



Compte-rendu de l'ouvrage de David Stark, 'The Sense of Dissonance. Accounts of Worth in Economic Life'

Etienne Nouguez

► To cite this version:

Etienne Nouguez. Compte-rendu de l'ouvrage de David Stark, 'The Sense of Dissonance. Accounts of Worth in Economic Life'. Sociologie du Travail, 2012, 54 (2), pp.259-261. 10.4000/sdt.5613 . hal-01522051

HAL Id: hal-01522051

<https://sciencespo.hal.science/hal-01522051>

Submitted on 12 May 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

***The Sense of Dissonance, Accounts of Worth in Economic Life*, D. Stark. Princeton University Press, Princeton and Oxford (2009). 245 pp.**

Le lecteur français de *The Sense of Dissonance* est pris d'un curieux sentiment de familiarité et d'étrangeté. Bien qu'écrit en anglais par un auteur américain, cet ouvrage ménage une place importante à deux traditions de la sociologie économique française : l'Économie des Conventions et la Théorie de l'Acteur-Réseau. Pour autant, il n'est pas une simple présentation des recherches françaises pour un public américain non averti. En confrontant ces théories à trois courants de la sociologie économique américaine (l'institutionnalisme, l'analyse de réseau et l'écologie des organisations) et à des terrains ethnographiques originaux — une usine dans la Hongrie du milieu des années 1980 (en collaboration avec János Lukács), une entreprise de la « *Silicon Alley* » à la fin des années 1990 (en collaboration avec Monique Girard), et la salle de *trading* d'une banque d'affaires de *Wall Street* avant et après l'attentat du 11 septembre 2001 (en collaboration avec Daniel Beunza) — David Stark met en scène une série de « dissonances » vis-à-vis de ces théories et propose un cadre conceptuel original pour penser l'organisation et la dynamique des économies de l'innovation.

Le livre s'organise autour de deux propositions théoriques présentées dans le premier chapitre, qui sont ensuite déclinées et illustrées sur les trois terrains ethnographiques, avant qu'un dernier chapitre ne reprenne le propos dans une perspective plus générale.

La première proposition concerne les fondements de l'innovation dans les sociétés contemporaines qui, selon l'auteur, ont pour trait distinctif d'être constamment en « recherche ». Or, loin d'être la simple concrétisation d'un plan préétabli, toute vraie recherche est une plongée en terre inconnue, la quête d'un but qui ne se révèle qu'une fois atteint. Pour l'auteur, l'innovation et en particulier l'innovation marchande naissent alors de la rencontre conflictuelle de principes d'évaluation, c'est-à-dire de systèmes de valeurs concurrents. Reprenant le concept de « grandeur » développé par Luc Boltanski et Laurent Thévenot, D. Stark défend ainsi l'idée que l'apparition d'une nouvelle valeur économique est indissociable d'une nouvelle façon de penser « ce qui vaut » (*worth*). C'est le cas de l'usine socialiste hongroise du milieu des années 1980, dans laquelle des ouvriers qualifiés tentent de développer une activité capitaliste tout en restant dans une organisation socialiste, et doivent de ce fait inventer de nouvelles façons d'organiser mais aussi de rémunérer le travail de chacun. C'est aussi le cas des marketeurs, analystes, programmeurs, *designers* et architectes de l'information d'une *start-up* de la *Silicon Alley* de la fin des années 1990 qui, pour mesurer la valeur du site internet qu'ils sont en train de construire, s'affrontent autour de la définition du futur client du site et de ses besoins. C'est enfin le cas des *traders* d'une salle de marché de *Wall Street* qui, pour arbitrer entre des valeurs financières, mettent en avant des anticipations différentes sur les comportements des acteurs du marché, anticipations qui ne sont pas simplement des appréciations techniques (sur le degré de rationalité des acteurs) mais aussi des jugements moraux (sur le « bon » comportement à adopter sur le marché). Chaque fois, un nouveau principe d'évaluation surgit d'une écologie où différents principes d'évaluation sont en concurrence, voire en conflit ouvert. Ainsi, reprenant le concept de « destruction créatrice » de Joseph Schumpeter, D. Stark défend l'idée que l'innovation est le résultat d'une « dissonance créatrice » entre des principes d'évaluation hétérogènes.

De cette première proposition sur la nature de l'innovation découle une seconde proposition relative à la figure de l'entrepreneur innovateur et/ou de l'entreprise innovante. Pour D. Stark, l'entrepreneur n'est pas simplement un passeur qui bénéficierait de sa position frontalière pour assurer la circulation de ressources rares (en particulier informationnelles) entre des univers fermés ; il est bien plutôt un traducteur capable de re-combiner des ordres de grandeur pour

produire de nouvelles valeurs. Ainsi, le *leader* du groupe de travail dans l'usine hongroise est à la fois un ouvrier qualifié dont les compétences sont reconnues de tous, une figure des ateliers dont la réputation et les réseaux dépassent largement les frontières du groupe, un élu chargé des négociations avec la hiérarchie de l'entreprise et de la répartition des primes entre les travailleurs du groupe. En raison de cette position-clé, cet « entrepreneur » est capable d'articuler les différents principes d'évaluation promus par les ouvriers du groupe et de l'usine, la hiérarchie de l'entreprise et les commanditaires occidentaux, mais il est aussi soumis aux tensions et aux conflits qui opposent ces groupes et finit par en être la victime, lorsque les membres du groupe élisent un nouveau représentant.

Cependant, pour D. Stark, l'entrepreneur-innovateur n'est pas tant une personne individuelle qu'une forme organisationnelle. En effet, l'entrepreneur individuel est toujours susceptible de faire triompher un principe d'évaluation sur un autre (et donc de mettre un terme aux « dissonances créatrices ») ou, au contraire, d'être écartelé dans les conflits qui les opposent. *A contrario*, l'organisation de l'entreprise peut permettre à plusieurs principes d'évaluation contradictoires de coexister sans pour autant implorer. D. Stark s'inspire ainsi du concept d'« hétérarchie » développé par les neurobiologistes pour décrire cette organisation non hiérarchique, qui repose sur la mise en réseau de pairs collaborant autour d'un même projet sans en partager la même vision, et sans qu'un « chef » n'en assure la coordination. Cette organisation hétérarchique apparaît tout particulièrement dans l'organisation spatiale des « desks » au sein de la salle de *trading* : chaque *desk* regroupe une catégorie de *traders* autour d'une approche spécifique du marché (« *value investors* », « *momentum traders* » et « *arbitrageurs* ») mais la disposition des différents *desks* les uns par rapport aux autres vise à assurer une « écologie » des principes d'évaluations, en amenant les *traders* de *desks* distincts à confronter leurs approches du marché et éventuellement à en former de nouvelles. Cette écologie des principes d'évaluation est si importante à la survie de la salle de marché que, lorsque après le 11 septembre 2001, celle-ci doit être momentanément transférée dans un hangar, ses organisateurs tentent de reproduire son organisation spatiale à l'identique.

Si cet ouvrage constitue une étape importante dans la réflexion sur les conditions organisationnelles de l'innovation économique et de l'activité entrepreneuriale, il ouvre aussi une série de questions, abordées dans le dernier chapitre, mais qui mériteraient une investigation plus poussée. Une première série de questions concerne le rôle des dissonances dans la construction de l'innovation. Tout d'abord, bien qu'il fasse référence à la *Theory of valuation* de John Dewey, D. Stark postule l'existence *a priori* d'ordres de grandeurs distincts et dissonants sans interroger la genèse des valeurs qui fondent ces ordres de grandeur. L'émergence de ces valeurs est-elle le résultat de stratégies conscientes de la part d'entrepreneurs ou bien prennent-elles leur source en dehors de l'espace social considéré ? Et comment expliquer l'adhésion des acteurs à des principes d'évaluation différents ? Ensuite, alors que D. Stark présente les dissonances entre les principes d'évaluation comme l'origine de l'innovation, le mécanisme qui soutient cette relation de causalité reste inexpliqué. Il n'est ainsi pas toujours aisé de percevoir si les conflits qui naissent de ces dissonances sont vraiment une condition nécessaire de l'innovation ou plutôt un de ses effets induits et en partie indésirable.

Une seconde série de questions concerne la fragilité de l'organisation hétérarchique. Comme toute écologie, celle-ci suppose la coexistence durable de groupes et de principes d'évaluation en conflit. Or les conflits permanents qui naissent de cette organisation peuvent non seulement être source de fatigue et de stress pour les travailleurs mais aussi menacer l'organisation elle-même. De fait, sur les trois terrains ethnographiques présentés par D. Stark, seule la salle de *trading* a pu se maintenir dans le temps malgré (ou grâce à) ses dissonances. Certes la vie éphémère de ces organisations peut s'expliquer par la réalisation du projet pour lequel elles avaient été mises en place

mais on peut aussi y percevoir la conséquence des conflits ouverts entre ses membres, en particulier autour du partage de la valeur et de la reconnaissance du travail. L'organisation hétérarchique décrite par D. Stark évolue en effet sur une étroite ligne de crête entre la dissolution sous l'effet des conflits entre conceptions de la valeur, et l'intégration à une organisation hiérarchique où l'arbitrage entre celles-ci est mené par la direction. En ce sens, il serait utile d'étudier l'évolution de ces organisations hétérarchiques dans le temps et dans l'espace de l'entreprise, pour saisir dans quelle mesure elles peuvent se pérenniser et s'articuler à d'autres formes d'organisations plus hiérarchisées. On pourrait ainsi vérifier si, comme le prétend D. Stark, les organisations hétérarchiques sont bien l'avenir des économies de la recherche et de l'innovation.

Étienne Nouguez

*Centre de sociologie des organisations, CNRS, Sciences-Po,
19, rue Amélie, 75007 Paris, France*

Adresse e-mail : e.nouguez@cso.cnrs.fr

doi:10.1016/j.soctra.2012.03.004

L'exclusion bancaire, G. Gloukovieff. Puf, Paris (2010). 367 pp.

L'exclusion bancaire est l'aboutissement d'une thèse sous la direction de Jean-Michel Servet et de dix ans de recherches en partie collectives. Georges Gloukovieff s'appuie sur des entretiens, des observations au sein d'agences bancaires et des données statistiques. Économiste de formation, il inscrit son approche dans la lignée de la socioéconomie de Jean Gadrey. L'essentiel du livre consiste en une critique des travaux d'économie bancaire et de sociologie économique de l'octroi de crédit avec pour thèse principale une plaidoirie en faveur d'une approche synthétique de l'exclusion financière, qui comprenne comme un tout aussi bien les questions d'accès aux services bancaires que de surendettement.

Georges Gloukovieff reprend l'expression d'exclusion bancaire ou financière utilisée dans de nombreuses enquêtes datant des années 1990, notamment en Angleterre. Mais, il l'amende en incluant dans la catégorie des exclus tous ceux qui n'ont pas un « accès approprié » aux services bancaires. Il associe de cette manière difficultés d'accès et difficultés d'usages. En outre, il analyse l'exclusion bancaire comme un processus. Il ne s'agit donc pas de considérer deux populations distinctes d'exclus et d'inclus mais, plus largement, d'envisager les différents dysfonctionnements bancaires dont pâtissent les particuliers dans un contexte de financiarisation de l'économie. En terminant l'ouvrage par l'interrogation, « Vers une nouvelle grande transformation ? », Georges Gloukovieff veut dire sa crainte qu'on ne laisse à un système bancaire non régulé la tâche de pallier une modération salariale persistante, au risque d'une évolution vers une crise sociale et politique majeure.

La première partie inscrit en effet la question dans le contexte d'intensification de la financiarisation des rapports sociaux depuis les années 1980. C'est dans ce cadre qu'il faut considérer la manière dont les produits bancaires ont été rendus incontournables pour les individus, en tenant compte des rapports de force entre groupes sociaux.

La deuxième partie propose des outils pour analyser la relation bancaire. L'économie bancaire n'envisage l'incertitude que du point de vue du prêteur et assimile la qualité du crédit au bon remboursement. La sociologie économique ajoute la confiance à travers les relations de longue durée et la mobilisation du réseau social. Pour Georges Gloukovieff, ces analyses pèchent à plusieurs titres. Il utilise les travaux de Lucien Karpik pour souligner qu'il existe une incertitude radicale quant à la qualité du service pour le client lui-même. Il souligne que la solvabilité des