

## **Le champ des économistes français à la fin des années 1990.**

### **Luttes de frontière, autonomie et structure**

Frédéric Lebaron

Comment interpréter la position centrale que les économistes occupent aujourd'hui dans le champ du pouvoir en France et, plus largement, dans le monde contemporain ? On pourrait sans doute d'abord objecter à cette idée le fait que ce phénomène n'est pas nouveau, au moins depuis les Physiocrates et Quesnay (Perrot, 1992). Mais durant les années 1990, on a pu observer en France différents indices d'un pouvoir social toujours plus affirmé. Un journal économique, *Le Nouvel Economiste*, a créé en 1993 un prix pour récompenser les meilleurs économistes français de l'année. Durant la crise sociale de 1995, les économistes ont été très fortement engagés dans les luttes autour de la politique économique et sociale et du plan Juppé, en particulier dans la rédaction de différentes pétitions de soutien au gouvernement, aux grévistes ou prenant position de façon critique sur la politique économique mise en œuvre (Duval et *alii*, 1998). A plusieurs reprises, des manifestes d'économistes ont été lancés pour soutenir telle ou telle orientation de politique économique. En 1997, un « conseil d'analyse économique » a été créé par le premier ministre, sur les conseils d'un économiste de son entourage, Pierre-Alain Muet, sur le modèle du « Council of Economic Advisers » américain (Coats, 1993, p.611-615) et les économistes français les plus renommés ont été invités à en faire partie. Cette implication et cette influence croissantes (dont pourraient témoigner mille autres indices, qui vont de la montée de l'économie dans l'enseignement des écoles d'élite, jusqu'à la composition en économistes des équipes et des commissions ministérielles, en passant par les transformations des caractéristiques scolaires des dirigeants d'entreprise et des hauts fonctionnaires et, plus largement, au poids de la scolarisation en science économique) ont rendu de plus en plus actuelle la question des fondements et de la nature de l'autorité sociale dont les économistes sont les détenteurs.

Beaucoup d'incompréhensions et d'erreurs dans l'usage des termes « science économique » et « économistes » sont liés au fait qu'ils sont toujours des enjeux de luttes et non des identités professionnelles complètement formalisées et stabilisées. Le monde des économistes est beaucoup plus différencié et hétérogène qu'on ne le pense souvent, y compris dans les travaux portant sur la professionnalisation des économistes (Coats, 1993). La notion de champ permet, précisément, d'éviter les visions figées de ce qu'est un « économiste » et

les définitions *a priori* de ce qu'est la « profession » d'économiste, ses normes spécifiques, ses habitudes, etc. (sur les dangers de ce concept indigène, Bourdieu, 1992a, p. 211-215). Les définitions de l'économiste et de la science économique sont des enjeux de luttes au sein d'un espace social particulier, qui a ses lois, sa logique, ses rapports de force et ses oppositions propres.

Une part importante des fondements de l'autorité sociale des économistes est à chercher dans les propriétés de cet univers social spécifique qu'est le champ des économistes. Un certain nombre de questions se posent alors (Bourdieu, 1992b, p.247-292) : comment sont définies et maintenues ses frontières ? Quel est son degré d'autonomie et par rapport à quels univers ? Quelle est la structure interne de ce champ ? Lui est-elle spécifique ou ressemble-t-elle au contraire à des structures observées plus largement dans l'espace social ? Dans quelle mesure existe-t-il une homologie entre l'espace des positions et l'espace des prises de position ? Peut-on dire que les positions conditionnent les prises de position politiques ou scientifiques des économistes ? Nous essaierons ici de répondre aux trois premières questions, c'est-à-dire de caractériser la place des luttes de définition, de déterminer la nature et le degré de l'autonomie de ce champ, de faire apparaître sa structure interne.

### ***Les luttes de frontières***

La question des frontières du champ est à la fois une question pratique d'enquête statistique -quelle est la population de référence, quel est l'échantillon retenu ?- et, *simultanément*, une question théorique : qui est dans le champ et qui est en dehors ? Que signifie le fait d'être à l'intérieur ou en dehors de ce champ particulier qu'est le champ des économistes ? Plutôt que de partir des frontières officielles d'un groupe ou d'une « profession » (frontières qui peuvent être déterminées en droit, de façon bureaucratique, etc., qui sont plus ou moins codifiées, standardisées), il s'agit de mettre au premier plan l'investissement dans le jeu, le « sens du jeu » des agents sociaux qui y trouvent une forme d'« intérêt », ou, plus précisément, d'*illusio*. Les frontières d'un univers social ne se réduisent pas aux frontières formelles ou institutionnelles, puisqu'elles sont d'abord les limites de l'*effet de champ*, c'est-à-dire les limites de l'*illusio* partagée par les acteurs du champ. Dans le cas des économistes, il n'existe nulle part de codification et de contrôle strict de la notion d'« économiste » (Klamer, Colander, 1990) et l'*effet de champ* s'arrête, finalement, à l'ensemble des agents qui entrent dans le jeu consistant à essayer de produire un discours

économique scientifique, à croire en la possibilité d'une « science économique » ou tout au moins d'une discipline économique.

Ce serait une erreur de ne considérer comme appartenant au champ des économistes que les économistes académiques, au nom du fait qu'ils sont crédités de la possession de la connaissance économique « pure » ou « théorique » par les institutions académiques. Pour la plupart des historiens et sociologues de la « profession » (Coats, 1993, mais aussi Whitley, 1984), les économistes théoriciens définissent, plus subtilement, le noyau dur de la profession d'économiste, les autres étant situés à la périphérie (dont l'extension et les limites sont toutefois rarement discutées). Depuis la révolution marginaliste des années 1870 se serait formé autour de la théorie néoclassique un groupe de professionnels de l'économie attachés à un modèle d'activité scientifique « moderne », reposant sur l'opposition entre la science pure et les valeurs, dont le travail aurait consisté à unifier, standardiser, rationaliser les pratiques et les habitudes des spécialistes. On aurait assisté à un processus classique de spécialisation disciplinaire autour des gardiens de la théorie pure, érigée en instance de consécration ultime (Caro, 1983). Une fois réalisée la première étape de définition professionnelle, la « profession » aurait commencé à s'étendre au-delà de la sphère initiale et, parallèlement, les idées économiques n'auraient cessé de se répandre dans le reste du système social (Hall, 1989, Colander, Coats, 1990).

Si l'on considère l'univers des économistes comme un champ, il n'y a en fait pas de raison de privilégier *a priori* une définition sociale plutôt qu'une autre, même si la possession de la « théorie économique » est effectivement souvent associée au contrôle de la définition ultime de la « scientificité » dans ce champ. Les luttes de définition entre économistes renvoient à différentes formes d'autorité, de prestige, de pouvoir social, etc., qui sont en concurrence incessante. Ces luttes ont pour objet la définition du « vrai économiste », la qualification des attributs légitimes de l'économiste, des qualifications et des techniques associées à la notion même d'économiste. Les instances de formation des économistes, tout comme les différents points de contact entre la « profession » et le reste du monde social (presse, médias, édition, colloques publics, etc.) sont traversés par ces luttes. On peut être rejeté comme économiste « théoricien » au nom de la « réalité » et, inversement, comme économiste « praticien » au nom de la science, l'une et l'autre des formes d'exclusion coexistaient dans le champ des économistes.

A la question « qu'est-ce qu'un économiste », un économiste d'administration (chargé de mission à la Direction de la Prévision, ministère des finances, faisant en parallèle un doctorat) répondait : « *comme tout le*

*monde, j'appelle économistes les personnes qui ressemblent à celles qui travaillent autour de moi comme économistes* » (entretien, 1993). Ce mode de définition tout à fait général suggère l'importance de la proximité et de la distance dans la qualification d'un agent comme « économiste ». Un autre économiste d'administration du même ministère des finances contestait, vers la même période, le fait d'appeler « économiste » la plupart des membres du Conseil de politique monétaire de la Banque de France nouvellement nommés, ne « retenant » dans cette catégorie qu'un journaliste faisant alors parti d'une commission animée par des conjoncturistes au sein de sa propre institution. Au ministère des finances, un économètre qui avait eu des fonctions de conseil de politique économique qualifia d'« économiste » le directeur du Trésor, alors futur gouverneur de la Banque de France et depuis pressenti pour la direction de la Banque centrale européenne, Jean-Claude Trichet ce que beaucoup d'économistes académiques contestent : licencié en sciences économiques, mais énarque et inspecteur des finances, ce haut fonctionnaire a fait toute sa carrière dans l'administration financière. Pendant la campagne présidentielle de 1995, un écrivain qui a fait fortune en écrivant des *best-sellers*, Paul-Loup Sulitzer, s'est présenté lui-même à la télévision comme « économiste », alors que ses compétences économiques reconnues tiennent sans doute principalement dans l'écriture d'un roman intitulé *Money*. Un travail sur les désignations d'économiste dans le *Who's who* révèle l'extrême diversité des positions professionnelles, des caractéristiques sociales et scolaires de ceux qui s'autodésignent « économistes » (Lebaron, 1996). Enfin, la preuve la plus frappante de ce point tient peut-être dans le fait que, tout au long de ce travail, mené, en sociologie, *sur les économistes français*, l'auteur de ces lignes était de plus en plus souvent considéré comme un « économiste » par les sociologues, et, après quelques publications, par certains économistes.

Un autre problème de frontière réside dans la notion d'« économiste français ». Est-il légitime d'isoler un sous-champ du champ mondial des économistes, dans le contexte actuel d'internationalisation, qui affecte aussi la profession d'économiste (Coats dir., 1997) ? Certains économistes donnent eux même une réponse, positive, dans les discussions « professionnelles », qui ont lieu essentiellement entre « académiques », sur les différences entre la profession économique en Europe et aux Etats-Unis, par exemple dans la revue allemande *Kyklos*. L'économie prend, dans les différents pays d'Europe, des formes spécifiques liées à l'importance relative des financements et de l'emploi public, des carrières politico-administratives, etc., ce qui est associé à des prises de position de politique économique plus « interventionnistes », plus « keynésiennes » (Frey, Eichenberger, 1992). Une part importante de la recherche économique semble effectivement très largement internationalisée, mais il s'agit en fait surtout d'un secteur relativement spécifique de la production en science économique, concernant surtout les chercheurs qui publient effectivement dans des revues internationales (peu nombreux, même parmi les universitaires qui contrôlent les carrières académiques nationales au sein du Conseil National des Universités, CNU, Mirucki, 1999), font des carrières internationales (passant par le MIT, ou encore le FMI, la BM), ou encore les différents importateurs, relativement nombreux certes,

des technologies de politique économique ou d'analyse financière américaines (Jobert, Théret, 1994, Drake dir., 1993, Kelsey, 1995). Si l'on prend en compte l'ensemble du champ national, on observe que les sphères politiques et médiatiques fonctionnent comme des sources de prestige spécifiquement national. La création d'un Conseil d'analyse économique, d'un prix du « meilleur économiste français », l'existence d'associations nationales (au moins quatre grandes associations généralistes sont en concurrence pour la définition de l'identité sociale d'économiste : l'Association française de science économique, l'Association nationale des docteurs en science économique, l'Association française des économistes d'entreprise et la Société d'économie politique), voire même d'organisations comme le CNU et le CNRS (instances nationales de contrôle et de pilotage des carrières) contribuent à la spécificité des enjeux nationaux qui justifient le fait d'isoler, au moins pour en première analyse, le champ des économistes français.

### *L'autonomie du champ de l'économie*

Parce qu'il n'existe pas de méthode simple pour déterminer si un de champ de production culturelle, en particulier un champ scientifique, est plus ou moins autonome, et par rapport à quels autres champs sociaux, on peut penser que les meilleures réponses à la question de l'autonomie résident dans l'ensemble des arguments empiriques que l'on peut fournir à l'appui de chacune des hypothèses en présence (pour une justification de ce type de méthodologie, cf. Simiand, 1932). Le champ des économistes paraît au premier abord doté des traits caractéristiques d'une forte autonomie : un langage parfois extrêmement ésotérique, très éloigné du sens commun ; des procédures sophistiquées d'intégration des jeunes entrants ; des normes techniques propres ; l'existence de traditions intellectuelles, de courants, de catégories de classement qui lui sont spécifiques (« néo-classiques », « post-keynésien », « nouvelle macroéconomie classique », « marxiste », « néo-ricardien », « conventionnaliste », etc.) ; ses propres critères d'évaluation ; son système de gratification avec au sommet le « prix Nobel » (Roux, Soulié, 1991) et diverses étapes intermédiaires. Il semble scientifiquement intégré et unifié, comme le montre l'unification des *cursus* d'économie autour des trois pôles que sont la microéconomie, la macroéconomie et l'économétrie. Toutes ces observations semblent correspondre à un champ très autonome. La domination de critères internes d'évaluation semble être le résultat d'un processus d'autonomisation comparable à celui qui s'est produit en physique, chimie, biologie, etc., à partir de la « révolution scientifique » des XVIème et XVIIème siècles (Shapin, Shaffer, 1995). Au début des années 1990, un colloque

fut d'ailleurs organisé en France sur le thème « L'économie devient-elle une science dure ? » (d'Autume, Cartelier, 1995). Plusieurs participants répondirent positivement et il semble aujourd'hui exister en France parmi les économistes (au moins une partie des universitaires et chercheurs) un consensus autour de la représentation d'une science « quasi-naturelle ». Seuls des économistes prestigieux et en partie retirés des luttes professionnelles, comme Edmond Malinvaud, semblent pouvoir se demander avec provocation « pourquoi les économistes ne font pas de découvertes » (Malinvaud, 1996).

Nombre de faits viennent contredire ou compliquer la représentation dominante qui tient l'économie pour une science très autonome. Il est, tout d'abord, relativement aisé de contester la prédominance des critères internes dans le champ des économistes. La création d'un prix du *Nouvel économiste* comme celle du Conseil d'analyse économique sont, exactement à l'opposé, des exemples très concrets d'intrusion des pouvoirs politiques et médiatiques à l'intérieur du champ. L'économie est la seule discipline scientifique dont les journaux et les hommes politiques sont en droit d'évaluer (au moins indirectement) les productions et les producteurs. Le prix dit Nobel lui-même fut créé en 1968 pour le troisième centième anniversaire de la Banque royale de Suède, c'est-à-dire un pouvoir économique pour le moins engagé. Une partie des économistes néoclassiques des Etats-Unis trouvent d'ailleurs une consécration dans la nomination à des postes de responsable économique de premier plan : économiste en chef à la Banque mondiale puis secrétaire du Trésor (Larry Summers), économiste en chef du FMI (Stanley Fisher) par exemple. L'hypothèse de très forte autonomie du champ des économistes est développée par une partie des économistes universitaires ou chercheurs, recrutés et évalués par leurs pairs, publiant dans des revues selon certains critères formels d'évaluation. Elle ignore la présence dans le champ d'autres types d'économistes, travaillant dans le monde de l'entreprise ou l'administration et qui conquièrent une partie de leur notoriété dans ces espaces particuliers. Or ces économistes ne sont ni recrutés ni évalués selon les seuls critères académiques, liés à la seule « production scientifique ». Coexistent en même temps différentes instances de consécration, différentes sources de capital symbolique, qui sont souvent concurrentes et renvoient à des définitions différentes de l'économiste. Les économistes les plus mathématiciens sont souvent critiqués au nom du fait qu'ils sont plus mathématiciens qu'économistes et ne s'intéressent pas aux problèmes économiques réels mais seulement à des énigmes (*puzzles*) logiques ou formelles. Il faut aussi rappeler les importantes fluctuations dans les procédures de recrutement universitaire et administratif en fonction des changements politiques, les logiques de production et de contrôle, voire de censure, des analyses économiques dans les organisations

bureaucratiques<sup>1</sup>, économiques et politiques, l'importance des conditions de financement de la recherche dans l'apparition historique et le développement des travaux même lorsqu'ils sont perçus comme les plus autonomes<sup>2</sup>. La dépendance à l'égard du champ politique est particulièrement forte : le fait que celui-ci accorde aux « compétences économiques » une place centrale, tout particulièrement depuis le dix-neuvième siècle et la montée du mouvement ouvrier, est une des manifestations des liens multiples par lesquels le sort de la discipline est indissociable de l'état des rapports de force dans le champ politique.

Un autre argument en faveur de l'hypothèse d'une forte hétéronomie, lié à l'importante hétérogénéité de ce champ, renvoie au niveau élevé de désaccords et même de « dissensus » à l'intérieur du champ, qui peut être considéré comme un indicateur de la faible intégration et de la faible autonomie qui le caractérise. Depuis le début des années 1980, plusieurs enquêtes menées dans différents pays (Etats-Unis, France, Grande-Bretagne, etc.) ont établi l'importance des désaccords parmi les économistes, aussi bien sur des questions de politique économique (où ils sont particulièrement forts) que sur des questions théoriques ou même empiriques (détermination de certains coefficients ou paramètres), pour lesquels les désaccords moins accentués sont néanmoins importants (Bobe, Etchegoyen, 1981, Frey, Eichenberger, 1992, Fuchs, Krueger, Poterba, 1998, p.1387-1425).

### ***La structure du champ***

Un dernier argument en faveur de la faible autonomie du champ des économistes réside dans la structure même de ce champ. En effet, un champ très autonome doit aussi, logiquement, se caractériser par une structure au moins fortement déformée par rapport à celle de l'espace social global qui l'entoure et en particulier par rapport au champ du pouvoir. C'est le contraire que l'on observe dans le cas des économistes français. Le champ des économistes peut être décrit comme un prisme où l'ensemble du champ du pouvoir se réfracte de façon très fidèle (Lebaron, 1997).

Pour dégager la structure du champ, on a eu recours aux méthodes d'analyse géométrique des données, en l'occurrence à l'analyse des correspondances multiples, ainsi

---

<sup>1</sup> Sur la Direction de la prévision et les organismes d'études «indépendants», cf. B.Jobert et B.Théret, 1994.

qu'à une série d'entretiens (une cinquantaine au total) et à des observations directes menées à diverses occasions (colloques, conférences, soutenances de diplômes, etc.). Un échantillon de 220 économistes (sur une population globale dont on peut estimer l'effectif, selon les définitions, entre 2000 et 3000) a été construit en tenant compte de la pluralité des définitions sociales de l'économiste et en ne choisissant que des agents réellement efficaces dans le champ (c'est-à-dire qui contribuent à construire l'espace autour d'eux). Plusieurs groupes de variables ont été utilisés dans le but de construire l'espace : les variables de propriétés sociales globales, de position professionnelle et de position dans le champ, et les variables de trajectoires. Au total, les 27 variables actives de l'analyse des correspondances (soit 75 modalités) sont regroupées dans cinq familles : propriétés sociales (11 modalités), trajectoires et titres scolaires (22), positions et trajectoires professionnelles (20), appartenances associatives (10) et formes de prestige (6). Le déséquilibre du nombre de modalités reflète l'importance relative donnée à ces différentes familles dans la « modélisation » théorique du champ.

La première opposition qui organise le champ correspond très étroitement au volume de capital global possédé par les économistes. Elle les oppose selon le rapport qu'ils entretiennent avec le monde des universités -avec d'un côté la modalité « non-universitaires » et de l'autre « université de Province »- selon le type de formation scolaire supérieure dont ils disposent -avec d'un côté Polytechnique, l'ENSAE, l'absence de diplôme universitaire en économie- et de l'autre l'agrégation de sciences économiques, selon le lieu de résidence - avec d'un côté les arrondissements bourgeois de Paris et de l'autre la résidence en Province. Une part importante de la variance du premier axe repose donc sur l'opposition sociale multiforme qui s'établit, en France, entre Paris et la Province, les grandes écoles et l'université, le monde des entreprises, de l'administration et de la politique et le monde académique. La projection de l'origine sociale en élément supplémentaire confirme cette interprétation, puisqu'on retrouve à un pôle les économistes issus de la bourgeoisie et de l'aristocratie et à l'autre ceux qui sont issus des classes populaires et des classes moyennes.

Les variables qui contribuent le plus à l'inertie du premier axe (7,49% de l'inertie globale, soit une valeur propre de 0,13 et un taux modifié<sup>3</sup> de 37,86%) sont la position universitaire (0,185), Polytechnique

---

<sup>2</sup> Les fluctuations du contenu de la recherche en fonction des financements publics et privés ont été jusqu'ici fort peu étudiées en économie, tant il s'agit d'un sujet difficile pour d'évidentes raisons d'accès à l'information.

<sup>3</sup> Sur les taux de variance modifiés, Rouanet, Le Roux, 1993, p.267.

(0,123), le diplôme universitaire en économie (0,117), le lieu de résidence (0,109), ENSAE (0,069) et le lien aux entreprises (0,061). Du côté du fort volume de capital, les catégories qui contribuent pour plus de 0,03 sont Polytechnique (0,096), pas de diplôme universitaire en économie (0,065), ENSAE (0,057), résidence dans les arrondissements bourgeois de Paris (0,039), pas universitaire (0,033). A l'autre pôle, on trouve université de Province (0,063), résidence en Province (0,062), agrégation de sciences économiques (0,35).

La deuxième opposition correspond également à un principe qui structure le champ du pouvoir et l'espace des classes dominantes, puisqu'elle distingue les pouvoirs politiques et économiques des pouvoirs intellectuels et techniques. On trouve à un pôle des économistes dont l'autorité dépend d'abord de leur œuvre personnelle (comme Edmond Malinvaud, professeur au Collège de France, fondateur de l'école française des « équilibres à prix fixes » ou Robert Boyer, directeur de recherche au CNRS et directeur d'études à l'EHESS, l'un des fondateurs de l'« école de la régulation ») et, à l'autre, les économistes les plus liés aux pouvoirs économiques et politiques (anciens ou actuels ministres, responsables et experts patronaux, économistes de banques et d'institutions financières, etc.). Le lien avec les entreprises et avec le champ politique *stricto sensu* (c'est-à-dire la compétition électorale), la distance au monde universitaire et à l'administration correspondent à l'occupation d'une position liée à l'exercice d'une forme de pouvoir en partie indépendante de la production de théories ou de discours professionnels spécifiques. Le taux de citation dans le *Social Science Citation Index* (utilisé ici de façon relativement « grossière » puisqu'on a fait la somme des citations des économistes pendant un an) oppose les détenteurs d'une légitimité principalement « interne » (obtenue auprès des pairs) à une légitimité « externe », liée aux demandes sociales multiples (politiques, managériales, médiatiques...) dont l'économie fait l'objet, et dont la présence dans le *Who's who* est un indicateur. Même les producteurs les plus « autonomes » sont d'ailleurs, à travers l'administration, les contrats de recherche, etc., dépendants des forces externes.

Les variables qui contribuent le plus à l'inertie de ce deuxième axe (6,38% de l'inertie globale, soit une valeur propre de 0,11 et un taux modifié de 23,92%) sont les liens avec les entreprises (0,107), la position universitaire (0,106), la position administrative (0,089), le nombre de citations dans le *Social science citation index* (0,087), la présence dans le *Who's who in France* (0,068), le diplôme universitaire en économie (0,061). Du côté des pouvoirs économiques et politiques, les modalités qui contribuent pour plus de 0,03 à la formation de l'axe sont : IEP de Paris (0,048), Paris IX-Dauphine (0,043), banque ou institution financière (0,043), industrie ou conseil (0,043), « Cercle des économistes » (0,042), *Who's who in France* (0,039), « Association nationale des docteurs en sciences économiques et en gestion » (0,039), HEC (0,031). A l'autre pôle figurent

« plus de 10 citations in *SSCI* » (0,067), pas de diplôme universitaire en économie (0,045), INSEE-DP (0,040), Polytechnique (0,037), ENSAE (0,033).

Une troisième opposition renvoie plus au degré d'implication dans les institutions académiques ou bureaucratiques nationales et, inversement, dans le monde anglo-saxon (américain). Elle oppose des agents qui ont étudié aux Etats-Unis et sont soit des chercheurs installés en France, comme Jean Tirole (Toulouse-MIT) soit des hommes politiques dont la trajectoire scolaire supérieure s'est faite aux Etats-Unis à des économistes plus directement impliqués dans la vie scientifique et intellectuelle nationale, membres d'associations comme l'association *française* de science économique ou la Société d'économie politique.

Les variables qui contribuent le plus à l'inertie du troisième axe (4,83%, soit une valeur propre de 0,09 et un taux modifié de 9,81%) sont la position universitaire (0,155), l'appartenance à l'AFSE (0,108), le lieu de résidence (0,095), le passage aux Etats-Unis (0,084), diplôme universitaire en économie (0,072), les responsabilités politiques (0,070). Au pôle le plus extérieur à l'espace national, les modalités qui contribuent le plus sont les études aux USA (0,073), non membre de l'AFSE (0,052), doctorat en sciences économiques (0,040), CNRS (0,035), autre diplôme en science (0,032), diplôme en gestion (0,031), élu ou dirigeant politique national (0,031), élu ou dirigeant politique local (0,031). Au pôle le plus « national » figurent membre de l'AFSE (0,057), de la Société d'économie politique (0,038), ENSAE (0,037), membre du comité directeur de l'AFSE (0,036), Banque de France (0,031), banque et institution financière (0,030).

L'analyse ne livre donc pas seulement une série d'oppositions mais également un principe de hiérarchisation entre ces différentes oppositions : c'est à partir de ce principe que l'on peut interpréter l'espace des prises de position comme *sociologiquement dépendant* de la structure des positions dans le champ (Lebaron, 1997). La structure du champ des économistes français est-elle spécifiquement nationale ou, au contraire, s'agit-il d'une structure invariante, commune aux différents pays, ou encore à certains d'entre eux ? Evolue-t-elle fortement dans le temps ou est-elle caractéristique de la mise en place d'un champ « moderne » des économistes à partir de la fin du dix-neuvième siècle ? La réponse rigoureuse à ces questions comparatives supposerait bien sûr que le même type d'analyse historique et structurale soit mené dans différents pays (pour une analyse historique du mouvement de professionnalisation dans différents pays, Fourcade-Gourinchas, 1998). On peut néanmoins risquer pour conclure quelques hypothèses en s'appuyant sur les travaux existant (voir notamment Coats dir., 1997). L'opposition entre un pôle socialement dominant et la grande masse des économistes, qui sont majoritairement des universitaires, semble en fait

caractéristique de l'univers des économistes depuis la « professionnalisation » de la discipline au dix-neuvième siècle. Elle n'est donc ni récente ni spécifiquement française, mais sa forme varie selon les contextes historiques nationaux, puisque, par exemple, l'opposition entre grandes écoles et universités n'existe pas en tant que telle dans de nombreux pays où elle peut être en quelque sorte remplacée, par exemple, par une opposition entre « top 10 » et petites universités (aux Etats-Unis, Klamer, Colander, 1990). La deuxième opposition, qui s'établit entre pôle du pouvoir économique et politique d'une part, pouvoir intellectuel et technique d'autre part, semble également présenter une forte « stabilité » transnationale. On retrouve ainsi dans de nombreux pays étudiés une différenciation entre les producteurs les plus « purs » (chercheurs, universitaires, voire économistes d'administration...) et les producteurs les plus directement liés aux positions de pouvoir (économistes engagés dans le champ politique, dans le monde de la banque ou de la finance...). Là encore, cette opposition connaît des configurations variables, le poids relatif, le degré de visibilité et d'existence sociale des « économistes d'entreprise » n'atteignant pas toujours ce qu'il est aux Etats-Unis, où la National Association of Business Economists (NABE) est une organisation professionnelle relativement puissante. Enfin, la troisième opposition qui s'établit, principalement, entre un pôle international et un pôle national, semble également présente, à des degrés divers, dans la plupart des pays étudiés (par exemple Loureiro, 1995). Dans tous les cas, l'accès au champ international est lié au passage par des revues nord-américaines, des organisations internationales (FMI, Banque Mondiale), des carrières politiques « transnationales » ou encore à la proximité avec les « marchés financiers » internationaux. Dans les pays dominés, cette opposition acquiert un caractère très fortement structurant pour l'ensemble du champ, ce qui semble moins le cas dans un pays encore relativement autonome comme la France.

## Bibliographie

- Autume A. d', Cartelier J. (dir.), *L'économie devient-elle une science dure ?*, Paris, Economica, 1995.
- Bobe B., Etchegoyen A., *Economistes en désordre. Consensus et dissensions*, Paris, Economica, 1981.
- Bourdieu P., *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*, Paris, Seuil, 1992a.
- Bourdieu P., *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil, 1992b.
- Bourdieu P., Chamboredon J.-C., Passeron J.-C., *Le métier de sociologue*, Paris, Mouton, 1968.
- Caro J.-Y., *Les économistes distingués. Logique sociale d'un champ scientifique*, Paris, Presses de la FNSP, 1983.
- Coats A.W., *British and American Essays*, vol. II, *The Sociology and Professionalization of Economics*, London/New York, Routledge, 1993.
- Coats A.W. (dir.), *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press, 1997.
- Colander D., Brenner R. (eds), *Educating economists*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992.
- Colander D.C., Coats A.W. (eds), *The Spread of Economic Ideas*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- Drake Paul W. (ed.), *Money Doctors, foreign debts and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*, Jaguar Books, 1993.
- Duval J., Lebaron F., Marchetti D., Pavis F., *Le « décembre » des intellectuels français*, Paris, Liber/Raisons d'agir, 1998.
- Fourcade-Gourinchas M., *The Social Organization of Economic Knowledge. An Analytical Framework*, Document de travail, Harvard, 1996.
- Fourcade-Gourinchas M., « Identity Construction in Nineteenth Century Economics : National Trajectories and the Structure of Western Polities », Paper presented at the annual conference of the Social Science and History Association, Chicago, November 19-22, 1998.
- Frey B., Eichenberger R., « Economics and Economists : a European Perspective », *American Economic Review*, 82, 2, May 1992, p.216-220.
- Fuchs V.R., Krueger A.B., Poterba J.M., « Economists' Views about Parameters, Values and Policies : Survey Results in Labor and Public Economics », *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, September 1998, p.1387-1425.
- Hall P. (ed.), *The Political Power of Economic Ideas. Keynesianism Across Nations*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1989.
- Jobert B. et Théret B., « France: la consécration républicaine du néo-libéralisme », in Jobert B. (dir.), *Le Tournant néo-libéral en Europe*, Paris, L'Harmattan, 1994.
- Kelsey J., *Economic Fundamentalism*, Londres, East Heaven CT, Pluto Press, 1995.
- Klamer A., Colander D., *The Making of an Economist*, Boulder/Westview Press, 1990.
- Lebaron F., *Les économistes français entre science et politique. Contribution à une sociologie de la culture économique*, doctorat de l'EHESS, 1996.
- Lebaron F., « La dénégarion du pouvoir. Le champ des économistes français au milieu des années 1990 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, septembre 1997.
- Loureiro M.R., « L'ascension des économistes au Brésil », *Actes de la recherche en sciences sociales*, juin 1995, 108, p.70-78.
- Malinvaud E., « Pourquoi les économistes ne font pas de découverte », *Revue d'économie politique*, vol. 106, 6, 1996.
- Mirucki J., « Bilan exploratoire de la recherche en science économique en France à partir de la base de données EconLit 1969-3/1998 », 1999, à paraître.
- Perrot J.-C., *Une histoire intellectuelle de l'économie politique. XVIIe-XVIIIe*, Paris, CNRS/EHESS, 1992.
- Pollak M., « La planification des sciences sociales », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2-3, 1976, p.105-121.
- Rouanet H., Le Roux B., *Analyse des données multidimensionnelles*, Paris, Dunod, 1993.
- Roux D., Soulié D., *Les prix Nobel de sciences économiques 1969-1990*, Paris, Economica, 1991, p. VII.

Shapin S., Shaffer S., *Leviathan et la pompe à air. Hobbes et Boyle entre science et politique*, Paris, La Découverte, 1993.  
Simiand F., *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Paris, Félix Alcan, 1932.  
Whitley R., *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*, London and New York, Oxford University Press, 1984.