

Vie et mort des institutions marchandes

*sous la direction de
Pierre François*



SciencesPo.
Les Presses

Vie et mort des institutions marchandes

Domaine **G**ouvernances

Dirigé par Patrick Le Galès et Denis Segrestin

Politiques publiques

2, Changer la société

Olivier Borraz et Virginie Guiraudon

Collection Académique

2010 / ISBN 978-2-7246-1148-9

Dictionnaire des politiques publiques

3^e édition actualisée et augmentée

Laurie Boussaguet, Sophie Jacquot et Pauline Ravinet (dir.)

Collection Références

2010 / ISBN 978-2-7246-1175-5

Théories et concepts de l'intégration européenne

Sabine Saurugger

Collection Références

2010 / ISBN 978-2-7246-1141-0

Les Justes de France

Politiques publiques de la mémoire

Sarah Gensburger

Collection Académique

2010 / ISBN 978-2-7246-1139-7

L'Europe par le marché

Histoire d'une stratégie improbable

Nicolas Jabko

Collection Académique

2009 / ISBN 978-2-7246-1134-2

Politiques européennes

Renaud Dehousse (dir.)

Collection Les Manuels de Sciences Po

2009 / ISBN 978-2-7246-1132-8

Vie et mort des institutions marchandes

*sous la direction de
Pierre François*

Catalogage Électre-Bibliographie (avec le concours de la Bibliothèque de Sciences Po),
Vie et mort des institutions marchandes / Pierre François (dir.). – Paris : Presses de Sciences
Po, 2011.
ISBN 978-2-7246-1187-8

RAMEAU :

- Sociologie économique
- Institutionnalisme
- Marques de commerce
- Stratégie de marque : Cas, Études de

DEWEY :

- 306.3 : Comportements économiques. Sociologie économique
- 658.8 : Marketing

La loi de 1957 sur la propriété intellectuelle interdit expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit (seule la photocopie à usage privé du copiste est autorisée).

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	7
ONT CONTRIBUÉ À CET OUVRAGE	9
<i>Introduction</i> / INSTITUTIONS ÉCONOMIQUES ET INSTITUTIONS MARCHANDES	
NATURE, PUISSANCE ET GENÈSE	11
<i>Sophie Dubuisson-Quellier et Pierre François</i>	
Institutions économiques et institutions marchandes	12
Genèse et puissance des institutions marchandes	23
<i>Chapitre 1</i> / PUISSANCE ET GENÈSE DES INSTITUTIONS	
UN CADRE ANALYTIQUE	39
<i>Pierre François</i>	
La puissance des institutions	43
La genèse des institutions	55
<i>Chapitre 2</i> / EXTENSION DU DOMAINE DE LA NOTE	
ROBERT PARKER COMME SAILLANCE DU MARCHÉ DES GRANDS VINS DE BORDEAUX	79
<i>Pierre-Marie Chauvin</i>	
Robert Parker comme repère cognitif	81
Avant la note : la « communauté de statut » sous tension	88
Après la note : voyage au centre du « public statutaire »	98
<i>Chapitre 3</i> / STABILITÉ ET TRANSFORMATION DES RÈGLES	
L'ÉVALUATION DES FIRMES DE BIOTECHNOLOGIE PAR LES INVESTISSEURS EN CAPITAL-RISQUE ALLEMANDS	109
<i>Claire Champenois</i>	
Des règles présidant à la construction du jugement des investisseurs	113
La relative stabilité des règles de l'évaluation	120
L'évolution des règles à partir des années 2000	129

<i>Chapitre 4</i> / NAISSANCE, VIE ET MORT DES LABELS GÉOGRAPHIQUES	
LES NOUVEAUX DISTRICTS DE LA NET-ÉCONOMIE	139
<i>Jan Dalla Pria</i>	
Une brève histoire des labels Silicon Alley et Silicon Sentier	141
De l'identité collective au label	147
Le déclin	163
<i>Chapitre 5</i> / QUAND L'EFFICACITÉ ANTICIPÉE D'UNE INSTITUTION ENTRAVE SA PLEINE GENÈSE	
LA CONSTRUCTION DE LA NORME ISO 26000 SUR LA RESPONSABILITÉ SOCIALE	169
<i>Pauline Barraud de Lagerie</i>	
L'engagement dans la création de la norme	171
L'institutionnalisation entravée de la norme	180
<i>Chapitre 6</i> / NAISSANCE ET SURVIE D'UNE INSTITUTION	
LA QUALIFICATION PROFESSIONNELLE DES ARCHITECTES D'INTÉRIEUR	195
<i>Carine Ollivier</i>	
Quelques jalons	195
Les raisons d'un succès : un dressage systématique	200
Un échec partiel	210
<i>Conclusion</i> / VIE ET MORT DES INSTITUTIONS MARCHANDES	225
<i>Pierre François</i>	
La puissance des institutions : un regard au ras du sol	228
Naissance, persistance et disparition des institutions	234

Remerciements

Ce livre est le résultat d'un séminaire qui s'est tenu au Centre de sociologie des organisations entre 2004 et 2009. Outre les auteurs de ce livre, y ont régulièrement contribué Fabien Accominoti, Benoît Cret, Maxime Drouet, Christine Musselin et Denis Segrestin qui, avec Patrick Le Galès, a par ses remarques très sensiblement amélioré une première version de ce manuscrit. Qu'ils soient tous chaleureusement remerciés pour leurs apports, qu'ils sauront reconnaître.

Ont contribué à cet ouvrage

Pauline BARRAUD de LAGERIE, docteur en sociologie, post-doctorante, Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense.

Claire CHAMPENOIS, professeur associé, Audencia Nantes École de management, Pôle de recherche et d'enseignement supérieur de l'Université Nantes-Angers-Le Mans.

Pierre-Marie CHAUVIN, maître de conférence, Université Paris-Sorbonne-Paris-IV.

Yan DALLA PRIA, maître de conférence, Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense.

Sophie DUBUISSON-QUELLIER, directrice de recherche au CNRS (Sciences Po, Centre de sociologie des organisations).

Pierre FRANÇOIS, directeur de recherche CNRS (Sciences Po, Centre de sociologie des organisations), professeur à l'École polytechnique.

Carine OLLIVIER, docteur en sociologie, post-doctorante, Université catholique de Louvain, Groupe interdisciplinaire de recherche sur la socialisation, l'éducation et la formation (Girsef) et laboratoire Professions institutions temporalités (Printemps).

Introduction / INSTITUTIONS ÉCONOMIQUES ET INSTITUTIONS MARCHANDES NATURE, PUISSANCE ET GENÈSE

Sophie Dubuisson-Quellier et Pierre François

Les activités économiques sont à ce point cruciales aux yeux du monde moderne qu'une science spécifique leur est dédiée depuis plus de deux cents ans. Les sociologues, comme des spécialistes d'autres sciences sociales (historiens et anthropologues au premier chef), se sont néanmoins convaincus qu'elles étaient une chose trop importante pour être laissées aux seuls économistes : ainsi en ont-ils fait l'un de leur champ privilégié d'investigation (Dobbin, 2004 ; Steiner, 2007 ; Swedberg, 2003). Au risque d'être excessivement schématique, l'on peut distribuer leurs efforts autour de deux propositions principales. La première défend l'idée que pour comprendre les activités économiques, il faut tenir compte des relations que les acteurs économiques entretiennent entre eux. Formulée dans un article pionnier de M.S. Granovetter (1985), cette intuition fort simple a pu recevoir des développements très divers : pour certains, il s'agissait de montrer comment les relations informelles, amicales, familiales pèsent sur la vie économique (Granovetter, 1974), ou comment elles contribuent à produire de la confiance (Granovetter, 1985 ; Uzzi, 1996) ; pour d'autres, il faut se donner les moyens – méthodologiques, notamment – de repérer les formes des réseaux qui donnent leurs formes aux marchés ou aux organisations (White, 1981 ; Baker, 1984 ; Lazega, 1992) ; pour d'autres encore, cette forme ne fait pas de mystère : c'est celle d'un champ, mais il faut travailler à en repérer les acteurs, à décrire les règles qui le régissent, à analyser ses transformations (Bourdieu, 1997 et 2000 ; Fligstein, 1996 et 2001b). Nous avons suggéré nous-même de regarder ces interrogations relatives aux acteurs économiques et à la nature des relations qu'ils entretiennent comme relevant d'une attention à la *morphologie* des activités économiques (François, 2008).

La seconde direction qu'a empruntée la nouvelle sociologie économique s'appuie elle aussi sur une autre intuition élémentaire :

dans leurs pratiques économiques, les acteurs sont certes mus par leurs intérêts, ils sont certes outillés d'une capacité de calcul et d'optimisation, mais pour définir ces intérêts, pour rendre possibles ces calculs, pour agir en un mot, les acteurs économiques s'appuient sur un ensemble de règles, de normes, de routines, de traditions, de pratiques établies, ils mobilisent un ensemble d'*institutions*. Là encore, l'attention portée aux institutions a pu prendre des formes extrêmement diverses : là où certains s'intéressent à l'encadrement juridique des activités économiques et la mise en place, par l'État, des conditions de possibilité du développement des marchés (Stanziani, 2003 et 2005 ; Dobbin, 1994 ; Fligstein, 1996 et 2001b), des organisations (Fligstein, 1990) ou des professions (Abbott, 1988 et 2003), d'autres soulignent l'importance des conventions ou des dispositifs qui rendent possibles les échanges marchands en situation d'incertitude (Eymard-Duvernay, 1989 ; Eymard-Duvernay et Marchal, 1997 ; Karpik, 1996 et 2007), quand d'autres encore insistent sur les phénomènes de légitimité et de hiérarchie symboliques qui peuvent être attachés, selon les cas, aux catégorisations marchandes (Podolny, 1993 et 2005), aux formes organisationnelles (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983) ou aux identités professionnelles (Rao *et al.*, 2003). C'est dans cet ensemble de travaux, plus particulièrement sensibles à la dimension *institutionnelle* des activités économiques, que s'inscrit le présent ouvrage.

Nous commencerons par revenir sur certains des attendus de ce que recouvre cette sensibilité aux institutions dans l'analyse des pratiques économiques, avant de dégager celles parmi les institutions économiques qui sont plus particulièrement au cœur de notre propos – les institutions *marchandes*. Nous préciserons dans un deuxième temps les questions qui seront abordées dans cet ouvrage : celle de l'analyse de la *genèse* de ces institutions et celle de l'explication de leur *puissance*.

Institutions économiques et institutions marchandes

Le spectre large des institutions économiques

Ce sont des sociologues nord-américains qui ont énoncé avec le plus de clarté et d'ambition un programme de recherche qui met au cœur de ses investigations sur les activités économiques une analyse des institutions qui en définissent le cadre et les conditions de possibilité.

Ce qui est désormais identifié comme la version sociologique du néo-institutionnalisme¹ est né, à la fin des années 1970 et au début des années 1980, dans le milieu restreint de la théorie des organisations (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983) avant de s'étendre, aujourd'hui, à l'ensemble des formes d'activités économiques (Nee, 2005 ; Brinton et Nee, 1998). Dès son origine et plus encore en se développant, le néo-institutionnalisme a recouvert des sensibilités et des perspectives de recherche assez hétérogènes mais qui se retrouvent sur l'idée que, d'une manière ou d'une autre, les institutions (leur nature, leur histoire, leur variété) pèsent sur l'organisation et la dynamique des activités économiques, quel que soit le biais par lequel on les aborde : les formes et les rythmes de croissance économique (Evans et Rauch, 1999), les chemins qu'empruntent les ex-économies socialistes vers le capitalisme (Nee et Matthews, 1996), la diffusion ou la disparition des formes organisationnelles (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983 ; Davis *et al.*, 1994), la définition et l'adoption de nouvelles stratégies concurrentielles (Davis, 1991), etc.

Mais qu'entend-on ici par institution ? À la suite de P. Hall et R. Taylor (1996), N. Fligstein (2001a) identifie un ensemble de traits communs que les néo-institutionnalistes de diverses obédiences reconnaîtraient, selon lui, comme leur socle commun : « Les institutions, explique-t-il, sont des règles et des significations partagées (ce qui implique que les gens ont conscience d'elles ou qu'elles peuvent être consciemment connues) qui définissent les relations sociales, qui précisent qui occupe quelle position dans ces relations, et qui guident les interactions en donnant aux acteurs un cadre cognitif ou un ensemble de significations pour interpréter le comportement des autres. Elles sont intersubjectives (*i. e.* elles peuvent être reconnues par les autres), cognitives (elles dépendent des capacités cognitives des acteurs) et, jusqu'à un certain point, requièrent de la part des acteurs une autoréflexion [...]. Une institution peut évidemment affecter la situation des acteurs, qu'ils y consentent – et qu'ils le comprennent – ou pas. » (Fligstein, 2001a, p. 108, traduit par nous) Cette première définition

1. *Sur les différentes formes du néo-institutionnalisme contemporain, voir Hall et Taylor (1996) et sur les différentes générations du néo-institutionnalisme en théorie des organisations, lire notamment les remarques bienveillantes de Selznick (1996) ainsi que celles, moins consensuelles, de Stinchcombe (1997). Sur le néo-institutionnalisme « sociologique », dont les frontières avec le précédent ne sont pas toujours évidentes à cerner, voir Ingram et Clay (2000) ainsi que Brinton et Nee (1998).*

peut être complétée et spécifiée par celle que propose V. Nee qui, pensons-nous, raidit en les explicitant certains des attendus de la démarche néo-institutionnaliste : pour lui, « une institution est [...] un système dominant d'éléments interdépendants, formels et informels – tradition, croyances partagées, conventions, normes et règles – par rapport auquel les acteurs orientent leurs actions quand ils poursuivent leurs intérêts » (Nee, 2005, p. 55, traduit par nous).

Deux traits ressortent de ces définitions. Tout d'abord, les institutions sont à penser dans leurs relations avec les pratiques des individus. Notre formulation est délibérément floue – c'est qu'en effet, au-delà de cette proposition extrêmement générale, les démarches néo-institutionnalistes divergent très sensiblement. Les institutions proposent des cadres interprétatifs et/ou normatifs par rapport auxquels les acteurs sont susceptibles de donner un sens à leur action², ils peuvent les utiliser pour définir leurs intérêts (DiMaggio, 1988 ; Beckert, 1999), elles peuvent également leur permettre de s'inscrire dans des interactions qui dessinent, éventuellement, des configurations relationnelles stabilisées (Fligstein, 2001a ; Owen-Smith et Powell, 2008). À ce stade, l'articulation des pratiques et des institutions demeure très imprécise, mais nous la retenons comme une hypothèse minimale du néo-institutionnalisme.

Le second trait qui ressort de cette définition des institutions renvoie à l'extrême extension de la notion telle qu'elle est utilisée par les auteurs américains. Lois, traditions, routines, pratiques stabilisées, les institutions recouvrent un spectre très étendu, du plus formel au plus informel, de l'explicite à l'implicite, de l'(apparemment) immuable au (plus ou moins) négociable et malléable. Derrière cette extension se joue une hypothèse non-dite qui pose qu'en dépit de leur diversité, ces institutions partagent suffisamment de propriétés communes pour les réunir en une catégorie unique. Notre propos n'est pas de discuter cette hypothèse, mais de proposer une stratégie de recherche un peu différente. Nous estimons en effet que la population des institutions économiques est à ce point étendue qu'il peut être opportun de la segmenter pour étudier les propriétés (éventuellement singulières) de celles qui peuplent ces différents segments. Nous souhaitons ici nous

2. On voit ici la proximité de la notion d'institution telle qu'elle est entendue par les néo-institutionnalistes et celle d'ordre dans la théorie de l'action de M. Weber. Sur la notion d'ordre chez Weber, voir Swedberg (2005), Grossein (2005) et François (2008).

concentrer plus particulièrement sur les institutions qui sont engagées dans les interactions *marchandes*. Nous soutenons que le monde économique ne peut pas se décrire comme un espace continu où rien ne distinguerait ce qui se joue dans une organisation de ce qui intervient sur un marché ou au sein d'un groupe professionnel constitué : il faut au contraire concevoir le monde économique comme un espace différencié³. Cette stratégie de recherche consiste par conséquent moins à présenter les traits communs à l'ensemble des institutions économiques qu'à se concentrer sur celles qui contribuent à la régulation des espaces marchands. Les formes qui composent le monde économique interagissent cependant, et ces institutions peuvent avoir été forgées ailleurs que dans un cadre marchand – et notamment au sein d'organisations économiques. Par conséquent, avancer que le monde économique est un espace différencié n'implique pas de renoncer à cerner comment des institutions se construisent sur des marchés, dans des organisations, des professions ou à leurs intersections. Nous rejoignons ici un champ de recherche qui constitue le cœur de la sociologie économique telle qu'elle s'est développée en France au cours des vingt dernières années.

Les institutions marchandes : de l'incertitude aux typologies

Les développements de la sociologie économique française sont assez largement indépendants de ceux de sa consœur américaine. Cependant, il nous semble que certains points de convergence très nets peuvent être repérés entre les attendus généraux du programme néoinstitutionnaliste et ceux qui ont occupé une grande part des développements de la sociologie française des marchés⁴. Nous reviendrons plus longuement sur certains détails de ses arguments, mais autorisons-nous à en donner un aperçu : les acteurs qui interviennent sur un marché sont à même d'échanger même lorsqu'ils sont confrontés à des situations de grande incertitude ; pour échanger, ils vont alors appuyer leurs actions sur un ensemble de repères (marques, labels, certifications, prix, mentions, etc.) qui ont été créés et négociés par eux ou par d'autres acteurs économiques, et qui sont à leur disposition sur

3. *Nous avons déjà regretté précédemment qu'une grande partie de la sociologie économique, du moins de langue française, se prête à une représentation indifférenciée du monde économique (François, 2008).*

4. *Pour une présentation de la sociologie économique française, lire Steiner et Vatin (2009).*

les scènes marchandes pour guider leurs interactions. En s'appuyant le plus souvent sur une démarche microsociologique, ces travaux ont fourni une grande collection de cas sur une variété d'institutions diverses qui contribuent à organiser et à rendre possibles les relations marchandes sans toutefois mobiliser un vocabulaire homogène pour faire référence à ces repères, nommés selon les auteurs et leurs origines, équipements, conventions, prescriptions, dispositifs. Nous suggérons ici de parler d'institutions.

Présentons un peu plus longuement ces travaux. Parce qu'elle s'est développée dans le sillage d'un programme fondé sur une critique de l'économie orthodoxe, la sociologie économique française a très vite tissé des liens avec certaines propositions hétérodoxes (principalement celles de l'économie des conventions), mais aussi avec certaines branches de la science économique moins éloignées de l'orthodoxie (comme la théorie des contrats). Commune à ces différentes perspectives se trouve la conviction que la science économique standard peine à résoudre la question de l'incertitude à laquelle les acteurs sont confrontés lorsqu'ils tentent d'échanger. La description de l'incertitude marchande peut prendre de nombreuses formes – contentons-nous d'évoquer celle que propose J. M. Keynes et ses développements sur les processus de décision en situation d'incertitude (Keynes, 1969 et 1973). Pour prendre une décision, un agent économique doit se projeter dans l'avenir. La conception des probabilités qui est au cœur de l'approche orthodoxe de la rationalité économique pose que l'avenir consiste, pour chaque agent, en une liste partagée d'événements possibles, auxquels peuvent être associées des probabilités d'avènement. On ignore quel événement va effectivement se produire, mais le calcul d'optimisation reste possible : aux événements est associée leur probabilité. Or, estime Keynes, les agents ignorent le plus souvent la liste des événements susceptibles d'influencer leurs décisions : si les agents décident bien, ils le font sur la base d'une connaissance limitée des faits. Autrement dit, pour Keynes, l'incertitude ne peut être saisie – et neutralisée – par un calcul de probabilités, elle doit au contraire être considérée comme radicale : nous ne savons pas, tout simplement. La crise à laquelle sont confrontés les acteurs est donc d'abord, et essentiellement, une crise *cognitive* : c'est parce que le savoir des acteurs est intrinsèquement limité que des institutions (des conventions, dans le vocabulaire de Keynes) vont voir le jour, institutions qui permettront de réduire le déficit cognitif qui freine, *a priori*, l'implication marchande des acteurs.

Explorant cette question de l'incertitude qui étreint les acteurs marchands, A. Hatchuel (1995) a proposé la notion de prescription qui

sera fréquemment reprise par les premiers travaux des sociologues des marchés. En effet, de même que pour Keynes les acteurs ne pouvaient se ramener à de pures entités calculatoires, pour Hatchuel il n'est pas possible de comprendre l'échange marchand comme le simple résultat de la rencontre de deux « pures stratégies ». S'en tenir à une lecture uniquement stratégique de l'échange revient, pour Hatchuel, à faire l'impasse sur sa dimension cognitive. Certes, sur un marché, les acteurs poursuivent leurs intérêts, et il faut par conséquent les décrire, ce qui les fonde et ce qu'ils engendrent. Mais il faut aussi, selon ses termes, comprendre « comment [l']acteur “sait ou a du mal à savoir” ce qu'est son intérêt, son honneur et sa puissance, comment il “sait ou a du mal à savoir” aussi que l'action qu'il entreprend peut aboutir avec “une certaine chance” à ses fins, notamment lorsqu'elle engage la réaction d'autrui » (Hatchuel, 1995, p. 205). La science économique s'est détournée de cette question, car elle s'efforce, estime Hatchuel, d'avancer les propositions les plus générales possibles, *i. e.* des propositions qui soient, autant que possible, indépendantes de la nature des biens échangés. Les économistes doivent dès lors poser des hypothèses très fortes quant à la situation cognitive de l'acteur engagé sur un marché. Cet acteur doit en effet disposer d'un savoir sans faille sur la chose ou la prestation acquise – il sait ce qu'il achète –, son mode de jouissance ou d'usage – il sait s'en servir –, l'appréciation qu'il porte sur cette jouissance ou sur cet usage – est-ce bien ou mal ? Or, note Hatchuel, le savoir des acteurs, sur l'un ou l'autre de ces trois points, est le plus souvent limité. Pour lui comme pour Keynes, cette crise de l'échange est avant tout cognitive. Par conséquent, les solutions qu'il identifie sont fortement liées aux savoirs et aux connaissances et ne semblent pas nécessairement s'ancrer dans des institutions spécifiques, même s'ils peuvent évidemment s'y adosser.

Une fois repérées les crises qui appellent des institutions, il faut pouvoir en baliser l'hétérogénéité. Pour y parvenir, les conventionnalistes partent d'une intuition simple, à laquelle ils vont donner un tour extrêmement efficace : il existe bien des manières d'évaluer un même bien (Eymard-Duvernay, 1989), un même individu (Eymard-Duvernay et Marchal, 1997), une même situation (Boltanski et Thévenot, 1991). O. Favereau, O. Biencourt et F. Eymard-Duvernay (2002) distinguent par exemple trois catégories de convention de qualité qui permettent d'évaluer les biens sur les marchés : une convention industrielle qui renvoie à la conformité à un standard, une convention domestique qui s'appuie sur le savoir traditionnel et l'interconnaissance et enfin

une convention marchande qui fait du prix l'étalon de la qualité. Cette perspective suggère que la description de l'hétérogénéité des institutions (des conventions, dans leur vocabulaire) qui existent sur un même marché passe par la restitution des échelles auxquelles elles sont appuyées : F. Eymard-Duvernay et E. Marchal (1997), par exemple, montrent que les compétences d'un candidat à un poste, sur le marché du travail, peuvent s'apprécier à l'aune de conventions hétérogènes – ils en dénombrent quatre, en distinguant le caractère personnel ou impersonnel de la convention, et son caractère individuel ou collectif : le réseau, le marché, l'institution et l'interaction –, et que des tensions entre ces conventions peuvent par conséquent se faire jour. La recension des échelles pertinentes dépend évidemment des terrains étudiés et de l'extension que l'on souhaite donner aux distinctions adoptées. Dans son *Histoire de la qualité alimentaire*, A. Stanziani (2005) met ainsi en évidence les différentes conventions de qualité qui interviennent dans les échanges de vin, de viande, de beurre et de lait. Sur le marché de la viande, par exemple, la définition sanitaire de la viande – la viande est-elle dangereuse pour la santé, ou ne l'est-elle pas ? – prime, depuis l'Antiquité, sur les enjeux commerciaux. Le même type de tension entre définition sanitaire et définition commerciale du produit joue, même si ici « l'incertitude scientifique prime. Qu'il s'agisse de la transmission de la tuberculose, des bienfaits de la pasteurisation ou encore du lait écrémé, les scientifiques sont profondément divisés. À la différence de la viande, ces conflits ne trouvent pas de solutions, ce qui empêche l'adoption d'une définition officielle du lait » (*Ibid.*, p. 280-281). Stanziani met en évidence l'hétérogénéité des conventions permettant de définir un produit – ici, c'est l'opposition entre la définition sanitaire et la définition commerciale qui est déterminante –, et il s'attache à montrer comment ces définitions parviennent (ou non) à se stabiliser.

La recension de l'hétérogénéité des échelles d'évaluation constitue donc une première manière d'organiser la diversité des institutions marchandes. Il en existe une seconde qui repose sur la distinction entre celles dont le respect est garanti par un tiers coercitif et celles qui ne le sont pas. C'est aux premières que s'intéresse particulièrement Stanziani en distinguant certification, label et appellation d'origine contrôlée (AOC), selon la procédure et l'organisme censés les valider. « La certification est faite par le producteur sans aucun contrôle extérieur ; le label est un signe de qualité soumis au contrôle des associations professionnelles qui ne renvoie pas directement à la qualité, mais plutôt aux

caractéristiques des biens ; les AOC, enfin, sont mises en place à partir de règlements d'administration publique sur la base d'accords entre les principales associations de producteurs.» (Stanziani, 2003, p. 10). Ces normes se distinguent par leur statut juridique : en cas de contestation, seules les AOC s'appuient sur de véritables règles de droit, tandis que les labels relèvent des contentieux contractuels de droit commun. À cette hétérogénéité des statuts juridiques des normes répond la diversité des scènes au sein desquelles se joue la définition de la qualité des produits. Stanziani s'intéresse ici tout particulièrement à trois de ces scènes : celle de l'action publique, celle des choix économiques et celle des règles de droit. Chaque administration classe, sélectionne, hiérarchise en utilisant ses propres critères, qui n'ont pas de raisons de donner des résultats congruents. Simultanément, les institutions se développent sur d'autres scènes, notamment dans ce que Stanziani nomme les « comportements économiques » qui peuvent être le fait des consommateurs ou des producteurs. Enfin, le droit lui-même intervient dans la définition de la qualité des produits alimentaires. C'est l'occasion de faire retour sur ce que recouvre ce « tiers coercitif » et sur le rôle qui lui est effectivement dévolu. Stanziani évoque un exemple très simple : si un produit est nuisible à la santé, faut-il l'interdire ou l'afficher obligatoirement comme tel aux yeux du consommateur ? Même si la contrainte pesant sur le consommateur est différente, il est à chaque fois question de coercition (interdiction de vente dans un cas, obligation d'affichage dans l'autre).

Si l'on s'intéresse maintenant aux institutions que ne vient pas garantir un tiers coercitif, c'est vers L. Karpik qu'il faut se tourner, puisque l'un des intérêts majeurs de ses travaux est d'en proposer une cartographie (Karpik, 1996 et 2007). Celle-ci croise deux dimensions. La première est celle qui oppose dispositifs personnels et dispositifs impersonnels. Lorsque la qualité des biens est incertaine, les acteurs peuvent s'appuyer sur des conseils et des indications de la part d'autres acteurs qu'ils connaissent et auxquels ils font confiance : on parlera dans ce cas de dispositifs personnels⁵. Lorsqu'ils s'appuient au contraire sur des indices qui ne dépendent pas d'une personne en particulier, mais

5. La question de savoir si l'on est encore fondé, dans ce cas, à parler d'institution mériterait d'être posée de manière systématique. Parce qu'ils ne sont plus partagés par une collectivité et qu'ils dépendent des individus qui y recourent, nous aurions tendance à dire spontanément de ces dispositifs personnels qu'ils ne sont pas des institutions au sens durkheimien. Nous les présentons néanmoins ici, en ce qu'ils sont identifiés par Karpik comme visant à résoudre les mêmes difficultés.

d'un nom propre (marque ou label) ou d'un engagement (contrat ou charte de déontologie), les dispositifs seront dits impersonnels. À cette première dimension s'en ajoute une seconde : Karpik distingue deux types d'incertitude sur le bien ou le service échangés. La première renvoie à l'opacité du marché ou des produits ; la seconde dépend de ce qu'il appelle la « malignité humaine », c'est-à-dire l'opportunisme de l'une des parties de l'échange dont l'effet est de modifier, à l'insu de l'autre, les caractéristiques du bien échangé. Aux premières situations correspondent les dispositifs de jugement, aux secondes les dispositifs de confiance. En croisant ces deux dimensions, Karpik identifie quatre cas polaires que nous allons maintenant détailler.

Les dispositifs de jugement sont mobilisés lorsque la qualité des biens est incertaine mais que les acteurs n'interviennent pas sur sa définition : le problème principal est celui d'une absence de partage de l'information. Dans ses travaux sur les avocats, Karpik (1989 et 1995) a montré que la difficulté tenait à la fois en l'absence d'un système d'informations publiques qui permettrait d'identifier les qualités existantes et de les associer à des noms, et en l'impossibilité de connaître, avant la transaction, les caractéristiques singulières des biens et des services. Une première manière de lever ces obstacles à l'échange est de s'appuyer sur les conseils que peuvent apporter des tiers : Karpik parle à ce sujet d'un « marché-réseau » : « Le *marché-réseau* se distingue du marché conventionnel par une relation triangulaire dans laquelle une tierce partie, à laquelle on fait confiance pour son expérience et son désintéressement, devient la source et le garant d'une information qui crée les conditions nécessaires aux engagements contractuels. » (Karpik, 1996, p. 532) Lorsque les acteurs ne s'appuient pas sur des réseaux pour lever l'incertitude sur la qualité des biens qu'ils échantonnent, ils peuvent recourir à des dispositifs impersonnels, au sein desquels Karpik distingue trois catégories. Les classements, tout d'abord : ils désignent « des indicateurs qui, comme le diplôme, le palmarès et la réputation, sans modifier les biens et les services, rendent plus ou moins fidèlement visibles leurs singularités par le moyen de hiérarchies publiques » (*Ibid.*, p. 533). Les appellations, quant à elles, renvoient aux « mécanismes qui, tels les labels, les certifications, les appellations d'origine contrôlée, les marques (au moins partiellement) associent des noms à des constructions délibérées de la singularité » (*Ibid.*, p. 535). Les guides, enfin, désignent « l'autorité douce dont les préférences, lorsqu'elles rencontrent la docilité volontaire, permettent de dénouer les affres de l'incertitude sur la qualité » (*Ibid.*, p. 536).

À ces dispositifs de jugement s'ajoutent, nous l'avons dit, les dispositifs de confiance qui, selon les termes de Karpik, désignent les

« mécanismes de protection [...] qui, sur un marché dominé par l'incertitude radicale, permettent de neutraliser les effets de la malignité humaine et, par là, de garantir l'exécution du contrat incomplet » (*Ibid.*, p. 530). À ce sujet, Karpik distingue de nouveau des mécanismes personnels et impersonnels. Dans le premier cas, on retrouve la figure du réseau, dont la portée est volontiers soulignée par la sociologie économique contemporaine (Granovetter, 1985 ; Bradach et Eccles, 1989). L'opportunisme y est prévenu par l'intervention d'un tiers qui se porte garant du respect des engagements des parties, les bénéfices potentiels de l'opportunisme se trouvant en quelque sorte supplantés par les avantages qu'engendre la répétition des interactions. Lorsque les acteurs ne s'appuient pas sur des relations interpersonnelles, ils peuvent s'en remettre à ce que Karpik nomme des « dispositifs normatifs ». Il désigne par là « les agencements symbolico-matériels qui portent les principes d'orientation de l'action partagés par les partenaires de l'échange, intériorisés (plus ou moins) par chacun d'entre eux, associés à des sanctions sociales généralement diffuses et qui ont pour effet, malgré l'incertitude, de maintenir l'esprit des engagements initiaux et donc la continuité des échanges dans le temps. Ils se distinguent aussi bien des dispositifs de jugement qui se présentent comme des préférences facultatives que des règles qui désignent des prescriptions spécifiques obligatoires » (Karpik, 1996, p. 542). Sans prétendre les recenser de manière exhaustive, Karpik les distingue en fonction de leur origine. La norme unilatérale est principalement liée à l'un des partenaires de l'échange. Elle peut prendre la forme d'une charte professionnelle et intervient notamment quand la relation d'échange est très asymétrique, comme celle qui s'établit entre un avocat et son client. La norme coproduite, elle, est fondée sur une construction commune des partenaires de l'échange qui, dans les contrats qu'ils établissent, restreignent leurs marges de manœuvre et se contrôlent l'un l'autre. L'on s'en rend compte : outre dans les relations de service, les dispositifs de confiance trouvent leurs terrains d'élection dans les relations interentreprises, souvent plus stables que les relations d'échange sur des marchés plus quotidiens, où l'opportunisme constitue un risque plus prononcé (Sabel, 1992 ; Sako, 1992 ; Mariotti, 2005).

Résumons-nous. Un ensemble considérable de travaux suggère d'étudier les activités économiques en se concentrant sur les institutions qui, en les encadrant, contribuent à les rendre possibles. Les néoinstitutionnalistes proposent une définition très large des institutions ;