L’INTERNATIONALISATION DU CHAMP DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE ET LA CONSTRUCTION D’UN NOUVEL ORDRE MONDIAL : DÉCLIN OU PERSISTANCE DES PARTICULARITÉS NATIONALES ?

Frédéric LEBARON

On discutera dans un premier temps une série de travaux selon lesquels la « profession économique » connaît aujourd’hui un processus qui conduirait à une unification mondiale du champ à travers la standardisation du système d’enseignement, du système de production des connaissances économiques et des modes d’évaluation internes à « la profession », l’internationalisation objective des cursus, des carrières, des pratiques professionnelles et la constitution d’un marché mondial du travail pour les diplômés d’économie. Un deuxième ensemble de recherches met au contraire l’accent sur la diversité et l’émiettement du champ, et cela sous divers rapports tels le décalage entre productions théoriques (relativement unifiées) et empiriques (fortement éclatées, en particulier selon les espaces nationaux), les dissensions entre économistes, pour une part liées à leurs caractéristiques nationales, les particularités institutionnelles des champs nationaux (comme l’existence de systèmes de carrière et de gratification nationaux, etc.). Enfin, une étude des caractéristiques des lauréats du « prix de sciences économiques en mémoire d’Alfred Nobel » montre que l’internationalisation de la discipline économique se caractérise en premier lieu par l’accentuation de la domination américaine, ce qui explique la persistance – et certaines caractéristiques – des spécificités nationales observées.

Peut-on parler d’un champ mondial de la science économique ? Si l’on observe bien un phénomène d’internationalisation, celui-ci renvoie à un mouvement de normalisation professionnelle issu d’un secteur particu-

* Centre de Sociologie Européenne, 54, boulevard Raspail, 75006 Paris.

Cahiers lillois d’économie et de sociologie, n° 41-42, 1er et 2ème semestres 2003
Frédéric Lebaron

lier du champ (les grandes universités des États-Unis), mais ce processus d’expansion rencontre diverses limites.

I- UN MOUVEMENT DE NORMALISATION PROFESSIONNELLE ?


A- La convergence des modèles d’enseignement de la science économique

Les travaux menés par Coats et al. (1997, 1999) mettent en évidence une uniformisation des cursus de science économique au niveau international autour d’un « standard » constitué d’abord aux États-Unis, dans lequel microéconomie, macroéconomie et économétrie occupent une place centrale et où la pédagogie par exercices est très développée (au détriment, par exemple, de la dissertation ou de les études de cas ). En dehors de l’harmonisation des diplômes et des années d’études qui figure à l’agenda des politiques éducatives (notamment en Europe), le contenu pédagogique associé à la discipline semble lui aussi de plus en plus homogène.

La formation d’un marché mondial des manuels de science économique est une manifestation de ce phénomène. Dans le monde anglophone,

2 Les notions mêmes de « profession » et de « professionnalisation » participent à ce processus de normalisation, comme dans le cas de la sociologie ainsi que l’a montré Johan Heilbron (Heilbron, 1984).
3 Selon les données collectées en 1997 par E. Fisher et D. Larachiche (1997), on trouvait alors dans un échantillon de bibliothèques universitaires françaises plus d’un tiers (38 %) de manuels et ouvrages généraux de microéconomie signés par des Américains, dont une part importante étaient des traductions publiées par des éditeurs français, contre 49 % signés par des Français. L’importance de la production nationale mérite d’être soulignée, mais la production américaine diffusée en
L'intégralisation du champ de la science économique

les « grands manuels » sont immédiatement accessibles en langue anglaise. Dans le monde francophone, les traductions se sont multipliées récemment et il est de moins en moins rare que les manuels soient vendus ou diffusés directement dans leur langue d’origine.4

Cette convergence des modèles d’enseignement en science économique peut aussi se déduire des conclusions très proches de différents rapports officiels issus de la « profession » (plus précisément de son pôle académique) dans différents pays, qui compensent partiellement le nombre insuffisant de travaux comparatifs en la matière. Le processus de normalisation se lit en négatif dans les limites rencontrées aujourd’hui dans son développement par la discipline économique dans de nombreux pays : crise des vocations, contestation d’une pédagogie abstraite et instrumentale, etc.

L’ouvrage fondateur de Klamer et Colander (1990) reste encore à cet égard la référence principale, puisqu’il repose sur une enquête approfondie par questionnaire et interviews dans certaines des plus prestigieuses universités américaines. Par la suite, du rapport de la Commission On Graduate Education in Economics (COGEE) aux États-Unis au prérapport de la commission Vernières en France (Vernières, 2000), on relève au fil des ans des constats très semblables, qu’exprime par exemple la note de Bernard Bellocc présentée dans le cadre de la commission Vernières, à partir d’une synthèse de différents rapports nationaux (Bellocc, 2000) :

- Après une croissance importante jusqu’aux années 1980, les années 1990 sont marquées par la crise des vocations en sciences économiques à la sortie des études secondaires lorsqu’il existe un cursus autonome de science économique et surtout à l’entrée dans la filière de « deuxième cycle » ou « graduate ». Ce processus profite notamment à la gestion, plus « appliquée » et « utilitaire » (voir également Abraham-Frois, Docombs, 2000).

- Le décalage entre l’enseignement, décrit comme trop théorique, et les problèmes économiques réels (voir aussi sur ce point les nombreuses contributions issues des débats autour de l’« appel contre l’autisme en économie », lancé en France et qui reçoit aujourd’hui un certain écho international).

France s’est fortement accrue dans les années 80. De plus, une partie des ouvrages français sont très proches des « modèles » que représentent les manuels américains.

4 La stratégie de l’entreprise McGraw Hill est, notamment, tournée vers les pays en transition (Fisher, Larachiche, 1997).
Frédéric Lebaron

- Le caractère très « instrumental » de la pédagogie par exercices, notamment en microéconomie et en macroéconomie.

L'une des évolutions récentes soulignées par Bernard Belloc est la croissance très forte du nombre de « non-nationaux » dans les cursus de sciences économiques aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Pour lui, cette croissance – qui peut apparaître comme une « solution » à la crise de vocations – a aussi pour effet de renforcer les tendances à la standardisation et « l’abstraction » de l’enseignement au détriment d’une pédagogie plus tournée vers les problèmes économiques nationaux ou locaux.

On doit toutefois souligner le caractère éminemment fonctionnel d’un tel enseignement dans la logique « mertonienne » de construction de normes académiques s’imposant de manière pyramidale avec au sommet l’élite scientifique et à la base les profanes que l’enseignement des « bases » doit permettre de socialiser aux « fondamentaux » de la discipline (Merton, 1977).

B- La formation d’un marché mondial de la science économique

La formation d’un marché mondial de l’enseignement économique se rapproche du phénomène observé dans le domaine du management et des business schools (voir notamment Saint-Martin, Gheorghiu, dir., 1996) : multiplication des partenariats transnationaux, création dans différents pays (comme les pays « ex-socialistes ») d’institutions d’enseignement supérieur conçues sur le modèle des institutions anglo-saxonnnes (comme la High School of Economics à Moscou) et liées à des réseaux d’écoles transnationaux, développement de la mobilité étudiante. La polarisation très forte de ce marché vers les États-Unis explique l’importance, soulignée plus haut, du nombre d’étrangers dans les universités américaines. L’espace mondial apparaît en fait très hiérarchisé en ce domaine, comme le montrent des travaux menés sur les étudiants de « petits pays » à l’étranger (par exemple, Panayotopoulos, 1998).

L’un des facteurs de l’internationalisation du marché de l’enseignement économique est la constitution d’un marché du travail mondial, formé, en dehors du champ académique où les trajectoires proprement internationales se développent, par les différents organismes internationaux demandeurs d’économistes (FMI, BM, OCDE, ONU, organismes « régionaux »), certaines firmes multinationales (bancaires et financières) et certaines organisations non-gouvernementales (Coats et al., 1997, 1999). Mais ce marché du travail ne représente en fait qu’un petit segment du marché du travail des diplômés d’économie, situé au sommet de la hiérarchie universitaire. Les travaux sur le marché des docteurs qui sont, par ailleurs, plus développés que ceux portant sur les niveaux inférieurs de sortie du système d’enseignement, font apparaître l’insertion des diplômés
L'intérrnalisation du champ de la science économique
d'économie à des niveaux élevés dans différents espaces professionnels
mais également la faible attractivité des études doctorales (Bellocc, 2000).
De plus, une partie importante des « économistes » dans les entreprises ou
les administrations n'ont pas nécessairement obtenu de diplôme en science économique, compte tenu notamment du flou de la frontière entre emplois pour « économistes » et pour « gestionnaires ».

C- L'unification des critères d'évaluation scientifique : une imposition implicite

La multiplication des travaux bibliométriques en science économique
exprime, pour une part, un travail d'unification professionnelle des critères d'évaluation scientifique des économistes académiques au niveau international. La place des revues est, bien sûr, essentielle dans ce processus. Comme le montrent divers travaux menés récemment en France, on a assisté sur la longue durée à un rapprochement des normes de publication dans les grandes revues françaises avec les normes internationales de la production de connaissances économiques (voir par exemple sur ces questions Marco dir., 1996).

Parce que les recrutements académiques reposent pour une part sur la productivity scientifique mesurée à partir des revues, l'envie de la production dans les revues est un aspect important des luttes pour le monopole de la scientificité en économie (voir Caro, 1983). Nombre de « palmarès » internes d'économistes produits par des économistes académiques reposent sur la production et les citations dans des revues5. Les économistes présents dans le Who's Who in Economics de Mark Blaug sont par exemple les économistes les plus cités dans un échantillon de revues issues du Social Science Citation Index. Or, comme le notent Combes et Linnemer, « la seule revue d'économie de langue française bien couverte par le SSCI est la Revue économique » (Combes, Linnemer, 2001, p.6). Il est alors tentant de conclure qu'avec 5,8 % des citations des économistes présents dans le Who's Who in Economics (2ème édition, 1986), la France est bien loin derrière les États-Unis et la Grande-Bretagne (les trois-quarts des citations à elles seules), ainsi que le font Frey, Pommerehne et Wolfsperger (1988), repris par Lafay (1988), ce qui leur permet au passage de relativiser l'importance des déviances hétérodoxes des Français.

Le choix de l'ensemble des revues qui constituent les bases de données est une opération scientifique décisive en bibliométrie. Dans les travaux récents de Combes et Linnemer, le choix d'Econlit (Combes, Linne-

5 Selon les indicateurs, on intègre des coefficients de qualité des revues (impact factors), la taille des articles et le nombre d'auteurs, et on rapporte la production scientifique au nombre d'années de carrière.
Frédéric Lebaron

mer, 1999) et du Social Science Citation Index (Combes, Linnemer, 2001) comme bases des publications et des citations quantifiées, a des effets directs sur les opérations de mesure. Ces choix minorent brutalement les traditions nationales, en particulier celles qui sont déviantes par rapport au mainstream international. Dans la liste de revues où publient les auteurs de la base de données ne figurent ainsi que deux revues françaises (Économie appliquée et la Revue économique), dans le premier cas avec un taux de couverture très faible (donc une très forte sous-citation) (Combes, Linnemer, 2001). Dans la base plus large retenue pour décrire la seule production française (indépendamment de son degré de reconnaissance internationale), ne figurent qu’une dizaine de revues françaises, le plus souvent dotées de faibles facteurs d’impact, ce qui leur donne un poids d’autant plus faible dans l’ensemble des revues sur laquelle les classements sont opérés que l’on tient compte de ce facteur « qualitatif ». Les revues les plus hétérodoxes de la période (par exemple Critiques de l’économie politique, L’Année de la régulation, La Revue de l’OFCE, etc.) ne figurent pas dans la base ainsi constituée. Parfois disqualifiées comme « militantes » ou « politiques », ces revues sont perçues comme extérieures à la norme académique, ce qui, dans un contexte d’extension de l’usage de la bibliométrie, peut avoir pour effet de minorer une partie de la production scientifique nationale, souvent marquée par la résistance à la domination américaine (comme dans le cas des hétérodoxies marxistes et anti-impérialistes).

On observe, enfin, à l’aide d’indicateurs comme les co-signatures internationales, l’expression d’un phénomène objectif d’internationalisation des pratiques professionnelles (Gingras, 2001).

II- LES INSCRIPTIONS NATIONALES DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE


6 Pour interpréter ces différences, certains travaux se proposent d’étudier empiriquement la place de l’enseignement de l’économie dans la formation des opinions économiques (pour une synthèse, cf. Steiner, 2000).
L’internalisation du champ de la science économique

péens, comme P. Salmon, regrettent la distance entre la norme professionnelle américaine et les particularismes européens. Certains Européens, autour de l’European Economic Review notamment, souhaitent explicitement voir s’accélérer le processus de convergence.

A- Consensus et dissensions

Les enquêtes du début des années 1980 font en effet apparaître de fortes spécificités nationales (Frey et al., 1984). Sur le plan des politiques économiques, les économistes français, belges et autrichiens sont par exemple nettement plus étatistes et interventionnistes, les économistes suisses et allemands plus libéraux, les économistes américains occupant une position intermédiaire. L’opposition entre monde nord-américain et monde européen est au cœur de nombre de travaux et de réflexions issus de la « profession ». Pour certains, les différences d’opinion des économistes sont plus le produit des caractéristiques institutionnelles différentes des économies auxquelles ils sont confrontés que de différences « idéologiques » ou « culturelles » liées aux traditions nationales (Aiginger et al., 2000). La mondialisation aurait donc pour conséquence prévisible à moyen ou long terme de faire converger les opinions de ses spécialistes que sont les économistes, de plus en plus souvent confrontés aux mêmes logiques économiques. D’autres travaux (par exemple Mayer, 2000) montrent néanmoins qu’il existe un « biais idéologique », particulièrement en ce qui concerne les opinions « normatives », dont on peut penser qu’il est lié à des facteurs sociaux. Différentes enquêtes récentes convergent également autour de l’idée qu’il existe un effet de l’appartenance nationale sur les opinions, particulièrement en matière de politique économique, même si cet effet est déclaré « faible » ou « assez faible » (Aiginger et al., 2000).


257
Frédéric Lebaron

- les différences en matière normative sont jugées importantes ;
- il existe un lien (même si son importance est discutée et relativisée) entre opinions économiques et « idéologies » des économistes ;
- il existe un lien (même si son importance est discutée et relativisée) entre appartenance nationale ou géographique et opinions économiques ;
- les différences en matière positive et théorique sont jugées moins importantes que les différences sur les questions normatives (pour certains auteurs, elles sont très faibles ou inexistantes, pour d'autres elles sont faibles).


Mais les différences entre économistes de différents pays ne se réduisent même pas au poids variable des différents courants et à leurs caractéristiques proprement nationales. Elles ont un fondement dans les structures institutionnelles très différenciées des champs, comme les forms nationales de gratification scientifique, les liens entre la discipline économique et le champ politique, les formes prises par l'institutionnalisation de la discipline à l'université ou dans d'autres institutions, ses relations avec les autres disciplines, notamment les sciences sociales, etc.

**B- Trajectoires nationales et champ de l'économie**


Plus largement, l'économie ne jouit pas du même statut dans sa relation avec les autres disciplines universitaires et l'enseignement supérieur...
L'internationalisation du champ de la science économique

en général, le champ politique national, les organisations internationales, les entreprises, etc. (Coats et al., 1999). Par exemple, le poids quantitatif des économistes d'administration et d'entreprise par rapport aux économistes académiques semble extrêmement variable. L'importance démographique de la science économique par rapport aux autres sciences sociales, mais aussi par rapport à la gestion, se décline de multiples façons correspondant à des histoires académiques et politiques nationales différenciées.

L'apparition de clivages internationaux/nationaux (par exemple, pour le Brésil, Loureiro, 1994) est l'une des manifestations du processus d'imposition d'une norme professionnelle issue du monde nord-américain. Mais même dans les pays à forte tradition néo-classique, dont la France fait partie, le sous-espace des économistes à fort capital mathématique est clivé entre les plus « américains » et les plus « nationaux » des économistes.

L'unification sous le terme de « science économique » de ces traditions nationales différenciées est aussi une expression de la normalisation professionnelle décrite plus haut. La création en 1968 d'un « prix de science économique en mémoire d'Alfred Nobel » participe également de ce mouvement d'unification internationale « à marche forcée » (Lindbeck, 1985, Roux, Soulé, 1991, Lebaron, 2002).


III- LES « NOBEL »

L'exemple des « prix Nobel » permet de constituer un échantillon restreint (46 en 1999) d'individus incarnant l'excellence sous sa forme dominante en science économique, et ce durant une période intéressante qui va de 1969 à aujourd'hui, caractérisée par le passage, dans le domaine des politiques économiques, d'une période de domination keynésienne à une période de domination néo-libérale. Cet échantillon est évidemment l'exact opposé de ce que serait un échantillon aléatoire d'économistes puisqu'il s'agit d'une population exhaustive de chercheurs couronnés par le prix, donc distingués par là même du « commun » des économistes (Lebaron, 2000, 2002). Ils forment une fraction particulière du champ, particulièrement courtisée par les hommes politiques et les médias (ils font d'ailleurs aussi l'objet d'un intérêt particulier de la part des sociolo-
Frédéric Lebaron


A- L’affirmation de la domination américaine

L’évolution historique des caractéristiques sociales et professionnelles des « Nobel » est un révélateur des transformations de la définition dominante de l’excellence scientifique en économie et, simultanément, de la distribution géographique de cette définition. On pourrait attendre, au vu de certaines des analyses précédentes, que la mondialisation actuelle de la science économique se traduise à la fois par une homogénéisation des cursus et des caractéristiques disciplinaires de ces économistes et par une distribution de plus en plus « internationale » de l’attribution du prix ainsi qu’on l’observe dans les autres sciences (Crawford et al., 1993, voir également pour des données récentes qui font apparaître le déclin relatif des États-Unis dans la production scientifique mondiale, Mustar dir., 1998). On observe bien le fait que les économistes sont issus d’une formation de plus en plus exclusivement réalisée en science économique, au détriment des mathématiques, de la physique ou encore du droit, mais les données font aussi apparaître un processus de concentration vifs les États-Unis. Ce processus s’effectue en premier lieu au profit de l’université de Chicago, qui apparait ici comme la plus « américaine » des universités américaines et jouit d’une position singulière — et singulièrement dominante — dans le champ mondial de la science économique contemporaine (cf. sur ce point, Klamer, Colander, 1990).

Durant les dix premières années du prix (1969-1978), on trouve ainsi 3 Scandinaves (dont 2 Suédois) parmi les 15 élus, soit 20 %, contre 4 sur 44 (soit moins de 10 %) pour l’ensemble de la période, comme si le lien d’origine entre le prix et le monde scandinave s’était progressivement relâché. A l’opposé, obtiennent le prix durant les dix premières années 7 Américains sur 15 (moins de 50 %), dont trois ont émigré (d’URSS ou des Pays-Bas) et trois sont en poste à Harvard lors de leur nomination (contre un total de 36 sur 44 pour l’ensemble de la période). Entre 1989 et 1999, sur 18 lauréats, 13 sont Américains, dont deux seulement sont immigrés (de Grande-Bretagne et du Canada). Durant cette dernière période, 5 viennent de Chicago et 2 de Columbia. Un basculement s’est donc produit, d’une part entre le monde européen et le monde nord-américain, mais aussi, au sein de celui-ci, entre l’Amérique issue de l’immigration européenne du vingtième siècle, proche du gouvernement fédéral, celle de Harvard et du MIT, et l’Amérique « profonde », qu’incarneraient la facul-
L'internalisation du champ de la science économique

té de Chicago7 et, dans une moindre mesure, de Columbia8. On observe parallèlement une transformation systématique de certaines caractéristiques sociales des lauréats. Les liens avec le champ politique tendent à se relâcher dans le temps (le nombre d’anciens « conseillers politiques » et d’élus décroît), alors que ceux qui s’établissent entre les lauréats et l’univers de l’entreprise se renforcent – durant la dernière période, pas moins de cinq lauréats ont travaillé durablement dans une entreprise privée contre aucun pendant la première.

La domination du sous-champ des États-Unis est une caractéristique souvent mentionnée de la discipline, mais elle ne constitue pas un invariant : cette domination s’accentue dans le temps entre 1969 et 2000. Elle s’accompagne d’une transformation parallèle des disciplines économiques de spécialisation des « Nobel » et d’une transformation des orientations scientifiques et politico-économiques des économistes.

B- L’espace mondial de l’excellence économique

Une analyse des correspondances multiples spécifiques9 permet de dresser une première « carte » du champ mondial de la science économique entre 1969 et 1999. Pour construire cette carte, on a retenu en actives des questions permettant d’identifier des styles de trajectoires sociales et académiques, ce qui conduit à donner plus de poids aux variables de position géographique et institutionnelle qu’à des variables telles que l’origine sociale. L’objectif de cette première analyse est en effet de repérer l’espace des positions et trajectoires nationales et de le mettre en relation avec les différentes formes d’excellence prévalant durant cette période en économie.

Le premier axe oppose d’un côté les économistes européens continentaux, à la fois par leur origine et leur position actuelle, souvent d’origine sociale très élevée et ayant fait des études en mathématiques ou en physique, aux économistes issus de l’université de Chicago (par leur thèse et/ou leur position actuelle), consacrés jeunes par le « Nobel », ayant fait des études exclusivement en sciences économiques. Ce premier axe exprime ainsi la distance à l’un des lieux de définition de l’excellence professionnelle disciplinaire, l’université de Chicago, dont les représentants sont couronnés tôt, après une formation dans la discipline. Les économistes

8 On retrouve ici les oppositions soulignées par Klamr et Colander, 1990.
européens continentaux formés dans les universités de science apparaissent comme l’incarnation d’une forme relativement moins « spécialisée » (et aussi « dépassée ») d’accès à l’excellence.

Le deuxième axe est, en partie, spécifique des économistes issus de l’université de Cambridge. Il oppose des économistes d’origine sociale plutôt moyenne, dont le père est instituteur ou directeur d’école ou de milieu modeste, à des économistes d’origine bourgeoise ou, dans une moindre mesure, enfants d’agriculteur, artisan, commerçant et petit chef d’entreprise, qui sont plus souvent européens continentaux et scandinaves (ou américains). Il exprime donc également une opposition entre capital économique et capital culturel. Il distingue enfin les économistes de formation en mathématique ou en physique, situés au pôle des économistes scandinaves, et l’ensemble des autres.

La projection des éléments supplémentaires permet de faire apparaître les relations existant entre les positions dans l’espace mondial de la science économique ainsi construit et certaines caractéristiques des économistes. Le premier axe correspond assez nettement à une opposition de période : on est passé, entre les années 1970 et les années 1990, d’un univers à dominante européenne à un univers à dominante nord-américaine, ou encore de la Scandinavie à Chicago. Parallèlement, on observe bien sur le premier axe une opposition de courants : les keynésiens et les spécialistes de statistique mathématique s’opposent aux libéraux et aux spécialistes de mathématiques financières. En termes de disciplines, le premier axe oppose avec une particulière netteté la macroéconomie, l’économie du développement à la finance et à la théorie des jeux. Sur le deuxième axe, les institutionnalistes (et donc l’université de Cambridge) s’opposent à l’ensemble des autres économistes. Le deuxième axe fait apparaître une opposition entre l’économie du développement et la comptabilité nationale, dans une moindre mesure l’économie internationale, d’une part et l’ensemble des autres disciplines d’autre part. C’est une sorte de particularisme cambridgien qui apparaît ainsi sur le deuxième axe. Les économis-

10 Le troisième axe établit une opposition d’abord interne au sous-espace nord-américain, entre les économistes en position à Harvard et/ou ayant fait leur thèse à Columbia, dont le père est plus souvent enseignant, et les autres économistes américains (hors Chicago), qui sont plus souvent enfants d’ingénieur et cadres supérieurs. On observe ainsi une opposition assez spécifique, fondée sur le degré de distance au système éducatif.

L’internalisation du champ de la science économique

tes de Cambridge apparaissent à certains égards comme les plus « hétérodoxes » des Nobel12.

Ainsi, l’analyse des correspondances, rapidement présentée ici, révèle la diversité des polarisations sous-jacentes à l’apparente uniformité professionnelle académique (et idéologique) résultant de la domination américaine13. Si l’on observe bien une tendance à l’unification, elle cache des différenciations multiples qui expriment à la fois la différenciation interne au champ dominant (américain) et les formes variées de résistance qui s’expriment dans les espaces nationaux occupant des positions immédiatement subalternes.

Le mouvement d’internationalisation de la discipline économique est avant tout un mouvement de normalisation professionnelle imposant des standards issus de l’élite académique des États-Unis. Mais ce mouvement, loin d’homogénéiser l’espace mondial, suscite des résistances et rencontre des limites, y compris dans le sous-espace américain. Il contribue à la formation d’espaces nationaux clivés entre un pôle international et un pôle national, dont l’existence est liée aux caractéristiques institutionnelles historiques propres aux champs nationaux. Il a également pour effet de cliver le champ mondial entre le pôle le plus américain (incarné tout particulièrement par l’université de Chicago) et les différents champs européens et d’accentuer la domination américaine, ce qui se traduit par la montée de certaines spécialisations disciplinaires et d’une orientation de politique économique à dominante néo-libérale.

Références bibliographiques


12 On observe aussi que la Cowles Commission apparaît ici comme un « lieu neutre » entre le monde européen et le monde nord-américain. La présidence de la Société d’économétrie apparaît au contraire plutôt européenne, ce qui n’est, logiquement, pas le cas de la John Bates Clark Medal, qui est, par définition, un titre américain.
13 On peut bien sûr noter ici que cette méthode met par définition l’accent sur les principes de différenciation.
Frédéric Lebaron


L'intériorisation du champ de la science économique


Frédéric Lebaron


L'intéralisation du champ de la science économique

ANNEXE

ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES SPÉCIFIQUE ET DIAGRAMME

L'ACM spécifique porte sur un échantillon de 44 individus, soit l'ensemble des « prix Nobel » désignés entre 1969 et 1999. Pour construire l'« espace des Nobel », on a utilisé 6 questions (questions actives) :

1. Caractéristiques d'origine sociale et nationale (11)
   - Profession du père (7 modalités : NSP ; grande bourgeoisie, aristocratie ; ingénieur, cadre supérieur ; universitaire, journaliste ; agriculteur, artisan, commerçant, petit chef d'entreprise ; instituteur, directeur d'école ; milieu modeste)
   - Nationalité à la naissance (4 modalités : Grande-Bretagne ; Scandinavie ; autre pays européen ; États-Unis et Canada)

2. Trajectoire académique (7)
   - Domaine d'études principal (3 modalités : science économique ; mathématiques, physique ; science politique, droit, sciences humaines)
   - Université de soutenance de thèse (4 modalités : université européenne ; Columbia ; Chicago ; autre université nord-américaine)

3. Caractéristiques lors de la nomination (9)
   - Université lors de la nomination (5 modalités : Cambridge ; autre université européenne ; Harvard ; Chicago ; autre université américaine)
   - Age à la nomination (4 modalités : moins de 60 ans ; 60-64 ; 65-69 ; 70 ans et plus)
   La modalité NSP à la question sur la profession du père a été mise en élément supplémentaire de l'ACM spécifique. Elle ne participe donc pas à la construction de l'espace, constitué à partir de 26 modalités.

17 questions ont été projetées en éléments supplémentaires : elles concernent en particulier l'année de nomination, l'immigration (des économistes ou de leur famille), divers titres professionnels (comme la John Bates Clark Medal), les présidences d'association, les positions administratives, politiques ou économiques occupées durant la carrière, les « courants », les domaines de spécialisation, etc.
Frédéric Lebaron

Contributions des questions

Axe 1 ($\lambda_1=.579$, soit un taux de variance de 17.2%) : Nationalité à la naissance (.239), Université de soutenance de thèse (.235), Université lors de la nomination (.197)

Axe 2 ($\lambda_2=.376$, soit un taux de variance de 11.2%) : Nationalité à la naissance (.352), Université lors de la nomination (.285), Profession du père (.227)

Axe 3 ($\lambda_3=.326$, 9.7%) : Université à la nomination (.351), Profession du père (.278), Université de soutenance de thèse (.185)

Contributions des modalités

Axe 1 : Université de soutenance de thèse Europe autre (.130), Université lors de la nomination Europe autre (.118), Nationalité à la naissance Amérique du Nord (.107), Domaine d'études mathématiques, physique (.101), Université de soutenance de thèse Chicago (.063), Age à la nomination inférieur à 50 ans (.061), Nationalité à la naissance Europe autre (.060), Nationalité à la naissance Scandinavie (.057), Université lors de la nomination Chicago (.052), Domaine d'études sciences économiques (.044), Profession du père aristocratie grande bourgeoisie (.042)

Axe 2 : Nationalité à la naissance Grande-Bretagne (.268), Université lors de la nomination Cambridge (.237), Profession du père aristocratie, grande bourgeoisie (.071), Nationalité à la naissance Scandinavie (.061), Domaine d'études mathématiques, physique (.058), Profession du père milieu modeste (.055), Profession du père instituteur, directeur d'école (.053), Profession du père agriculteur, artisan, commerçant, petit chef d'entreprise (.042), Université lors de la nomination Europe autre (.040)

Axe 3 : Profession du père ingénieur, cadre supérieur (.200), Université lors de la nomination Harvard (.182), Université lors de la nomination États-Unis autre (.136), Université lors de la soutenance de thèse Columbia (.124), Domaine d'études sciences économiques (.096), Profession du père milieu modeste (.042).

---


268
L'internalisation du champ de la science économique

Nuage des individus. Plan factoriel 1-2