and once again problematical the status that the social sciences had granted to non-humans. There was no reason for us to feel responsible for a distinction that had been introduced explicitly and deliberately by social theory to preserve the irreducibly different character of human beings (intentionality, language, capacity to elaborate symbolic structures, etc.). Faced with this ostracism, the first step is the virtually inevitable one of positive discrimination, that is, affirmative action, by taking the distinctions that were made to stigmatize certain populations and showing their arbitrary, problematical and illegitimate nature. Affirmative action always starts by reaffirming a difference, thereby contributing to making it exist ! – but in the hope that it will one day be transcended.

Once this principle of equality had been established, the next step was of course to get rid of the distinction itself. You start with racism first, to show its limits ; and then you get rid of the notion of race !

Several strategies were possible. The paths explored by Bruno Latour, John Law, Anne-Marie Mol and myself differed quite substantially, which is a good thing. Bruno (forthcoming) focused on existence through otherness and engaged in the exploration of what he called modes of existence or regimes of enunciation. John Law and Anne-Marie Mol undertook a programme of experimental ontology. Tracking the complexity of beings' ontological statuses, they introduced crucial notions such as multiplicity, fluidity and 'messes', and in particular studied the methods of the social sciences and their engagement on the actors' side. As for me, I turned to the classical question of agency, first to emphasize the nearly infinite nature of its forms and modalities, whether they are endowed with intentionality, are articulated or not in languages which are extraordinarily varied, are adaptive or interactive, or are limited to automatic behaviours. The extraordinarily poor vocabulary that repeats *ad nauseam* the incommensurability of forms of human and non-human action, by reducing each of them to a caricature, makes way to a much richer repertoire that highlights the multiplicity of configurations which thus become visible and can be counted, studied and analysed, from a point of view that is not only dynamic but also takes into account their interactions and cross-overs. Once this space has been given back to agencies, and without any preconception of

the way in which they are distributed, the question remains of their analysis.

This is where the notion of socio-technical *agencement* that we have borrowed from Deleuze comes in. First, it enables us to build on a set of recent work which has contributed to renewing the study of action. Of course I have in mind the multi-disciplinary research (with which computer science is associated) on distributed or situated action and cognition, the empirical analyses inspired by ANT and, more recently, disabilities studies. To cut a long story short, let's say that with these studies a new view of action and cognition has gained recognition, in which a large number of different entities are mobilized. Each of them participates in the constitution and course of the action, in its own way. All action is collective, and its deployment is starting to be clearly understood. At last we know empirically what piloting, calculating, directing, choosing, making a statement, and so on means. Second, in relation to these studies, the notion of *agencement* contributes an additional idea, also found in Deleuze's and in Foucault's work. The place and the source of action are built into the *agencement*. There is no agency without *agencement*, and no *agencement* without agency. Studying the diversity of agencies means studying the diversity of *agencements* : intentionality, language, will, the capacity to programme, selfish calculation, and altruism are properties of *agencements*. We started for example by studying economic and market *agencements*, but also those that are generous or filled with compassion, and, more generally, (non) calculating *agencements*. In this respect the disabilities studies programme is especially useful, with its notions of prostheses, the right to compensation, and the constitution of personhood.

One of the consequences of this approach is that we jettison the human/non-human distinction. Not only does it become useless, it also constitutes an obstacle. It is necessary to have exceptional circumstances and, to be honest, to have the somewhat complicated brain of certain social theoreticians or philosophers, to imagine that this classification could account for the infinite diversity of *agencements* and *agencies* ! This comment brings me to another point : *agencements* (may) include discourses, texts, theoretical statements, and models. This makes it possible to show how science in general, and social science in particular, participates in the performance of these *agencies* and the divides that they create. For example, the human sciences have contributed substantially to the distinction between human and non-human, and between human agency and non-human agency. It is this successful performance that now has to be deconstructed. The new social sciences have to undo what the old ones did, with as much zeal and effectiveness.

*Question : There is no rupture at all ?*

Between the sociology of translation of the 1980s and 1990s, and the theory of socio-technical *agencements* of the 2000s, there is no discontinuity, only enrichment and deepening of the analysis. We can for example draw a direct link between translation and *agencement* : *agencements* are operators of translation, and translation is the basic module on which *agencements* are built. Acting means translating, and translating means influencing the capacities and modalities of action, since it means establishing links, connections, circulations, exchanges of properties, and original distributions.

I gave an example of this complementarity in my talk for ESOCITE meeting. The economic model developed by Hardin is the basis for the organization of the fishing quota market. This model was presented in a scientific article in 1968. Thus, if we go by the precepts of ANT and the sociology of translation, it can be analysed as a socio-technical network (even if that means stopping at the relations woven by references). But as I showed in my lecture, this model is a stakeholder, in the sense of

(Suite page 26)

(Suite de la page 25)

action and distributed cognition, in the market socio-technical *agencement* that organizes fishing activities, especially in Norway. Without this model, this market *agencement* would not exist and would not act as it does. The same applies to every element of an *agencement*. Every one is an active part within the *agencement* and at the same time an operator of networking with other entities which are translated and participate in the *agencement* but indirectly. If you read Deleuze's definition carefully, you'll see that this ambivalence constitutes his definition of *agencements*. With the notion of *agencement* you have the notion of network or rhizome, but you lose nothing of the substance. The agents are no longer points or nodes, as in the network theory ; they have all the substance, the flesh, depth and unfathomable mystery of *agencements*.

*Question : Which are the effects of the dissolution/disintegration of a socio-technical network ? How can we act in an uncertain network, in an uncertain world ? What happens with the performative action when there is some kind of interruption such as a natural disaster ?*

The notion of risk isn't satisfactory. It was very useful to highlight the paradoxical effects of the technosciences and a change of regime in the modalities of policy-making. It also contributed to salutary reflection on the nature of politics and, in a sense, helped to gain recognition for the usefulness of the precautionary principle. Unfortunately the notion of risk mixes many things that are worth distinguishing. It is at the origin of a lot of confusion and favours a certain intellectual laziness.

To clarify the questions we need to revert to the famous distinction between risk and uncertainty proposed by Knight, but also to surpass it because it is far too imprecise. Knight distinguishes the notion of uncertainty from that of risk on only one point. In both cases, possible worlds are known and can be described convincingly, but in the former the probabilities of occurrence of each of these worlds is known (especially when they are envisaged as consequences of decisions to take), whether they are objective or subjective, whereas in the latter case the assignment of probabilities is impossible. Now, most of the uncertainties facing us today defy this binary classification. The technosciences produce as much ignorance and as many badly formulated questions waiting for answers that cannot be imagined a priori, as they produce robust knowledge on the states of the world. Rather than chanting that science produces as many bads as goods, it is fairer to say that it produces as many new questions without answers as positive knowledge. From this point of view, the opposition between goods and bads, that I can clearly see constitutes a powerful driver of mobilization, is anything but relevant and useful : everything that is unexpected – to use dedicated terminology – is not necessarily bad, and everything that is explicitly and voluntarily sought after is not necessarily good ! The technosciences are a formidable machine continuously producing matters of concern, that is, problems for which there are no theories or available answers but which can end up improving existing situations, if they are managed well.

These uncertainties are therefore of a different kind to those studied by Knight and by all those who are fascinated by risk. They are linked to problem-framing that reveals vast zones of ignorance of differing degrees of intensity or completeness, but which are presented for what they are : areas of theoretical and practical non-knowledge. In these situations, decision-making procedures are of a new kind. When science and technologies can't serve as a benchmark, a baseline, when they are so embryonic that ignorance is the rule, you don't know what situation you're in nor what's going to happen if you take such-and-such a decision. Yet this is no reason to give up all demands for rationality. On the contrary, the greater the ignorance, the



more urgent it is to act, and the more attentive one has to be to the reasons driving you to act. In situations of uncertainty, the need for rationality is twice as strong.

In situations of radical uncertainty, rationality coincides with the wish for collective experimentation. Since one doesn't know, one has to resolve oneself to organizing evidence that enables one to learn little by little. The main requirement is therefore to organize collective, controlled and debated experiments, to measure what can be done, and to take the necessary measures to do so. The precautionary principle sums up very well how decisions should be taken in situations of radical uncertainty, but it has to be connected to the notion of collective experimentation. In this form of experimentation, one takes small decisions and moves forwards by successive iteration. Gradually one can attain a situation that resembles those described by Knight, but nothing is written in advance, and in any case the usual notion of risk describes only certain situations or trends. All of this can be linked to what I said before on performance : it's by performing that one learns and that one can re-launch action and enrich practical and theoretical knowledge.

*Question : How the whole collection of works commonly known as ANT (actor-network theory) handles with the political content of techno-science ? In which of these works the political concern is more evident ? Can the disabled people case studies be an example of this political concern ?*

The sociology of translation is known for having established an almost direct link between the technosciences and politics. There was nothing new about this approach. We're used to hearing that everything is political and that science and techniques are no exception. One just has to think of the debates between externalists (who claimed that society could explain the content of science) and internalists (who argued the opposite) in the first half of the twentieth century. But I think I can say that the way in which the sociology of translation has described this link has completely renewed the subject. If science and techniques call for a political debate, it is because they cause a host of new beings to exist, that we have to accept (or reject) and with which we (may) have to learn to live. The issue here is the composition of the collective, and this question is now raised with urgency, for research and innovation have become highly productive. We are therefore forced into a political debate.

This has led us to think a lot about the institutions, procedures and devices that make it possible both to maintain scientific and technical creativity (especially through the constitution and extension of socio-technical networks or innovation networks) and to discuss their organization, the limits to place on them, the configurations to exclude and those to favour. No innovation without representation ! That is the slogan of the sociology of translation when it gives itself a political conscience !

The paths that Bruno Latour and I have followed are different but complementary. Bruno has clarified the operations constituting a politics of networks, by showing how to reconsider relations between politics and nature. With my colleagues Yannick Barthe and Pierre Lascoumes (2009), I have explored the institutional configurations that make it possible to reconcile scientific adventure and political concerns. One of the main results that we have obtained pertains to the role of specialists and professionals. We have shown that the distinction between experts and lay people is meaningful and interesting only in situations where the question of the formulation of problems or matters of concern is basically sorted out. In these cognitively cold situations (but which can be politically very hot !) the knowledge to produce or to mobilize is fairly well defined. But these situations are not the most interesting. The

(Suite page 28)

(Suite de la page 27)

challenges increasingly concern the formulation and framing of issues and problems, the research orientations to promote, and the modalities of implementation or adjustment of the knowledge and techniques elaborated. Examples of such situations abound in the fields of health and the environment. With Vololona Rabeharisoa, I have studied patient organizations that have become heavily involved in clinical and biological research, as well as in technical innovation (to compensate for their disabilities). These patients behave like real researcher-investigators, and we have called them researchers in the wild. They weave dense networks of collaboration with professional researchers and practitioners. Thus, communities of research and innovation are constituted in which patients and specialists collaborate. Patients are unquestionably lay experts – a term that Epstein used to describe the behaviour of patients in the case of the Aids epidemic. But in my opinion it is more accurate to get rid of both words, lay and expert, and to keep only one, that is, researcher or investigator.

By struggling to produce new knowledge, new therapies and suitable prostheses, these patients are also struggling to define and assert an identity that suits them. Rabinow spoke of biosociality to highlight the interlinking between these two movements : acquiring knowledge to exist socially, and existing socially to be able to conduct successful investigations. Hence, the importance of conceiving of institutions – and the actors fervently apply themselves to it – that allow for the synchronization of this dual dynamic, without for all that eliminating what makes each of them specific. We need political and scientific institutions that enable the simultaneous development of collaborative research between professional investigators and investigators in the wild, on the one hand, and the composition of the collective, on the other.

This view of political and scientific processes opens the ways to new forms of sociological research. With the concerned groups, sociology can form research communities that endeavour to collaboratively introduce organized reflection on this complex process. Such reflection serves both to construct new identities and to produce knowledge and know-how. This is what we have done with the 'Agence Française contre les Myopathies'. After ten years of collaborative research, everyone can review their results. I believe that the organization has learned to know itself and to situate its action. It has integrated the idea that patients are researchers in the wild, that they have to exert their influence on research, and that by structuring research activities they can construct their identity and make it recognized and accepted. And we, as social scientists, have been able to elaborate an analytical framework that helps us to understand the subtle relations between the new way of doing research and the new way of composing the collectives in which we live. Moreover, this adventure has helped us a lot to define institutions capable of maintaining this dynamic in which science and politics are practised in a radically new way.

*Question : Considering that this interview is going to be published in an academic journal from a post-graduation program, we would like to ask you about what kind of methodological decisions you would suggest to a young researcher who is starting his career in STS studies ?*

Your question is difficult and tricky. I suggest that the choice of research subjects be based on the opportunity they afford for collaborative research. One should start with matters of concern, problems which have not been framed, situations of strong uncertainty, to constitute an investigation collective that will benefit the persons concerned and 'professional' researchers who wish to become PhD students. We are

obviously very far from research-action, in which social actors arrive with questions for which they expect answers. The idea is no longer to study those who come to see us and who ask us, the experts, what they should do, but those who are asking questions on what they are and on their way of being. In the one case the expert/lay (expert) divide is maintained ; in the other a cooperative investigation is set up to reveal new identities and to construct the society that will be composed of these identities. ■

*Michel Callon*

*Mines ParisTech - Centre de Sociologie des l'Innovation*

---

## **Prix Tocqueville 2008 intervention de Monsieur Valéry Giscard d'Estaing**

### **Résumé de l'intervention de M. Valéry Giscard d'Estaing**

Deux questions se posent, pourquoi un prix Tocqueville et pourquoi le prix Tocqueville à Raymond Boudon ? Ces deux questions sont liées entre elles, Raymond Boudon reprenant les interrogations et les analyses de Tocqueville.

Raymond Boudon se demande notamment pourquoi on peut parler en France de « pouvoir de la rue », expression intraduisible en anglais ou en allemand (et pour cause...). La réponse à cette question est à trouver dans l'analyse que Tocqueville fait de la centralisation en France, notamment dans son livre *L'Ancien Régime et la Révolution*. Tocqueville montre la manière dont les organisations locales, ce qu'il appelle « l'ancienne constitution de l'Europe », ont été balayées par le mouvement de centralisation propre à la France de l'Ancien régime, mouvement continué et amplifié avec la Révolution. Depuis, le pouvoir exécutif qui essaie de réformer, pouvoir apparemment fort, se trouve affaibli par la cristallisation des mécontentements. Ces mouvements de rue se conjuguent avec le développement du relativisme. Dans son analyse, Tocqueville oppose la centralisation gouvernementale, qui se combine avec l'existence de multiples associations et organisations intermédiaires, propre aux États-Unis qui l'ont héritée du Royaume-Uni, à la centralisation administrative propre à la France. Par ailleurs, dans la société française, la passion dominante est celle de l'égalité. Du coup, on estime que toutes les opinions se valent, qu'il n'y a que des interprétations et des points de vue, et pas de faits. C'est en quoi le pouvoir de la rue, s'opposant frontalement au pouvoir central, est lié au relativisme.

Raymond Boudon reprend Tocqueville et Weber et, rejetant quant à lui le relativisme, estime comme eux que si, à court et moyen terme, la démocratie se caractérise par le polythéisme des valeurs, les controverses, les affrontements, à long

En 2008, le prix Tocqueville a été décerné à Raymond Boudon. Le président du jury, M. Valéry Giscard d'Estaing, n'avait pu se rendre dans la Manche à cette occasion et une cérémonie a été organisée à l'Institut de France le 9 février 2009.

(Suite page 30)

(Suite de la page 29)

terme, par-delà le bruit et la fureur du moment, un mouvement de rationalisation finit par s'imposer.

On peut alors poser deux questions à Raymond Boudon.

D'une part, cette sélection qui constitue une sorte d'horizon naturel de la démocratie, qui la réalise, où se forme-t-elle ? Qui élabore ce corpus des meilleures idées qui sont censées s'imposer à long terme ?

D'autre part, ne faut-il pas penser que ce modèle a fonctionné dans la période qui va de 1850 à 1950, caractérisée par une certaine stabilité des institutions, alors qu'il ne fonctionne plus - ou moins bien - depuis que plusieurs facteurs se sont mis à jouer : la poussée démographique (aujourd'hui en Chine et en Inde), la fin de la domination WASP (White Anglo-Saxon Protestant) aux États-Unis, l'apparition de la société de communication et de médias, l'abstention croissante de toute une partie du corps électoral, l'affaiblissement de la notion de représentation (surtout depuis la Première Guerre mondiale), le lien qui existe dans l'esprit des électeurs entre élection et corruption ?

Quel serait alors le modèle de Weber, aujourd'hui ? Une société démocratique multi- raciale, à la manière du Brésil ? On peut en douter. Il y aurait sans nul doute intérêt à élargir le champ des modèles possibles, notamment en revenant à certaines approches développées par les Grecs, comme le tirage au sort. De même, peut-être faudrait-il réfléchir, par exemple à partir du cas de la Belgique ou de l'Autriche, à la notion de gouvernement inutile.

### Résumé de la réponse de M. Raymond Boudon

Je voudrais citer un grand sociologue allemand, qui n'est pas Weber, mais Simmel : de tout temps, disait-il en substance, on a cru que le présent était parfaitement nouveau par rapport au passé, et de tout temps cette croyance a été fautive. Et puis citer également Tocqueville, évidemment : « l'avenir, juge éclairé et impartial, mais qui arrive hélas ! toujours trop tard. »

Le modèle d'opposition entre court et long terme est emprunté à la philosophie des sciences. A un moment de l'histoire, les scientifiques s'opposent dans de violentes controverses et il est difficile d'établir qui a raison. Mais à long terme, une vérité finit par s'imposer. Si ce modèle est transposable à la société et à la politique, c'est que Tocqueville, à la différence de Marx, pense que l'essentiel ne se joue pas au niveau des intérêts matériels mais à celui des idées. Pour répondre à votre question, pour lui le mécanisme de sélection des meilleures idées à long terme est celui de l'opinion publique. Mais, pour lui toujours, il n'y a pourtant pas de déterminisme historique. Ce mouvement de sélection des meilleures idées peut en effet se heurter à des forces contraires. L'un des phénomènes centraux parmi ces forces contraires est ce que Michels a appelé la loi d'airain de l'oligarchie. Michels n'en a pas expliqué le mécanisme, mais cette tâche a été menée par Mancur Olson. Parce qu'un petit groupe peut imposer sa vision à un très grand groupe, le relativisme menace toujours et peut remporter des victoires. Néanmoins, il est légitime de penser que les opinions raisonnables finissent par s'imposer, comme l'abolition de la peine de mort ■

*Notes prises par Hervé Dumez  
PREG — CNRS / École Polytechnique*

Le 26 septembre 2008, Raymond Boudon a reçu le prix Tocqueville, dont il est devenu le treizième lauréat. Les membres d'Aegis lui présentent leurs chaleureuses félicitations, et je me permets, non pas d'acquiescer mais du moins de rendre manifeste ma dette à son égard.

## Sur le style de pensée de Raymond Boudon

Je suis entré en thèse avec Raymond Boudon pour travailler sur Pareto. Après un échange avec son ami Giovanni Busino, et bien sûr avec son accord, mais sans doute en provoquant chez lui une certaine déception, je me suis finalement intéressé à Walras et à la mathématisation de l'économie<sup>1</sup>. Ce faisant, pour expliquer la stratégie scientifique de ce dernier, très différente de celle d'Alfred Marshall par exemple (Dumez, 1985b), je me souviens d'avoir parlé de l'« imaginaire walrassien » : typiquement le genre de notion vague, n'expliquant rien, que Raymond Boudon a en horreur. Il me le fit remarquer avec la fermeté et la courtoisie qui le caractérisent. Mais ne trouvant rien de mieux, je conservai la notion. Il rit simplement de ma bêtise (je reviendrai sur ce rire). Si j'avais aujourd'hui à réécrire ma thèse (pensée horrible à évoquer...), j'utiliserais la théorie de la rationalité ordinaire qui prend précisément en compte les représentations et les valeurs dans l'explication des comportements.

Par la suite, je quittai la sociologie (sans doute pour le plus grand bénéfice de la discipline...) et menai mes recherches en économie et gestion. Je ne fis pas véritablement usage des concepts et analyses développées par Raymond Boudon. Aujourd'hui, ses idées pénètrent peu à peu la gestion, et cette pénétration me paraît à la fois devoir s'étendre, durer et être féconde. Mais ce n'est pas ce point que je développerai : je voudrais dire que par-delà ses idées, c'est sans doute le style de pensée de Raymond Boudon qui m'a le plus influencé.

### Le style de Raymond Boudon comme refus

Les sciences sociales ont été saisies de diverses ivresses.

La première est celle de la modélisation. Elle tend à devenir de plus en plus sophistiquée et à se développer pour elle-même. Le rapport à l'empirie s'est distendu. Au début des articles sont évoqués quelques exemples concrets en deux lignes, pour que le modèle ne soit pas tout à fait imaginaire. En conclusion, un appel est fait pour des recherches empiriques approfondies qui, le plus souvent, ne verront jamais le jour. Entre les deux, les hypothèses sont multiples et complexes. Les variables reçoivent des noms empruntés au vocabulaire des motivations humaines, comme si leur nom était à lui seul un gage de rapport au réel. Quand on rapproche le modèle d'un matériau empirique, il faut relâcher bon nombre d'hypothèses et les conclusions réelles sont beaucoup moins claires que les conclusions annoncées lorsque l'on demeure dans la seule dimension de la modélisation.

La deuxième est celle de la description empirique. Elle peut prendre la forme de la monographie : il s'agit alors de donner au lecteur une montagne de données, de faits, d'événements, sans faire le travail de distinguer l'essentiel de l'accessoire. Elle peut aussi prendre la forme de l'analyse extrêmement fouillée de quelques interactions relevées au niveau le plus micro. Trois échanges verbaux donnent lieu à vingt cinq pages d'analyses de contenu. Ou il s'agit de modèles statistiques complexes dont les

1. Cette thèse fut publiée aux Presses Universitaires de France dans la collection dirigée par Raymond Boudon (Dumez, 1985a).

(Suite page 32)

(Suite de la page 31)

conclusions sont invariablement : aucune certitude, aucune corrélation claires ne se dégagent, et il faut donc lancer d'autres études, encore plus compliquées, mettant en jeu encore plus de variables, qui devraient finalement éclairer les choses. L'expérience montre que ces études, soit ne voient jamais le jour, soit ne sont pas plus éclairantes.

La troisième procède par explications de mots. On est constructiviste, c'est-à-dire que l'on pense que les acteurs construisent le monde dans lequel ils vivent – ou peuvent en partie le construire. On applique la théorie de la structuration, c'est-à-dire qu'on affirme que les acteurs tiennent compte de ce qui les environne, des institutions, des règles, des valeurs, des théories admises qui forment le monde qui les entoure, et qu'en même temps leurs actions contribuent à faire évoluer ces institutions, ces règles, ces valeurs, ces théories. Ces idées sont descriptives et non explicatives (Boudon, 2008), et elles sont souvent formulées sur un mode général, obscur et pompeux alors que seuls comptent les mécanismes sociaux qu'elles recouvrent (Boudon, 1998 ; Hedström et Swedberg, 1998).

Raymond Boudon a toujours refusé ces excès, ces dérives des sciences sociales, et développé un style de pensée propre. D'une part, il a toujours pratiqué une écriture simple et limpide. D'autre part, l'obscurité, les raisonnements emberlificoteurs, la lourdeur, provoquent chez lui un rire clair et réjouissant, qui est comme une rafraîchissement de la pensée<sup>2</sup>. Plus profondément, son style de pensée allie élégance, simplicité et puissance d'explication.

### Le style de pensée de Raymond Boudon

Les livres et articles de Raymond Boudon sont remplis de modèles et de narrations.

Les modèles sont simples, souvent énoncés sous forme littéraire, en quelques phrases aisément compréhensibles. C'est l'enchaînement des assertions, leur combinaison, qui donnent la force explicative du modèle. Quelquefois, il s'agit de grilles à quatre cases, comme celle qui anime l'analyse sociologique des idées et qui, empruntée à Pareto, repose sur l'idée qu'une théorie peut être vraie ou fausse, utile ou inutile (Boudon, 2004). Une case présente peu d'intérêt : celle des théories fausses et inutiles. Les trois autres permettent, selon Raymond Boudon, de comprendre la diffusion de théories fausses. En effet, il existe une dissymétrie entre le critère de l'utilité et celui de la vérité : il est facile de voir si une théorie est utile ou non, plus difficile de vérifier qu'elle est vraie ou fausse. Donc, les théories utiles et fausses peuvent facilement se diffuser, même si des doutes sérieux existent sur leur vérité. Avec deux critères, et une dissymétrie entre ces deux critères, Raymond Boudon pense que le modèle est puissant, et constitue « un outil fondamental pour la sociologie des idées » (Boudon, 2004, p. 164). Cette capacité d'expliquer les choses complexes simplement fait que peu de lecteurs français ont sans doute lu le livre de Mancur Olson (1978) sur la logique de l'action collective : la préface de Raymond Boudon présente le modèle d'une manière si lumineuse, si simple et subtile qu'il a dû fréquemment leur apparaître superflu de lire Olson lui-même...

A ces modèles simples correspondent des narrations courtes, réduites à l'essentiel, présentées généralement comme des énigmes à résoudre. Il s'agit de trouver la réponse à une question du type : « pourquoi ? ». Courtes, les narrations n'en sont pourtant pas moins riches dans la mesure où elles peuvent être éclairées par des théories rivales plausibles. La manière de procéder de Raymond Boudon consiste précisément à confronter sur une même narration plusieurs théories. Ici, la démarche est proche de ce que George and Bennett (2005) ont appelé le « *process tracing* » : spécifier plusieurs cadres théoriques en termes de processus et de mécanismes et

2. « Et si le rire ne sert pas à écarter la sottise, à quoi sert-il ? » (Arendt, 1974, p. 190)



confronter ces cadres à un ou plusieurs cas pour évaluer leur pouvoir explicatif.

Cette confrontation et cette articulation entre un modèle simple et une narration est par ailleurs très exactement ce que certains auteurs, sans faire référence à Raymond Boudon et en faisant un usage privilégié de la théorie des jeux, ont appelé la « narration analytique » (*analytic narrative* - Bates et al., 1998).

L'insistance sur la simplicité dans la modélisation et la narration, et la confrontation entre les deux, ne doit pas prêter à confusion : la démarche de Raymond Boudon est ambitieuse. D'une part, elle récite les frontières entre disciplines. Il n'y a pas pour lui, en effet, de méthode du sociologue. Il y a une méthode – dont on a essayé d'esquisser les traits caractéristiques -, mobilisable pour analyser tout ce qui est comportement humain. D'autre part, il y a l'ambition d'entrer dans les boîtes noires et de trouver des explications simples, mais définitives, finales de ces comportements. Enfin, la démarche se caractérise par l'universalisme, reprenant cette ambition de Weber : le comportement d'un Chinois du XI<sup>ème</sup> siècle doit pouvoir être expliqué aussi bien que celui d'un américain contemporain.

### **Conclusion : sur le style nietzschéen de Raymond Boudon**

Il n'est pas sûr que Raymond Boudon appréciera que je qualifie son style de nietzschéen (encore qu'il y ait quelques passages de son oeuvre qui ne soient pas si critiques que cela sur Nietzsche). Et pourtant, le rapprochement m'apparaît possible sur au moins deux points.

Le rire, tout d'abord, salutaire contre ce que Nietzsche appelait l'« esprit de pesanteur », et qui infeste trop aujourd'hui les sciences sociales. Le rire n'exclut évidemment pas le sérieux : bien au contraire, il le garantit.

Enfin, ce qu'il appelait le « grand style » : le maximum d'effet avec le minimum de moyens. Il y a chez Raymond Boudon, précisément, cette grandeur du style de pensée : utiliser toujours des moyens simples pour développer le maximum de puissance explicative des phénomènes sociaux.

C'est ce qui peut et doit nous inspirer.

### **Bibliographie**

- Arendt Hannah (1974) *Vies politiques*. Paris, Gallimard.
- Bates Robert H. et al. (1998) *Analytic Narratives*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- Boudon Raymond (1998) "Social mechanisms without black boxes" in Hedström Peter & Swedberg Richard (1998) *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge, Cambridge University Press., pp. 172-203.
- Boudon Raymond (2004) *Pourquoi les intellectuels n'aiment pas le libéralisme*. Paris, Odile Jacob.
- Boudon Raymond (2008) "Comment l'individualisme méthodologique rend-il compte des règles ?" *Le libellio d'AEGIS*, vol. 4, n° 1, pp. 1-17.
- Dumez Hervé (1985a) *L'économiste, la Science et le Pouvoir. Le cas Walras*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Dumez Hervé (1985b) "Walras/Marshall: stratégies scientifiques comparées". *Revue d'Économie Politique*, n° 2, pp. 168-173.
- George Alexander L. & Bennett Andrew (2005) *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge (MA), M.I.T. Press.

(Suite page 34)

(Suite de la page 33)

Hedström Peter & Swedberg Richard (1998) *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.

Olson Mancur (1978) *La logique de l'action collective*. Préface de Raymond Boudon. Paris, P.U.F. ■

**Hervé Dumez**

PREG — CNRS / École Polytechnique

Cornelia Woll est chercheur au CERI (Sciences-Po). Elle a publié en 2008 *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade* chez Cornell University Press. Elle a été interrogée pour le Libellio d'AEGIS par Julie Bastianutti.

## Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?

*Ce livre est issu de votre thèse de doctorat ; vous évoquez dans la préface vos motivations personnelles liées à votre situation d'étudiante partagée entre deux continents, l'Amérique et l'Europe. Il en découle naturellement votre intérêt pour les secteurs de l'aviation et des télécoms, mais au-delà de ces éléments comment s'est formé initialement ce projet de recherche ?*

Oui, c'est toujours un peu moins ordonné que ce qu'on raconte dans les livres ! J'ai commencé par un master recherche en Sciences Politiques sur le MEDEF et ses activités vis-à-vis de l'Europe et de l'intégration européenne. En fait, au début, je voulais travailler sur les syndicats, et je me suis entendu dire, « tout le monde travaille sur les syndicats, intéressez-vous plutôt aux employeurs ». Ensuite, je voulais travailler sur la politique sociale et garder une dimension internationale, donc faire une comparaison sur la stratégie du MEDEF vis-à-vis des politiques sociale et commerciale ; finalement, je n'ai travaillé que sur le commerce, car il n'y a pas de vraie politique sociale européenne... À un moment cependant, j'ai senti une frustration : il n'y avait quasiment pas d'activité, du moins trop peu si l'on en jugeait par l'importance du commerce international pour les entreprises. Pourquoi le MEDEF ou les autres organisations patronales n'allaient pas plus à Hong Kong suivre l'OMC de près ? Je me suis rendue compte que les entreprises faisaient davantage de lobbying que les organisations patronales. À ce moment-là, j'ai réalisé que ce qui m'intéressait était l'activité politique des entreprises, et je me suis donc centrée sur lobbying au début de ma thèse. Une autre motivation était liée au contexte des années 1990 : beaucoup de manifestations avaient lieu contre l'influence supposée des entreprises, et l'idée que c'étaient elles qui conduisaient la mondialisation, en fonction de leurs intérêts, était largement partagée. J'ai voulu étudier cela de plus près pour aller au-delà des idées reçues et voir si les firmes avaient réellement ce pouvoir de manipulation, ou si c'était une idée reçue. Ensuite, il m'a fallu être plus précise et trouver des secteurs adaptés ; je me suis vite arrêtée sur la libéralisation des services car c'était un domaine nouveau, dont on pouvait facilement observer les évolutions depuis le début de la libéralisation. C'est aussi le volet qui était la bête noire des altermondialistes, et je voulais tenter de valider ou invalider l'hypothèse selon laquelle les entreprises étaient à l'origine de ce processus de libéralisation des services. Au début, je me suis intéressée à tous les secteurs, puis je me suis vite concentrée sur les télécoms et l'aviation civile car tous deux étaient en

opposition : le transport aérien était exclu de ce qui se passait à l'OMC pour des raisons stratégiques et de défense nationale, tandis que les télécommunications en étaient l'un des secteurs phares. Finalement, le transport aérien a bien été libéralisé, mais « autrement », hors de l'OMC, dans un cadre initial bilatéral. J'ai donc étudié deux types de libéralisation, l'un bilatéral, l'autre multilatéral.

*Vous aviez donc le sentiment qu'il fallait aller au-delà de la position des altermondialistes, mais pourtant vous évoquez aussi, dans votre livre, la surprise des premiers entretiens, et l'impression d'avoir été mise face à un renversement des perspectives attendues. En effet, vous ne pensiez pas, initialement, que des entreprises nationales, comme France Télécom ou KLM, auraient soutenu assez naturellement l'ouverture des marchés. Quelles étaient vos idées de départ? Comment ont-elles évolué au fil de la recherche ?*

Vous mettez le doigt sur quelque chose d'intéressant : j'avais deux intuitions de départ, qui étaient en contradiction. La première était l'idée, qui semblait sensée, que les entreprises étaient très puissantes à l'international et avaient un grand pouvoir d'action. Donc je pensais que la mondialisation les intéressait, le commerce international aussi, et qu'elles devaient être très actives dans ce domaine, être à l'origine de certaines évolutions. Ma seconde hypothèse était qu'une entreprise devait vouloir se protéger de trop de concurrence, ce qui est aussi ce que nous apprend la théorie en économie politique internationale, et ne devait donc pas être favorable à une libéralisation complète de son secteur, cherchant à préserver un certain nombre de privilèges. Ma surprise fut double : ce que je trouvais d'abord dans mes entretiens, c'était un désintérêt pour la mondialisation, qui était perçue comme un concept abstrait de science politique, et pour la libéralisation. Pour obtenir des informations politiques, il fallait parler de questions techniques – « combien coûte le dernier mètre de votre ligne téléphonique ? Etes-vous prêt à le louer ou pas ? » - et pas de ces grandes questions politiques qu'on peut discuter à l'OMC. Même les très grandes entreprises nationales, France Télécom ou Air France, qui étaient pourtant des acteurs clés, n'avaient pas suivi les négociations de près au début. Cela m'a laissée perplexe ! La seconde surprise, liée à la première, est que je me disais : si donc elle ne s'y sont pas intéressées au début, lorsqu'elles l'ont fait, ce fut sans doute pour se protéger et donc tenter de freiner la libéralisation. Or, ce que j'ai trouvé, c'est qu'au moment où les entreprises se sont penchées sur le sujet, elles n'ont pas eu ce réflexe de protection, mais sont plutôt allées dans le sens de la vague, et ont finalement rapidement défendu le projet politique de la libéralisation, même quand mes hypothèses théoriques me faisaient penser que c'était contre leur intérêt. Voilà pour la surprise initiale. Ensuite tout le livre essaie de résoudre cette énigme d'une entreprise qui est prête à soutenir une position qui semble contre son intérêt.

*Et sur le moment, en tant que doctorante, comment réagit-on dans ce genre de situation où les attentes sont complètement bouleversées ? Comment avez-vous géré les moments de doute et d'incertitude pour renverser la situation ?*

Il faut dire que pendant toute ma période d'entretiens, je me suis trouvée dans un flou complet (et je m'en souviens très fortement !). Je ne savais pas ce que je récoltais. Pendant l'écriture de la thèse, je ne savais pas réellement où j'allais. J'ai d'abord écrit, puis j'ai essayé de comprendre ce que je venais d'écrire pour le réarranger et donner un sens à ces surprises vécues par l'écriture. Même quand je lis ma thèse aujourd'hui, cela demeure flou et peu compréhensible. Il m'a fallu encore deux ans de travail pour clarifier les choses au-delà de la première étape de la thèse et faire un livre. Je pense que dans la découverte scientifique il y a toujours un moment de surprise, sinon, on ne découvre rien, on ne fait que confirmer ce qui avait déjà été trouvé avant. Il faut rester vigilant pour remarquer ce moment de surprise et ensuite

(Suite page 36)

(Suite de la page 35)

saisir, éventuellement, l'angle intéressant. On dispose toujours de pleins d'éléments intéressants, et le plus dur, finalement, c'est de distinguer ce qui est intéressant mais dont on ne sait pas quoi faire, de ce qui est intéressant et pertinent. Il est très difficile de se séparer de tout ce qui est intéressant sans être vraiment profitable...

*Autre question méthodologique. Vous avez fait beaucoup d'entretiens, plus de 80, à quels objectifs répondaient-ils ? Et, en conséquence, comment avez-vous traité ces entretiens ?*

Les entretiens étaient pour moi une source d'information pour compléter ce qui n'était pas disponible dans mes sources écrites. Ils ont été réalisés moins dans l'optique d'une démarche ethnographique que dans la perspective de reconstruire une histoire, de jeter la lumière sur ce qui s'était passé et sur les motivations des acteurs dans le contexte. C'est évidemment très compliqué : rétrospectivement, la plupart des personnes ne sont pas capables d'analyser elles-mêmes leurs motivations de façon éclairante. Pour reconstruire les événements, j'ai croisé les informations données par les acteurs concernés et ceux d'« en face ». Souvent, pour le lobbying, ce sont les accusations des autres qui donnent les informations intéressantes, qui vont être ensuite confirmées par l'acteur concerné. Il faut alors confronter les entretiens et les informations. Pour les motivations, j'ai procédé par analyse de texte : comment un acteur pense une situation, plus qu'un travail sur la réalité de son action. Ce qui m'intéressait le plus était de voir comment ils s'expliquaient et expliquaient ce qu'ils avaient choisi de faire.

*Maintenant, dans une perspective théorique et disciplinaire, comment situez-vous votre travail ? Votre travail s'inscrit en économie politique internationale, qui est un sous-champ de la science politique. Vous évoquez à plusieurs reprises le débat entre les perspectives des économistes, disons généralement plus « prédictives », et celles des sociologues, plus axées sur le niveau « micro » et l'interprétation. Quelle était votre ambition théorique en croisant les approches disciplinaires ?*

C'est une très bonne question, extrêmement difficile, donc je n'y répondrai peut-être qu'en partie...

Je pense que, quand on fait de la recherche, cela a très peu de sens de penser en termes disciplinaires. Pour une même question, beaucoup de disciplines peuvent apporter un éclairage pertinent. Mais chaque discipline apporte aussi sa dynamique, produit un certain nombre d'hypothèses qui sont dominantes. Mon point de départ théorique était qu'en économie politique internationale, il y a un certain nombre de concepts importés de l'économie et utilisés comme s'ils procuraient tout un ensemble de vérités apparemment évidentes sur des sujets très complexes, comme le commerce international. Et cette importation d'hypothèses économiques dans un contexte politique était pour moi très pesante, et présente surtout aux États-Unis, où l'on trouve même des textes sur le consensus général de la discipline à ce sujet. Cette position du « C'est comme ça ! » m'a gênée, parce que même les économistes peuvent avoir un débat sur ces hypothèses, alors qu'au moment où cette thèse se trouve arrachée de leur discipline pour être importée en science politique, elle est traitée comme une vérité. Je n'étais pas à l'aise avec cela. Mon projet consistait à revenir vers la science politique et attirer l'attention sur cette importation d'hypothèses, car si on porte un regard plus nuancé, plus sociologique, sur les motivations, on constate immédiatement que le cadre d'application des hypothèses économiques est extrêmement fragile.

*Est-ce que cela vous a permis de mieux comprendre ce qui vous apparaissait au départ comme un paradoxe, la libéralisation des services ?*

Il y a une chose que j'ai vraiment comprise dans mon travail : c'est que les entreprises sont toujours face à un très grand niveau d'incertitude ; on pense alors qu'elles calculent toujours leurs intérêts, et on se dit : « leur intérêt est là, donc elles vont adopter telle position ». Or, le plus souvent, les entreprises sont incapables de le faire et travaillent beaucoup plus par de petits mécanismes : par imitation, par anticipation. Elles suivent une proposition politique fondée sur une analyse à laquelle elles vont pouvoir s'accrocher... Il y a de multiples façons de traiter la complexité, qui n'ont rien à voir avec le calcul économique.

*Ce concept d'imitation, qui revient finalement assez peu dans votre livre, est-ce qu'il ne fait pas le lien entre incertitude et idées ? Vous développez beaucoup cette notion d'idées, avec leur rôle et leurs évolutions, mais quels liens faites-vous entre incertitude, idées et intérêts ?*

L'incertitude est présente quand on n'arrive pas du tout à prévoir ce qui va se passer et qu'on s'appuie sur certains concepts de base, qui peuvent être des idées sur le commerce, sur les opérations à mener, les stratégies à suivre... Dans une situation de changement profond, on regarde autour de soi pour voir qui a compris la situation et ce qu'il faut faire : il y a là un élément d'imitation, ou tout simplement de regard autour de soi, pour voir quelle est la marche à suivre. L'imitation est un concept parmi d'autres en sciences sociales pour analyser ce mécanisme. J'ai un moment réfléchi : est-ce de l'imitation pure et simple, un peu bête (je cours à gauche parce que tout le monde court à gauche) ? Ou est-ce plus complexe ? Je pense personnellement que c'est plus complexe, et, dans cette perspective, il est bon de regarder le débat entre Keynes et Hayek, les deux ayant eu des positions un peu différentes sur l'incertitude - même s'il s'agit peut-être d'une réponse un peu trop théorique - . Keynes, dans un long chapitre très connu de la Théorie Générale, propose le schéma d'une imitation pure : les acteurs s'appuient sur les actions des autres. Hayek dit en revanche que les acteurs ne font pas qu'imiter bêtement et simplement, mais que, ayant compris qu'ils sont dans un contexte de concurrence, ils essaient de déterminer qui s'en sort le mieux, qui a la meilleure stratégie. L'imitation serait en quelque sorte encadrée par le système de concurrence. Il faudrait développer l'idée pour que ce soit plus clair, mais il y a derrière cette opposition une épistémologie de la connaissance très différente.

Donc, pour revenir à votre question sur le lien entre l'incertitude, l'imitation et les idées – j'exclus les intérêts, car pour moi ils sont le résultat de toute cette réflexion – les idées sont très contextualisées : ce sont plus les croyances d'un acteur sur des liens de causalité entre ses différentes activités. Par exemple, chez les transporteurs aériens, l'idée centrale au départ était que la réciprocité des accords permettait l'augmentation du chiffre d'affaires. Puis, à un moment, tout a changé : l'analyse s'est faite en termes d'économies d'échelles à exploiter pour gagner du chiffre d'affaires. Derrière tout cela, il y a un complexe de croyances et d'idées sur le fonctionnement économique du marché en cause qui est essentiel.

*Pour revenir sur les secteurs que vous avez retenus, les télécoms et l'aviation civile aux EU et en Europe, ils avaient comme point commun initial d'être traditionnellement des secteurs protégés. Quelles ressemblances et dissemblances entre les cas ont été révélées par l'analyse ?*

La ressemblance que j'ai trouvée, entre ces deux secteurs qui étaient protégés et qui allaient être libéralisés de façon différente, était que certaines grandes entreprises ont vraiment commencé à soutenir cette libéralisation même au risque d'y perdre, comme KLM. J'aime beaucoup cet exemple. Cette entreprise néerlandaise a eu un rôle pionnier dans l'ouverture du marché de l'aviation civile dès la fin des années 1980 en proposant des solutions qui auraient très bien pu la conduire à disparaître.

(Suite page 38)

(Suite de la page 37)

Le calcul a été non pas de protéger son marché, relativement petit, et qui était assez axé sur l'activité internationale, mais justement de viser une extension de ce marché et de renforcer la présence internationale. KLM n'était pas forcément la mieux armée pour cela, et pourtant elle fait désormais partie d'Air France et s'est ouverte un très grand marché. C'est la même chose pour les télécoms. Certaines entreprises se rangent derrière le projet et le soutiennent malgré une longue liste d'arguments contre l'ouverture. Ensuite, la différence surprenante a été la suivante : le poids des opérations internationales était plus important dans l'aviation que dans les télécoms, et pourtant c'est finalement l'aviation qui a le plus freiné. Ceci constitue un des aspects qui m'ont intéressée en faisant ce livre, mais je ne développe pas ici l'explication qui est relativement complexe.

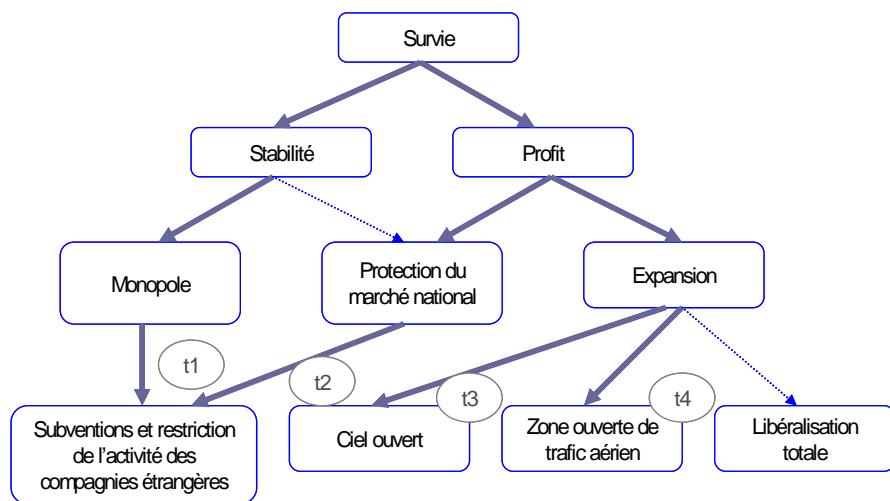
*Dans chaque secteur, il me semble qu'il existe un autre point commun : ce sont les acteurs les plus ouverts à l'international qui ont soutenu en premier la libéralisation. Une exception intéressante cependant, les Regional bells aux Etats-Unis : quel était leur intérêt à soutenir l'ouverture internationale des marchés des télécommunications ?...*

Oui, au début, les Regional Bells n'étaient pas concernées, elles n'avaient aucune activité internationale, elles ne faisaient que du local. L'intérêt est venu quand le marché local allait être ouvert à la concurrence ; certaines ont alors fait le pari du développement international, ce qui était plutôt surprenant car c'était un marché qui ne les concernait pas du tout.

*Une autre question sur un point qui m'a intéressée et intriguée, les « arbres », qui essaient de remonter le chemin entre les intérêts et (re) positionnements stratégiques, et les idées, plus profondes. Comment avez-vous construit ces figures ?*

Les arbres, pour moi, sont un outil pour rendre lisible et un peu plus concret un argument qui serait resté très abstrait. Je voulais faire un argumentaire logique sur le changement du comportement.

Le bas de la pyramide correspond aux données de mes entretiens, les différentes positions observables et observées, et le sommet est une hypothèse forte de départ, celle de la survie de l'organisation. Et le but est de remonter de la base au sommet, en montrant le passage entre les niveaux hiérarchiques et les liens entre les positions. Quand j'ai commencé à présenter ces schémas, personne ne comprenait ce que je voulais montrer... C'est bon signe que cela vous ait intéressé ! L'idée est de rendre concret des concepts comme



Un exemple d'arbre de traduction de l'évolution des préférences, dans le cas du transport aérien européen. Chapitre 6, p.141.

« idées », « identité », qui ne veulent finalement rien dire hors du contexte auquel on peut les rattacher. Dans la littérature, par exemple, l'idée commune est que l'intérêt d'une entreprise consiste à faire du profit. C'est déjà une étape de concrétisation, de spécification : le profit est nécessaire dans le contexte d'un marché concurrentiel. Certains acteurs n'ont pas besoin de faire de profit : dans un contexte de monopole, l'intérêt fondamental, qui est la survie, passe par la stabilité. Pour les acteurs de service public, le basculement d'un intérêt résidant dans la stabilité à un intérêt



résidant dans le profit constitue le moment clef, celui où l'identité de l'entreprise devient celle d'un acteur concurrentiel et compétitif. Le basculement ne correspond pas, comme on pourrait le croire, à un changement de propriétaire. Dans certains cas, une entreprise de service public dont l'État se retirait de plus en plus, a gardé une identité d'entreprise de service public, alors que dans d'autres, une firme ayant l'État comme actionnaire majoritaire s'est vite comportée comme un acteur compétitif et privé. J'ai cherché à voir quand et comment pouvaient s'effectuer ces changements. C'est un processus de traduction : du plus abstrait « on veut survivre, donc soit on demande de l'argent à l'État, soit on est compétitif » vers « qu'est-ce que cela veut dire pour la politique commerciale ? ». Les arbres permettent de visualiser les étapes, une étape étant un moment où une alternative se présente, avec plusieurs branches qui font entrer en jeu les différentes idées et identités, parce que finalement tout cela se passe dans la tête des acteurs. On ne peut donc en avoir une perception qu'*a posteriori* par l'analyse des discours, et indirecte par l'évolution des comportements ■

**Julie Bastianutti**

*Master GDO - Université Paris Ouest Nanterre La Défense*

Responsable de la publication : Hervé Dumez  
Rédaction : Caroline Mathieu - Colette Depeyre  
Secrétariat de rédaction et mise en forme : Michèle Breton

## Programme des prochains séminaires AEGIS



**2009**

**Jeudi 26 mars 2009 (14h30 à 16h30)**

« Moral Mazes Redux. Corporate moral rules in use & the financial debacle »

- Robert Jackall (*Williams College*)

**Jeudi 30 avril 2009 (14h30 à 16h30)**

« Service Design in Practice: Orchestrating 'Moments of Truth' When Blueprints and Touchpoints Meet »

- Lucy Kimbell (*SAID Business School, University of Oxford*)