

Chapitre 05 – Le marché (2) : approche historique, institutionnelle et sociologique

Plan du cours

Introduction

I. Les analyses sociologiques de l'échange marchand

- A. Les travaux de l'école durkheimienne : l'échange comme « fait social total »
- B. L'approche de la « nouvelle sociologie économique » : la prise en compte des réseaux et du capital social dans l'échange marchand
- C. La concurrence au prisme de la sociologie : les apports des études ethnographiques
 - 1. La « fabrique » d'un marché en concurrence parfaite
 - 2. La vie commerçante dans un village de l'Ouest de la France : un ensemble de normes sociales bien plus qu'un modèle de concurrence pure et parfaite

II. Une approche historique et institutionnelle du marché

- A. Le « désencastrement » de l'économie
 - 1. Réciprocité, redistribution, marché
 - 2. Le « marché autorégulateur » : une construction historique et institutionnelle
 - 3. L'économie libérale : science ou croyance ?
- B. L'Etat face à l'extension du marché : rempart ou allié ?
 - 1. L'histoire du salariat : un exemple de compromis institutionnel face à « l'insécurité sociale »
 - 2. Les « trois mondes de l'Etat-providence »
 - 3. La « mise en marché » de la dette

Conclusion

Introduction

I. Les analyses sociologiques de l'échange marchand

A. Les travaux de l'école durkheimienne : l'échange comme « fait social total »

Document 1 – Le « potlatch »

Dans les économies et dans les droits qui ont précédé les nôtres, on ne constate pour ainsi dire jamais de simples échanges de biens, de richesses et de produits au cours d'un marché passé entre les individus. D'abord, ce ne sont pas des individus, ce sont des collectivités qui s'obligent mutuellement, échangent et contractent. Les personnes présentes au contrat sont des personnes morales, clans, tribus, familles, qui s'affrontent et s'opposent soit en groupes se faisant face sur le terrain même, soit par l'intermédiaire de leurs chefs, soit de ces deux façons à la fois. De plus, ce qu'ils échangent, ce n'est pas exclusivement des biens et des richesses, des meubles et des immeubles, des choses utiles économiquement. Ce sont avant tout des politesses, des festins, des rites, des services militaires, des femmes, des enfants, des danses, des fêtes, des foires dont le marché n'est qu'un des moments et où la circulation des richesses n'est qu'un des termes d'un contrat beaucoup plus général et beaucoup plus permanent. Enfin, ces prestations et contre-prestations s'engagent sous une forme plutôt volontaire, par des présents, des cadeaux, bien qu'elles soient, au fond, rigoureusement obligatoires, à peine de guerre privée ou publique. Nous avons proposé d'appeler tout ceci *le système des prestations totales*.

Le type le plus pur de ces institutions nous paraît être représenté par l'alliance des deux phratries¹ dans les tribus australiennes ou nord-américaines en général, où les rites, les mariages, la succession aux biens, les liens de droit et d'intérêt (...) tout est complémentaire et suppose la collaboration des deux moitiés de la tribu. (...)

Dans [deux tribus du nord-ouest américain, les Tlinkit et les Haïda,] et dans toute cette région apparaît une forme typique certes, mais évoluée et relativement rare de ces prestations totales. Nous avons proposé de l'appeler *potlatch* (...). « Potlatch » veut dire essentiellement « nourrir », « consommer ». Ces tribus, fort riches, qui vivent dans les îles ou sur la côte ou entre les Rocheuses et la côte, passent leur hiver dans une perpétuelle fête : banquets, foires et marchés, qui sont en même temps l'assemblée solennelle de la tribu. Celle-ci y est rangée suivant ses confréries hiérarchiques, ses sociétés secrètes, souvent confondues avec les premières et avec les clans ; et tout, clans, mariages, initiations, séances de shamanisme et du culte des grands dieux, des totems ou des ancêtres collectifs ou individuels du clan, tout se mêle en un inextricable lacis de rites, de prestations juridiques et économiques, de fixations de rangs politiques dans la société des hommes, dans la tribu et dans les confédérations de tribus et même internationalement. Mais ce qui est remarquable dans ces tribus, c'est le principe de la rivalité et de l'antagonisme qui domine toutes ces pratiques. On y va jusqu'à la bataille, jusqu'à la mise à mort des chefs et nobles qui s'affrontent ainsi. On y va d'autre part jusqu'à la destruction purement somptuaire des richesses accumulées pour éclipser le chef-rival en même temps qu'associé (d'ordinaire grand-père, beau-père ou gendre). Il y a prestation totale en ce sens que c'est bien tout le clan qui contracte pour tous, pour tout ce qu'il possède et pour tout ce qu'il fait, par l'intermédiaire de son chef. (...).

Source : Marcel Mauss, *Essai sur le don*, 1923

¹ Division de la tribu.

1. En quoi les échanges observés dans les sociétés indiennes d'Amérique du Nord ou d'Australie contredisent-elle le modèle de l'échange utilitariste ?
2. Qu'entend Marcel Mauss par l'expression « système de prestations totales » lorsqu'il désigne le « potlatch » ?

B. L'approche de la « nouvelle sociologie économique » : la prise en compte des réseaux et du capital social dans l'échange marchand

C. La concurrence au prisme de la sociologie : les apports des études ethnographiques

1. La « fabrique » d'un marché en concurrence parfaite

2. La vie commerçante dans un village de l'Ouest de la France : un ensemble de normes sociales bien plus qu'un modèle de concurrence pure et parfaite

Document 2 – Le rôle de l'interconnaissance dans une économie de village

(...) Les matériaux mobilisés dans cet article proviennent d'une ethnographie conduite entre 2014 et 2017 (Schnapper, 2021). Six mois d'observation ont été menés dans une douzaine de commerces du bourg [de Pliboux, petite ville de 4 000 habitants de l'Ouest de la France], à raison de deux à trois semaines par magasin. À l'exception de quelques tâches élémentaires (service au bar, nettoyage des fleurs), celle-ci est restée essentiellement non participante. Discrète, ma présence a été le plus souvent associée par la clientèle à celle d'un stagiaire, quand elle ne passait tout simplement pas inaperçue. J'ai également assisté aux réunions de la nouvelle association commerçante relancée en 2015 et pris part aux sociabilités de ses responsables qui ont été mes principales alliées au cours de l'enquête. Les commerçantes appartenant à ce réseau, quasi exclusivement féminin, ont en moyenne une quarantaine d'années, un niveau d'études proche du bac professionnel et gèrent leur établissement seule ou avec une ou deux employées. (...)

Préserver la ressource clientélaire : la gestion collective d'un bien commun

En raison de la concentration géographique des commerces, la clientèle qui fréquente le bourg constitue un bien commun, une ressource partagée, librement accessible, et menacée par la concurrence de la ville voisine [Pliboux est située à 10km d'une ville beaucoup plus importante et plus attractive]. Pour lutter contre l'évasion commerciale, l'Union des commerçants anime le territoire par des sociabilités festives, tandis que le conseil municipal adopte des mesures de soutien au petit commerce, fondées notamment sur l'extension locale de la grande distribution. Ces liens de dépendance et d'interdépendance se prolongent dans des normes professionnelles qui visent idéalement à permettre à chaque commerçant·e de vivre des fruits de son travail. (...)

La gestion de ce territoire commun repose d'abord sur une association commerçante relancée en 2015 par un groupe de marchandes récemment installées dans le centre-bourg. Unies par des relations amicales, ces femmes sont proches des classes moyennes et ont souvent connu des expériences bénévoles par le passé, dans des associations sportives, de parents d'élèves ou des fêtes de village. Leur initiative vise avant tout à fédérer et créer du lien entre les commerçant·es de la commune, en rompant l'isolement du travail indépendant : « On ne se voyait pas entre commerçants. Chacun vit un peu pour soi », explique Anita Lebrun, la marchande de laine, qui a pris la présidence de l'association (Entretien, 25-08-2016). (...) L'activité principale de l'Union des commerçants consiste à « animer » et « dynamiser » la commune à travers l'organisation de sociabilités festives. Les commerçantes vendent tous les ans des crêpes à l'occasion de la fête de la musique, tiennent le stand de vin chaud lors de la foire annuelle et ont organisé en 2017, avec l'aide des garagistes et de la fédération départementale des unions des commerçants, un rassemblement de voitures de collection dans le centre-bourg.

Ces mobilisations sont caractéristiques du répertoire d'action des associations commerciales locales qui s'apparentent peu ou prou à des comités des fêtes. Animer le territoire permet notamment d'y attirer du monde et d'améliorer son image sociale :

« Anita : Le but, c'est de redynamiser et d'amener plus de clients en donnant une belle image. Les gens aiment bien quand il y a une bonne ambiance et que les commerçants s'entendent bien. Ça se dit aussi, c'est le bouche-à-oreille : "Pliboux, ça bouge, c'est dynamique. Il faut y aller." Ça amène du monde. » (Entretien, 25-08-2016)

En attirant dans la commune des populations issues de tout le canton, les sociabilités festives visent ainsi à les inciter à revenir y faire leurs courses au quotidien. Ces enjeux sont d'autant plus prégnants dans un territoire périurbain confronté à une importante évasion commerciale.

Vivre de son travail : des normes professionnelles locales

Ces efforts d'attraction et de rétention des ressources clientélares s'accompagnent d'une régulation de leur partage à l'échelle locale. Cette gestion des interdépendances repose sur un ensemble de normes professionnelles, strictement

limitées aux frontières de la commune, qui organisent les relations que les commerçant-es devraient idéalement entretenir. En l'absence de codification ou de mécanisme de sanction institutionnalisés (Ostrom, 1990), cette diplomatie commerciale est informelle et inégalement respectée. Les enfants de commerçantes sont généralement les plus enclins à réaffirmer et à mettre en œuvre ces principes. La première règle consiste à se présenter auprès des autres marchand-es au moment de son installation. Cela peut prendre la forme d'une visite de courtoisie dans les boutiques du centre-bourg ou d'une invitation à une soirée d'inauguration. La présentation permet d'officialiser son arrivée dans l'espace local, de se faire connaître des autres commerçant-es et de s'insérer dans leurs relations de coopération. Cela inclut également l'exercice très délicat consistant à se signaler auprès de ses concurrents directs. Ce geste diplomatique permet de montrer patte blanche, en signifiant que l'on est disposé à la coexistence pacifique plutôt qu'à l'affrontement. Une entorse à cette norme peut aiguiller durablement des relations entre concurrents sur une base non coopérative. Une deuxième règle consiste à « faire marcher le commerce local ». Cela passe d'abord par des recommandations réciproques auprès de la clientèle. En raison de leur position, les commerçant-es sont souvent sollicités pour des renseignements sur les autres magasins ou les artisans du bourg. Dans cette situation, « envoyer un client » chez un tiers fait partie des petits services que l'on se rend. Faire marcher le commerce local consiste également à faire ses courses du quotidien dans la commune. Deux autres normes régulent plus spécifiquement les relations de concurrence à l'échelle locale. Inscrite à l'interface entre les marchés, la première consiste à « manger dans son assiette », c'est-à-dire à limiter les chevauchements entre les activités. Dans ce district commercial, le partage des ressources repose d'abord sur l'évitement de la concurrence par le biais de la spécialisation des établissements. Sabine Brossard, la fleuriste, a par exemple renoncé à proposer des foulards que vendait déjà la couturière : « C'est un peu bête quoi. Tu bouffes le pain des autres. » (Entretien, 04-10-2017). Il en résulte une tension structurelle entre la diversification, rendue parfois nécessaire par les difficultés économiques, et l'empiètement sur les affaires des autres : « Tout le monde va grappiller dans la gamelle de tout le monde », déplore ainsi la charcutière à propos de l'extension récente de l'activité de la boucherie (Entretien, 15-05-2017). Il n'est pas anodin que la dénonciation de ces formes illégitimes de concurrence s'appuie systématiquement sur le registre alimentaire. Contrairement au secteur immobilier où l'on se « gave » en gagnant de l'argent (Bernard, 2017, p. 139-140), ce champ lexical est toujours connoté négativement dans le petit commerce. « Bouffer », c'est d'abord manger les autres et leur ôter le pain de la bouche. Derrière le rapport à l'argent plus ascétique des commerçant-es se profile également le soubassement normatif de cette économie d'interconnaissance qui vise idéalement à permettre à chacun-e de vivre des fruits de son labeur. Cet horizon de subsistance collective se reflète dans la régulation des relations de concurrence directe où prédomine un principe de coexistence pacifique.

« On ne peut pas plaire à tout le monde » : appariements marchands et qualité des personnes

L'omniprésence des relations personnelles fait apparaître un autre problème de coordination marchande. Celle-ci ne se fonde pas uniquement sur les prix, les caractéristiques des produits ou la localisation des commerces mais également sur la qualité des personnes (Trespeuch *et al.*, 2019, p. 131-134). Les commerçant-es sont aussi évalués au regard de leurs manières d'être. Dans ces conditions, les appariements marchands reposent en partie sur des sentiments – affinité, attachement, antipathie, dégoût, etc. – et des jugements interpersonnels. Céline Archambault, la marchande d'électroménager, ne se rend par exemple jamais à la boucherie de Pliboux. Elle a justifié cette entorse aux règles professionnelles lors d'une réunion de l'Union des commerçants : « Elle est con comme un balai. Je traînais avec son fils quand j'étais jeune. Quand tu vas chez eux... [*Elle grimace*] Ça ne donne pas envie d'acheter de la viande. » (*Journal de terrain*, 28-04-2016). Céline ne dit rien à propos des prix. Son évaluation s'appuie uniquement sur son antipathie à l'égard de la bouchère et sur la qualité de la viande qu'elle dénigre à l'aune de la propreté de leur logement. Ces jugements de goût et de dégoût doivent notamment être reliés à des logiques de genre, de classe et de race. La critique de Céline exprime aussi sa distance sociale à l'égard d'une femme issue d'un milieu populaire qui se retrouve, par la division du travail conjugal, exposée en première ligne face à la clientèle et ses évaluations. C'est avec fatalisme que les commerçant-es évoquent cette dimension personnelle de leur travail : « On ne peut pas plaire à tout le monde », pour reprendre une formule souvent entendue au cours de l'enquête. Quels que soient leurs efforts ou leurs compétences professionnelles, il y aura toujours des client-es à qui leur tête ne reviendra pas.

Source : Quentin Schnapper, « Une économie d'interconnaissance », *Revue française de sociologie*, 2022

1. En quoi la constitution et les actions de l'Union des commerçants de Pliboux illustrent la dimension sociale des activités marchandes ?
2. Peut-on dire que les activités commerciales ne sont organisées qu'autour du principe de libre concurrence ?

II. Une approche historique et institutionnelle du marché

Document 3 – Vidéo « Pas d'économie sans confiance », *Dessine-moi l'éco*

1. Pourquoi l'échange marchand est-il impossible si les coéchangistes ne se font pas confiance ?
2. Quel est le rôle des institutions marchandes ?
3. Donner des exemples d'institutions marchandes et montrer en quoi elles favorisent les échanges.

A. Le « désencastrement » de l'économie

1. Réciprocité, redistribution, marché
2. Le « marché autorégulateur » : une construction historique et institutionnelle
3. L'économie libérale : science ou croyance ?

Document 4 – Les contradictions du « marché libre »

C'est une affaire très compliquée que de rendre la « liberté simple et naturelle » d'Adam Smith compatible avec les besoins d'une société humaine. (...) De même que l'invention des machines qui économisent le travail, au rebours de ce qu'on attendait d'elles, n'a pas fait diminuer mais a augmenté les utilisations du travail de l'homme, l'introduction de marchés libres, loin de supprimer le besoin de commandes, de régulation et d'intervention a énormément augmenté la portée de celles-ci. Les administrateurs ont dû être constamment sur leurs gardes pour assurer le libre fonctionnement du système. C'est ainsi que même ceux qui souhaitaient le plus ardemment libérer l'État, n'ont pu qu'investir ce même État des pouvoirs, organes et instruments nouveaux nécessaires à l'établissement du laissez-faire. (...)

Aussi longtemps que [le marché autorégulateur] n'est pas en place, les tenants de l'économie libérale doivent réclamer que l'État intervienne pour l'établir et, une fois qu'il est établi, pour le maintenir. Le tenant de l'économie libérale peut donc, sans aucune inconséquence, demander à l'État d'utiliser la force de la loi ; il peut même faire appel à la force violente, à la guerre civile, pour instaurer les conditions préalables à un marché autorégulateur. En Amérique, le Sud en appela aux arguments du laissez-faire pour justifier l'esclavage ; le Nord fit appel à l'intervention des armes pour établir la liberté du marché du travail. (...) L'unique principe auquel les tenants de l'économie libérale puissent se tenir sans incohérence est celui du marché autorégulateur, qu'il les entraîne ou non à intervenir. (...)

Séparer le travail des autres activités de la vie et le soumettre aux lois du marché, c'était anéantir toutes les formes organiques de l'existence et les remplacer par un type d'organisation différent et atomisé et individuel. Ce plan de destruction a été fort bien servi par l'application du principe de liberté de contrat. Il revenait à dire en pratique que le voisinage, le métier, la religion, devaient être liquidées, puisqu'elles exigeaient l'allégeance de l'individu et limitaient ainsi sa liberté. Présenter ce principe comme un principe de non-ingérence, ainsi que les tenants de l'économie libérale avaient coutume de le faire, c'est exprimer purement et simplement un préjugé enraciné en faveur d'un type déterminé d'ingérence, à savoir, celle qui détruit les relations non contractuelles entre individus et les empêche de se reformer spontanément.

Source : Karl Polanyi, *La grande transformation*, 1983

1. En quoi l'image d'un marché « autorégulateur » est-elle paradoxale pour K. Polanyi ?
2. Quels sont les effets sociaux d'une extension de la sphère marchande au travail ?

B. L'Etat face à l'extension du marché : rempart ou allié ?

1. L'histoire du salariat : un exemple de compromis institutionnel face à « l'insécurité sociale »

Document 5

Au fur et à mesure que l'on avance dans le XIX^{ème} siècle, il devient de plus en plus clair que le rapport salarial conçu comme une pure relation contractuelle entre deux individus ne peut fonder une organisation stable du travail. Dans les secteurs où il s'impose, il produit ce que l'on a appelé alors le paupérisme, un nouvel état de misère matérielle et de dégradation morale des travailleurs des premières concentrations industrielles. Cette découverte a sidéré et effrayé tous les observateurs sociaux de l'époque quelle que soit leur orientation politique. Le développement de la grande industrie a pour contrepartie l'avènement d'une forme nouvelle de pauvreté particulièrement effrayante et dangereuse à travers la constitution d'un prolétariat misérable, « race, dira Lamartine, destinée à peupler le sol, espèce d'esclaves de l'industrie qui servent sous le plus rude des maîtres, la faim. » (Lamartine, 1844). (...)

De plus, non seulement ce rapport salarial a eu des conséquences sociales désastreuses là où il s'est imposé mais, contrairement à l'ambition que portaient ses promoteurs libéraux, il a échoué à reconfigurer l'ensemble des relations salariales. Il a laissé subsister de larges secteurs de l'organisation antérieure du travail qui n'obéissent pas à la logique contractuelle. C'est le cas de la proto-industrie (...) : à la campagne, de nombreux ruraux (...) continuent de produire dans des conditions misérables pour des marchands qui commercialisent le produit de leur travail. À la ville, il existe une foule d'ouvriers, et surtout d'ouvrières à domicile aussi misérables que leurs homologues paysans, travaillant pour un employeur qui les paye à la pièce. Au recensement de 1896, ces ouvriers « isolés » travaillant à domicile représentent environ un million de personnes. (Salais, Baverez, Reynaud, 1986).

Mais même lorsqu'elle travaille en atelier ou en usine, la population ouvrière n'est pas pour autant stabilisée. Si vers la fin du XIX^{ème} siècle les salariés des concentrations industrielles sont sans doute un peu moins misérables que les prolétaires des débuts de l'industrialisation, ils sont encore très minoritaires, de l'ordre de 20% de la population active. (...) Mais surtout, au tournant du XX^{ème} siècle encore, une majorité de ces ouvriers restent des nomades. Ils ne « tiennent pas en place », « déguerpissent à la première occasion » et désespèrent leur employeur incapable de les fixer à leur tâche (Léon, 1978). (...)

Ainsi, si le contrat de louage de services a effectivement libéré le travail des contraintes non marchandes en laissant l'employeur et l'employé face à face sans système de régulation collective, il n'est pas pour autant parvenu à constituer un véritable marché du travail. Il demeure des « salariés fractionnels », (...) des travailleurs intermittents qui chôment sans que l'on sache trop si c'est parce qu'ils ne trouvent pas de travail ou parce qu'ils ne veulent pas travailler. (...)

La deuxième révolution industrielle, qui se met en place à partir de la fin du XIX^{ème} siècle, est ainsi confrontée à un défi redoutable. Les nouvelles normes de production exigent une main-d'œuvre stable, travaillant à temps plein et d'une manière régulière, effectuant une tâche précise sur des postes de travail fixes. Pour les accomplir, il faut instituer une ferme séparation entre les travailleurs permanents, qui vont constituer le salariat proprement dit et la nébuleuse de ces occupation mal définies, intermittentes, fragmentaires. (...) C'est cette configuration salariale qui va prendre une position hégémonique dans la société industrielle et faire progressivement d'elle une « société salariale ».

Source : R. Castel, « Le salariat », in A. Bevort et al., *Dictionnaire du travail*, 2012

1. Suffit-il d'assurer la liberté contractuelle pour qu'émerge un marché du travail ?
2. Pourquoi Castel écrit-il que « le rapport salarial conçu comme une pure relation contractuelle entre deux individus ne peut fonder une organisation stable du travail » ?

2. Les « trois mondes de l'Etat-providence »

Document 6 – La typologie de G. Esping Andersen

	Modèle assuranciel	Modèle libéral	Modèle social- démocrate
Répertoire de l'État-providence	Conservateur-corporatiste	Libéral-résiduel	Social-démocrate/universaliste
Situation géographique	Continental	Anglo-saxon	Scandinave
Référence historique	Bismarck	Beveridge	Beveridge
Objectifs	Maintenir le revenu des travailleurs	Lutter contre la pauvreté et le chômage	Assurer un revenu à tous, redistribution égalitaire
Principe de fonctionnement	Contributivité	Sélectivité	Universalité
Technique	Assurance sociale	Ciblage	Redistribution
Accès aux prestations fondé sur	Le statut L'emploi	Le besoin La pauvreté	La citoyenneté La résidence
Nature de la prestation	Proportionnelle	Sous condition de ressources	Forfaitaire
Mode de financement	Cotisations sociales	Impôts	Impôts
Structure de gestion et de décision	« Par les intéressés » Partenaires sociaux	État central	État décentralisé

Principale institution organisant la protection sociale	Salariat (Caisses d'assurance sociale)	Marché (Assurances privés)	État
Universalité des prestations publiques	Non, elles dépendent du statut d'emploi	Oui mais sous conditions + de faible niveau (assistance aux plus pauvres)	Oui et de haut niveau
Financement des prestations	Cotisations	Privé pour les assurances, Impôts pour les aides sociales	Impôts
Place du marché	Faible	Prépondérante	Faible

3. La « mise en marché » de la dette

Conclusion