

L'internationalisation du champ de la science économique et la construction d'un nouvel ordre mondial : déclin ou persistance des particularités nationales ?

Première version. Ne pas citer.

Frédéric Lebaron

Communication au colloque CLERSE/IFRESI,
« L'organisation sociale de l'économie », Université de Lille, 8 juin 2001

Résumé

Peut-on parler d'un champ mondial de la science économique ? Si l'on observe bien un phénomène d'internationalisation, celui-ci renvoie d'abord à un mouvement de normalisation professionnelle issu d'un secteur particulier du champ (les grandes universités des Etats-Unis). Mais ce processus d'expansion rencontre diverses limites. Parmi celles-ci, il faut compter la persistance de divergences théoriques et intellectuelles entre les économistes, en particulier en fonction de leurs caractéristiques nationales.

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 mondial¹ 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 particulier du champ (les grandes universités des Etats-Unis), mais ce processus d'expansion rencontre diverses limites.

1. Un mouvement de normalisation professionnelle ?

Les auteurs qui se sont le plus penchés sur l'internationalisation de la « profession économique » sont aussi ceux pour lesquels la notion de « profession » s'applique particulièrement bien au monde des économistes (Coats, 1993, Coats ed., 1997, 1999). On retrouve ainsi dans le processus d'internationalisation tel qu'ils le conçoivent certains des traits du processus de *professionnalisation* en général : la standardisation des méthodes et des contenus produits et diffusés, l'unification institutionnelle et la formation d'un marché du travail spécifique, conditionné par la possession de titres universitaires autonomes². Mais ce processus de standardisation est d'abord issu du « segment » dominant du monde académique nord-américain. Son expansion dépend ainsi de la distance des différents sous-espaces nationaux avec le sommet de l'espace académique américain.

1.1. 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 Etats-Unis, dans lequel

¹ Sur la notion de champ scientifique, cf. Bourdieu, 1976, Bourdieu, 1984.

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).

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 des « 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 phénomène³. Dans le monde anglophone, 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'origine⁴.

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 Etats-Unis au pré-rapport de la commission Vernières en France (Vernières, 2000), on relève au fil des ans

¹ 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 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.

des constats très semblables, qu'exprime par exemple la note de Bernard Belloc présentée dans le cadre de la commission Vernières, à partir d'une synthèse de différents rapports nationaux (Belloc, 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, Ducombs, 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)
- 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 Etats-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).

⁴ La stratégie de l'entreprise Mc Graw-Hill est, notamment, tournée vers les pays en transition (Fisher, Larachiche, 1997).

1.2. 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-saxonnes (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 Etats-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 d'économie à des niveaux élevés dans différents espaces professionnels mais également la faible attractivité des études doctorales (Belloc, 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 ».

1.3. 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 productivité scientifique mesurée à partir des revues, l'enjeu 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* (2^{ème} édition, 1986), la France est bien loin derrière les Etats-Unis et la Grande-Bretagne (les trois quarts des citations à elles seules), ainsi que le font Frey, Pommerehne et Wolfelsperger (1988), repris par Lafay (1988), ce qui leur permet au passage de relativiser l'importance des déviances hétérodoxes des Français.

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.

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, Linnemer, 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 (*Economie 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 (ne citons que *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).

2. Les inscriptions nationales de la science économique

Dans le contexte d'imposition d'une norme professionnelle issue des grandes universités américaines, l'un des enjeux qui émergent dans les

années 1980, notamment autour des enquêtes sur le consensus et les dissensions parmi les économistes, est celui de la convergence des « opinions » des économistes sur des questions théoriques, empiriques ou de politiques économiques, en particulier selon leurs caractéristiques nationales⁶ (par exemple Frey, Eichenberger, 1992). Un numéro de la revue *Kyklos* (1995, vol. 48, fasc. 2) est par exemple consacré aux différences entre économistes américains et européens : une partie des auteurs européens, 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.

2.1. 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

⁶ Pour interpréter ces différences, certains travaux se proposent d'étudier empiriquement la place de l'enseignement de l'économie dans la formation 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).

Les enquêtes menées dans les années 1990 (Alston et al., 1992, Mayer, 1994, Fuchs et al., 1998, Mayer, 2000, Aiginger et al., 2000) n'ont pas une portée comparable à celles sur lesquelles s'appuient Frey et al. (1984). Elles partent en effet d'échantillons assez spécifiques. L'enquête d'Aiginger et al. (2000) est, par exemple, réalisée à partir de deux échantillons : l'un est prélevé auprès des participants au congrès d'une association académique d'économie industrielle (EUNIP) et l'autre d'adhérents à l'AEA spécialisés selon leurs déclarations. Si l'on admet que les participants à cette association sont les économistes les plus conformes aux normes académiques décrites plus haut, les échantillons sont très homogènes puisqu'ils sont le plus souvent issus du sous-espace académique, souvent du seul sous-espace académique nord-américain, et, à l'intérieur de celui-ci, souvent des économistes les plus conformes aux normes professionnelles. De plus, les taux de réponse obtenus sont faibles. Même à partir de tels échantillons, des résultats relativement convergents sont établis :

- 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).

Compte tenu de la nature des échantillons choisis, les résultats obtenus semblent minorer très fortement les divergences entre économistes et en particulier les divergences nationales, qui restent semble-t-il importantes. Les travaux monographiques menés sur les différents pays pris

opinions économiques (pour une synthèse cf. Steiner, 2000).

isolément (Coats ed., 1999) font aussi apparaître le poids très variable des courants hétérodoxes et institutionnalistes dans des contextes historiques et politiques éminemment variables. L'une des structures les plus fréquemment rencontrées permet schématiquement de distinguer, dans les universités, un pôle dominant, néo-classique et tourné vers le secteur académique nord-américain, et un pôle dominé, plutôt hétérodoxe et critique. C'est par exemple nettement le cas pour le Brésil, selon le travail de Loureiro, 1994, et le Canada, plus proche du champ des Etats-Unis selon les analyses de Albert, Bernard, 1999.

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 formes 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.

2.2. Trajectoires nationales et champ de l'économie

Les différences apparues au niveau des opinions scientifiques et politiques entre économistes renvoient à l'insertion du champ de la science économique dans des espaces nationaux différents. Des travaux historiques font apparaître les déterminants institutionnels et politiques du type de science économique qui se développe à partir du dix-neuvième siècle dans différents pays (Allemagne, Etats-Unis, France, Grande-Bretagne, Fourcade-Gourinchas, 1998).

Plus largement, l'économie ne jouit pas du même statut dans sa relation avec les autres disciplines universitaires et l'enseignement supérieur 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, Soulié, 1991).

3. *Les « Nobel »*

L'exemple des « prix Nobel » permet de constituer un échantillon restreint (46 à cette date) 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). 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 sociologues des sciences, comme le remarque Paul A. Samuelson, 1984 in Breit, Spencer eds., 1997).

3.1. 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 Etats-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 (graphique 2), au détriment des mathématiques, de la physique ou encore du droit, mais les données font aussi apparaître un processus de *concentration* vers les Etats-Unis (graphique 1). Ce processus s'effectue en premier lieu au profit de l'université de Chicago, qui apparaît 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 faculté 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 Etats-Unis est une caractéristique souvent mentionnée de la discipline, mais elle ne constitue pas un invariant : cette domination s'accroît 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.

3.2. L'espace mondial de l'excellence économique : une carte

Une analyse des correspondances multiples spécifiques (sur l'ACM, voir Rouanet, Le Roux, 1993 ; sur l'ACM spécifique : Le Roux, 1999, Chiche, Le Roux, Perrineau, Rouanet, 2000) 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

⁷ Pour une analyse de la montée en puissance de l'école de Chicago dans le champ américain fondée sur une analyse des caractéristiques d'*outsiders* des libéraux, voir Y.Dezalay, B.Garth, 1998.

⁸ On retrouve ici les oppositions soulignées par Klammer et Colander, 1990.

à donner plus de poids aux variables de position géographique et institutionnelle qu'à des variables telles que l'origine sociale. L'objectif de l'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 de cette analyse 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 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.

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.

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 macroéconométrie, 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 économistes de Cambridge apparaissent à certains égards comme les plus « hétérodoxes » des Nobel⁹. Le troisième axe enfin oppose la théorie des organisations à l'économétrie et à l'économie internationale. Il exprime une différenciation interne à l'espace nord-américain, qui fait de Harvard, plus proche du politique et plus « radicale », le lieu d'une forme particulière de « déviance » interne (Klamer, Colander, 2000).

Ainsi, l'analyse révèle la diversité des polarisations sous-jacentes à l'apparente uniformité professionnelle académique (et idéologique) résultant de la domination américaine. 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

⁹ 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.

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 Etats-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

- . Abraham-Frois G., Ducombs M. (2000), « Evolution de la discipline économique et de son enseignement », Annexe 4, in Vernières M. (dir.).
- . Aiginger K., McCabe M., Müller D., Weiss C. (2000), « Do American and European Industrial Organization Economists differ ? », Working Paper.
- . Albert M., Bernard P. (1999), « Sous l'empire de la science : la « nouvelle production de connaissances » et les sciences économiques universitaires québécoises », *Note de recherche CIRST*, 99-08.
- . Alston R., K., J.R. , Vaughan M. (1992), « Is there a Consensus among Economists in the 1990s », *American Economic Review*, vol. 82 (May), p.203-209.
- . Belloc B. (2000), « Point sur les évolutions en Europe. Note préparatoire », Annexe 7, in Vernières M. (dir.).
- . Bernard J.M., Baldy R., Rouanet H. (1988), « The language for Interrogating Data LID », in Diday (Ed.) *Data Analysis and Informatics*, 461-468, Elsevier, North Holland.
- . Bobe B., Etchegoyen A. (1981), *Economistes en désordre. Consensus et dissensions*, Paris, Economica.
- . Bourdieu P. (1976), « Le champ scientifique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2/3, p.88-104.
- . Bourdieu P. (1984), *Homo academicus*, Paris, Minuit.
- . Breit W., Spencer R.W. (1997), *Lives of the Laureates. Thirteen Nobel Economists. Third Edition*, Cambridge, Massachussets/London, MIT Press.
- . Caro J.-Y. (1983), *Les économistes distingués. Logique sociale d'un champ scientifique*, Paris, Presses de la FNSP.
- . Chiche J., Le Roux B., Perrineau P., Rouanet H. (2000), « L'espace politique des électeurs français à la fin des années 1990 », *Revue française de science politique*, 3, vol. 50., p.463-487.
- . Coats A.W. (1993), *British and American Essays*, vol. II, *The Sociology and Professionalization of Economics*, London/New York, Routledge.
- . Coats A.W. ed. (1997), *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press.
- . Combes P.-P., Linnemer L. (1999), « La publication d'articles de recherche en économie en France », *Document de travail CERAS 99-13/CREST 99-68*.
- . Combes P.-P., Linnemer L. (2001), « L'impact international des articles de recherche français en économie », *Document de travail*.
- . Crawford E., Shinn T., Sörlin S. (eds) (1993), *Denationalizing Science. The Contexts of International Scientific Practice*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- . Dezalay Y., Garth B. (1998), « Le « Washington consensus ». Contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 121/122.
- . Fisher E., Larachiche D. (1997), « Le marché français des manuels de micro-économie », mémoire (dir. F.Lebaron) réalisé dans le cadre du DEA d'épistémologie économique, Université de Paris I.
- . Fourcade-Gourinchas M. (1998), « Identity Construction in Nineteenth Century Economics : National Trajectories and the Structure of Western

- Politics », Paper presented at the annual conference of the Social Science and History Association, Chicago, November 19-22.
- . Frey B., Pommerehne W., Schneider F., Gilbert G. (1984), « Consensus and Dissension among Economists : An Empirical Inquiry », *American Economic Review*, 74, 5.
 - . Frey B., Pommerehne W., Wolfersperger A. (1988), « Que valent aujourd'hui les économistes français ? », Freie Universität Berlin, Discussion Papers on Public Economics, 8801, janvier.
 - . Frey B., Eichenberger R. (1992), « Economics and Economists : a European Perspective », *American Economic Review*, 82, 2, May, p.216-220.
 - . Fuchs V.R., Krueger A.B., Poterba J.M. (1998), « Economists' Views about Parameters, Values and Policies : Survey Results in Labor and Public Economics », *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, September, p.1387-1425.
 - . Gingras Y. (2001), « L'internationalisation du champ scientifique », Communication au séminaire de P.Bourdieu, EHESS.
 - . Heilbron J. (1984), « La « professionnalisation » comme concept sociologique et comme stratégie des sociologues », *Journées d'études annuelles de la Société française de sociologie, Université de Lille I, 14-15/06/1984, Paris, CNRS p.61-73.*
 - . Klamer A., Colander D. (1990), *The Making of an Economist*, Boulder, Westview Press.
 - . Lafay J.-D. (1988), « Les économistes en auto-analyse », *Analyses de la SEDEIS*.
 - . Lebaron F. (2000), *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil.
 - . Le Roux B., Rouanet H. (1998), « Interpreting axes in Multiple Correspondence Analysis: method of the Contributions of Points and Deviations », in J. Blasius & M. Greenacre (Ed.) *Visualization of Categorical Data*, Academic Press.
 - . Le Roux B. (1999), « Analyse spécifique d'un nuage euclidien : application à l'étude des questionnaires », *Mathématiques et informatique en sciences humaines*, 146, p.65-83.
 - . Lindbeck A. (1995), « The Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel », *Journal of Economic Literature*, 23, March 1985, p.37-56.
 - . Loureiro M.R. (1994), « Searching for the Modern Times : The Internationalization of Economics in Brazil », Working Paper.
 - . Marco L. (dir.) (1996). *Les Revues d'économie en France : genèse et actualité (1751-1994)*, Paris, L'Harmattan.
 - . Mayer T. (1994), « Why is there so much disagreement among Economists ? », *Journal of Economic Methodology*, vol. 1 (june), p.1-14.
 - . Mayer T. (2000), « The Role of Ideology in Disagreements among Economists : a Quantitative Analysis »
 - . Merton R.K. (1977), *The Sociology of Science. Theoretical and empirical investigations*, Chicago, Cambridge University Press.
 - . Mustar P. (dir.) (1998), *Les chiffres clés de la science et de la technologie*, OST, Paris, Economica.
 - . Panayotopoulos N. (1998), « Les 'grandes écoles' d'un petit pays », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 121/122, p.77-91.

- . Rouanet H., Le Roux B. (1993), *Analyse des données multidimensionnelles*, Paris, Dunod.
- . Roux D., Soulié D. (1991), *Les prix Nobel de Sciences économiques 1969-1990*, Paris, Economica.
- . Saint-Martin M. de, Gheorghiu M.D. (1996), *Les écoles de gestion et la formation des élites en France*, Paris, EHESS.
- . Steiner P. (2000), « The Sociology of Economic Knowledge », Communication à la Conférence Voices in European Economic Sociology, Stockholm, à paraître.
- . Whitley R. (1984), *The Intellectual and Social Organisation of the Sciences*, London and New-York, Oxford University Press.