



HAL
open science

**Le crédit dans la société salariale et dans la sociologie.
À propos de La Banque et sa Clientèle (Bourdieu,
Boltanski, Chamboredon, 1963).**

Hélène Ducourant, Jeanne Lazarus

► **To cite this version:**

Hélène Ducourant, Jeanne Lazarus. Le crédit dans la société salariale et dans la sociologie. À propos de La Banque et sa Clientèle (Bourdieu, Boltanski, Chamboredon, 1963).. 2018. hal-01760813

HAL Id: hal-01760813

<https://enpc.hal.science/hal-01760813v1>

Preprint submitted on 12 Apr 2018

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.

Le crédit dans la société salariale et dans la sociologie

À propos de *La Banque et sa Clientèle*
(Bourdieu, Boltanski, Chamboredon, 1963)

Hélène Ducourant,
Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (UMR 8134, CNRS),
Université Paris-Est Marne-la-Vallée
helene.ducourant@u-pem.fr
Jeanne Lazarus,
Centre de Sociologie des Organisations
jeanne.lazarus@sciencespo.fr

Pour citer ce document :
Hélène Ducourant, Jeanne Lazarus 2018, « Le crédit dans la société salariale et dans la sociologie. À propos de *La Banque et sa Clientèle* (Bourdieu, Boltanski, Chamboredon, 1963) », *Document de travail du LATTS - Working Paper*, n° 18-13, avril 2018.
URL : <https://hal-enpc.archives-ouvertes.fr/hal-01760813>
Identifiant : hal-01760813

Tous droits réservés aux auteurs.

Des versions finales des textes disponibles comme documents de travail LATTS
sont susceptibles d'avoir été publiées ou soumises à publication ultérieurement

Le crédit dans la société salariale et dans la sociologie

A propos de *La Banque et sa Clientèle*

(Bourdieu, Boltanski, Chamboredon, 1963)

Résumé

En 1963, trois jeunes sociologues – Pierre Bourdieu, Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon – proposent la première recherche sociologique sur les pratiques de crédit d'une grande banque française. L'article présente le contexte et les résultats de *La banque et sa clientèle*, en montrant que l'organisation du marché du crédit est un miroir de la stratification sociale. Les formes qu'il prend à partir des années 1960, et qui sont à la source de ses formes contemporaines sont intimement liées à la société salariale. L'article revient ensuite sur la façon dont certaines analyses se retrouvent dans des recherches ultérieures des auteurs. Dans une dernière partie, il met en regard cette recherche avec l'évolution de la place des crédits dans la société et dans la Sociologie : l'intérêt pour le crédit de la sociologie française est toujours lié à un intérêt pour l'intégration sociale.

Mots clefs : crédit – endettement – stratification sociale – ethos économique – bancarisation

Credit in Society and in Sociology

About « *La Banque et sa Clientèle* »

(Bourdieu, Boltanski, Chamboredon, 1963)

Abstract

In 1963, three young sociologists – Pierre Bourdieu, Luc Boltanski and Jean-Claude Chamboredon – propose the first sociological research on the credit practices of a large French bank. The article presents the background and results of *The bank and its clients*, showing that the organization of the credit market is a mirror of social stratification. The forms it takes from the 1960s, which are at the source of its contemporary forms, are closely linked to the wage society. The article then goes back to the way in which certain analyzes are found in subsequent research by the authors. In the last part, the article compares this research with the evolution of the place of credits in society and in sociology: the interest for the credit of French sociology is always linked to an interest in social integration.

Keywords: credit – indebtedness – social stratification – economical ethos – banking services

Sommaire

1. Sociologie, Banque et accession à la propriété de résidence en 1963	6
1.1. Contexte intellectuel et organisationnel du rapport de 1963.....	6
1.2. Banque et accession à propriété au début des années 1960.....	7
2. La banque et sa clientèle	9
2.1. Ethos/éthique	12
2.2. Domination et interactions marchandes.....	13
2.3. Des objets et des questions retravaillées par Luc Boltanski	14
3. Les banques, leurs clientèles et les analyses à leur sujet... quelques décennies plus tard.....	15
3.1. Keeping up with the Joneses	15
3.2. La morale du crédit.....	16
3.3. Sociologies des crédits.....	18
Conclusion	20
Références.....	21

Remerciements

Nous tenons à remercier Luc Boltanski, Bernard Convert, Monique de Saint Martin, Pascal Ughetto et Félix Adisson pour leurs encouragements, conseils et lectures.

La crise des *subprimes* de 2008 a exposé aux yeux de tous l'évidence du crédit comme mode d'intégration à la société. Moyen contemporain d'accès aux biens, destiné à la consommation ou à la propriété de résidence, le crédit construit – et parfois détruit – les modes de vie « normaux » d'une partie de la population salariée mondiale. Le crédit contemporain est intimement lié au salariat, tout autant comme source de revenus que comme système d'intégration sociale. Les États-Unis du début du 20^e siècle ont été le premier pays où crédit et niveau de confort se sont développés de concert (Zunz, 1998), en même temps que la dimension politique d'une citoyenneté de consommateurs devenait un ciment social (Cohen, 2004). En France, salariat et crédit sont également mêlés, au sens où ils sont devenus norme d'intégration sociale sous l'égide d'un État qui pensait ensemble politique économique et construction nationale.

Si le développement du crédit aux individus accompagne la société salariale, c'est aussi parce qu'il est amarré à la stratification sociale de cette société salariale. Non seulement les conditions d'octroi du crédit reposent sur une évaluation des risques associés à une position sociale du candidat au crédit (Bourdieu *et al.*, 1990 ; Lazarus, 2012)), mais surtout le crédit permet d'accéder aux biens matériels, signes périphériques d'appartenance à des positions sociales principalement déterminées par le rapport de production (Bourdieu, 1979 ; Aglietta et Brender, 1984). Le crédit peut également, en ce sens, être utilisé par des individus cherchant par la consommation à compenser, prolonger, rétablir des trajectoires sociales parfois mises à mal par le marché du travail. Dans la période plus actuelle, il est un point d'observation de l'effritement du salariat comme mode d'intégration sociale (Castel, 2007) et de la fragilisation des classes moyennes et populaires. D'une part, une partie de la population n'a plus accès au crédit, y compris les crédits renouvelables. D'autre part, le surendettement a cru de façon spectaculaire depuis la mise en place de la procédure en 1989 (Plot, 2009). Près de 200 000 dossiers sont déposés annuellement depuis le milieu des années 2000, contre 70 000 en 1995. Dans ces situations, la faiblesse et l'instabilité des ressources des individus prennent massivement la forme d'une accumulation de dettes de crédits (Lacan, 2015). Enfin, certains travaux, notamment anglo-saxons (Fourcade et Healy, 2013) montrent à partir de données quantitatives les corrélations entre l'appartenance sociale et raciale et les types de crédit (Rugh et Massey, 2010). Les crédits les plus chers et les plus risqués sont l'apanage des catégories les plus défavorisées, quand ceux permettant des formes calculées d'investissement, permettant de constituer des patrimoines familiaux à des coûts très abordables sont utilisés par les catégories les plus intégrées socialement. Ainsi, il y a bien une stratification des types de crédit accessibles qui participe à la stratification économique et sociale et qui en accentue les écarts (Stiglitz et Weiss, 1981).

Notre article entend réfléchir à la façon dont s'articule la triade crédit/stratification sociale/société salariale à partir d'une relecture d'un rapport non publié datant de 1963, rédigé par Pierre Bourdieu, Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon, intitulé *La banque et sa clientèle*. Ce rapport, commandé par la Compagnie bancaire, est consacré à la façon dont une grande banque spécialisée dans le crédit immobilier « traite » ses (différents) clients, mais aussi au rapport moral à l'épargne et au crédit dans la France des années 1960. À un moment où la population française découvre les banques, les sociologues tentent de comprendre comment ces institutions socialisent leurs nouveaux clients au rapport au temps, à l'argent et à la consommation qu'implique le crédit. Les auteurs du rapport s'intéressent au niveau socio-économique des clients de la Compagnie bancaire, ils cherchent à mesurer les variations de traitement que leur réserve la banque. Ces variations sont moins liées aux conditions des prêts (peu évoquées dans le rapport, qui laisse entendre que l'accès à ces informations n'a pas été possible) qu'à l'accueil réservé à chacun en fonction de sa catégorie sociale, de son aisance rhétorique, mais aussi calculatoire. De façon plus générale, les sociologues interrogent la coexistence de pratiques de recours au crédit et d'un discours valorisant l'épargne et stigmatisant l'endettement dans différentes catégories sociales. Selon eux, l'ethos des emprunteurs n'est pas toujours parfaitement accordé aux pratiques d'endettement, à la longue, ces dernières devraient agir et construire un ethos du crédit.

Malgré la renommée que ses auteurs acquerront, ce texte est resté confidentiel : il n'a pas été diffusé, il n'a donné lieu directement à aucune publication, et il est très rarement cité, y compris par les auteurs eux-mêmes¹. Ce rapport n'est pas un « grand texte » de l'histoire de la sociologie, car il a été écrit rapidement et n'a pas été mis en forme théoriquement ; en outre, il ne peut être considéré comme séminal, car il n'a pas donné lieu à un projet de recherche plus vaste sur le crédit - en tous cas pas avant que Pierre Bourdieu ne ré-investisse ce thème en s'intéressant quinze ans plus tard à la maison individuelle (Bourdieu, 2000). Pourtant, les sociologues contemporains qui s'intéressent au crédit, à la banque, à l'endettement, aux budgets des ménages connaissent tous ce rapport, qu'ils se passent presque « sous le manteau », et dans lequel ils trouvent un plaisir jubilatoire : son écriture au style enjoué et humoristique fait vivre le monde du crédit du début des années 1960, aux racines de ce qu'il deviendra par la suite, mais surtout l'on y reconnaît des motifs qui seront retravaillés dans les sociologies respectives de ses prestigieux auteurs.

Plusieurs projets collectifs portent actuellement sur les archives d'enquêtes passées de Bourdieu et de son équipe, voire sur des re-visites de terrain (Burawoy, 2012 ; Geertz, 1996 ; Pasquali, 2012). Le déménagement de l'École des Hautes Études en Sciences sociales en 2011 a notamment donné lieu à un travail d'archivage au Centre de Sociologie européenne, et à un projet collectif d'histoire de la sociologie fondé sur ces archives. Par rapport à ces différents projets, notre article fait un pas de côté. Il ne s'agit pas tant d'interroger les conditions d'enquête voire d'envisager de les reproduire, que de nous appuyer sur ce document pour le mettre en regard avec les travaux contemporains sur le crédit². Notre objectif est de mesurer l'évolution de la place du crédit dans la société comme dans la sociologie. Notre article entend en même temps répondre à un augure du rapport, qui prédit une large diffusion du crédit du fait de la future transformation des dispositions économiques et morales de la population.

1. Sociologie, Banque et accession à la propriété de résidence en 1963

La première partie de l'article vise à resituer le rapport dans un triple contexte : celui de l'organisation de la recherche sociologique, celui de l'accession à la propriété, et celui du paysage bancaire dans lequel évolue la Compagnie bancaire

1.1. Contexte intellectuel et organisationnel du rapport de 1963

Le travail sur la Compagnie bancaire a lieu dans le contexte intellectuel des premières années du Centre de sociologie européenne. Celui-ci a été fondé en 1959, par Raymond Aron, dont Pierre Bourdieu est l'assistant à partir de 1960, à son retour d'Algérie. Autour de lui, plusieurs jeunes chercheurs, dont Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon forment une équipe qui vit de contrats de recherche – celui pour Kodak, qui aboutira à l'ouvrage *Un art moyen* (Bourdieu, 2003) est l'un des plus célèbres – selon un modèle qui semble alors répandu. Ainsi, le Centre de Sociologie des Organisations dirigé par Michel Crozier est organisé de la même façon à cette époque (Chaubet, 2012 ; Grémion, 2016). Les services de l'État financent pour l'essentiel cette recherche contractuelle (Amiot, 1986 ; Topalov, 1987) à une époque où la discipline est encore très peu institutionnalisée. La recherche menée sur les pratiques de la Compagnie bancaire est un « petit contrat », qui n'occupera ses auteurs que quelques mois : Pierre Bourdieu a négocié le contrat qu'il dirige depuis Lille où il est alors enseignant-chercheur. L. Boltanski et J.-C. Chamboredon, écrivent le rapport et supervisent à distance

1 Quelques citations peuvent néanmoins être trouvées dans des travaux sur la sociologie économique (Swedberg, 2011 ; Ducourant, Eloire, 2014 ; Garcia-Parpet, 2014 ; Lazarus et Lacan, 2018)

2 Les archives de l'enquête existent. Nous remercions François Denord d'avoir partagé avec nous les notes qu'il a prises lors d'un dépouillement de ces dernières mais regrettons de n'avoir pu y accéder par nous-mêmes.

les enquêteurs lillois, dont il n'est pas fait mention dans le rapport, mais dont on trouve trace dans les archives. Le ton général du texte est assez surprenant. Les auteurs sont en effet très ironiques vis-à-vis des commanditaires et cette posture explique sans doute qu'il n'ait pas été publié comme tel et que le deuxième tome, pourtant annoncé dans le rapport, n'ait jamais été écrit. Luc Boltanski dans *Rendre la réalité inacceptable* relate l'ambiance de cette époque du groupe autour de Bourdieu : une atmosphère de travail intense (« on attendait de nous que nous agissions en vrais « professionnels »»), amicale, caractérisée par l'« effervescence » et l'excitation d'être en train de créer une nouvelle école, avec des chercheurs jeunes (Bourdieu lui-même a à peine plus de 30 ans) et passionnés par leurs recherches (Boltanski, 2008). L. Boltanski a évoqué plus précisément cette enquête sur la Compagnie bancaire dans un entretien pour la revue *Raisons Politiques* en 2000 (Alexandre, 2010) ; il se souvient en particulier de la pratique des coups de téléphone passés par les sociologues à la banque :

« La banque nous refusait d'enregistrer les communications téléphoniques des experts en matière de crédit avec les clients. Donc on avait utilisé un subterfuge : on avait téléphoné au service du crédit en imitant différents types de clients – un grand bourgeois à qui on ne la fait pas, un artisan, un ouvrier, etc. On avait enregistré ces coups de téléphone – les employés de la banque chargés de répondre au téléphone présentaient évidemment le crédit de façon chaque fois différente, comme on dit, « à la tête du client » – puis on avait introduit l'analyse de ces « expériences » dans le rapport d'enquête. On s'était bien amusés. Évidemment, le contrat n'a pas été renouvelé, mais, dans le labo, tout le monde a trouvé ça drôle, y compris Aron, en principe directeur (en fait c'était Bourdieu), qui ne participait pas aux enquêtes de terrain, mais qui était très content d'avoir ce labo ». (p. 162)

En 1963, le rapport hiérarchique entre Pierre Bourdieu d'un côté, Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon de l'autre est parfaitement clair : Pierre Bourdieu est le patron, les deux jeunes gens, qui n'ont pas 25 ans, et viennent d'arriver au Comité social économique (CSE), mènent les enquêtes et écrivent les rapports, mais sont en formation. Le groupe de travail auquel ils appartiennent est alors marqué par une grande cohérence et le développement collectif d'une pensée qui est d'abord celle de Pierre Bourdieu. C'est aussi une époque de construction de cadres théoriques, de constitution de collectifs de travail qui vont lier les personnes pour des décennies. Lorsque cette équipe se voit confier le contrat de recherche pour la Compagnie bancaire, elle basera son travail de terrain sur l'observation des pratiques de ce prêteur depuis ces questionnements théoriques et sociologiques en cours de construction. Le développement de l'accession à la propriété et l'augmentation progressive de la place des banques dans son financement rendent précieuse cette étude des interactions entre une banque et les candidats au crédit immobilier.

1.2. Banque et accession à propriété au début des années 1960

Le début des années 1960 est marqué par l'essor de la propriété de résidence pour toutes les catégories sociales (Bourdieu et de Saint Martin, 1978 ; Topalov, 1987). Alors qu'en 1954, elle concerne 18 % des employés, 20 % ouvriers et 22 % techniciens, cadres moyens et supérieurs, huit ans plus tard, en 1962, 27 % des employés, 30 % des ouvriers, 35 % techniciens et cadres sont propriétaires (*ibid*). Ces progressions très importantes – y compris pour les catégories les plus modestes – sont à relier à la politique publique qui fait de l'accès à la propriété (de logements neufs) l'une des façons de résoudre le problème du logement. Comment les ménages financent-ils cette accession ? D'abord, ils s'endettent auprès du Crédit foncier. Organisme semi-public ayant le monopole du crédit hypothécaire jusqu'en 1966, le Crédit foncier attribue aux ménages des prêts dits « spéciaux³ » dans le cadre de la politique d'aide à la pierre. (Goetze et Effosse, 2007 ; Effosse, 2014). Ces prêts, qui présentent un faible taux d'intérêt, sont particulièrement intéressants lorsqu'ils sont destinés aux logements neufs. Pratiquement, les conditions d'octroi de ces prêts sont de type administratif : il faut se situer sous un plafond de revenu, construire un minimum de m² par type de logement et ne pas

3 « Ces prêts sont dit « spéciaux » car ils bénéficient de la garantie de l'État pour la partie non couverte par la garantie hypothécaire (la moitié de la valeur vénale des immeubles conformément aux statuts du crédit foncier) » (Goetze et Effosse, *ibid*, p. 13)

dépasser un certain ratio de coût de construction rapporté au m². Mais les crédits du Crédit foncier ne peuvent financer l'intégralité de l'achat, ils représentent, selon les années, une quotité qui se situe autour de 50 % de la valeur du bien hors terrain et frais. D'où viennent les autres 50 % ? Ils sont tirés de l'épargne. Christian Topalov rappelle à ce sujet que la mobilisation de l'épargne était à cette époque beaucoup plus importante qu'aujourd'hui, et même que dans la décennie qui suivra. Lorsque l'épargne ne suffisait pas, le recours aux prêts bancaires distribués par les banques et établissements financiers spécialisés dans le crédit immobilier (dont la Compagnie bancaire) pouvait être envisagé. Appelés prêts « complémentaires » (car venant s'ajouter aux autres sources de financement), ils appellent trois logiques de recours : ils visent à diminuer l'apport personnel, ils peuvent être utilisés comme des crédits « relais », c'est-à-dire des crédits versés par le débiteur au promoteur en attendant le versement du Crédit foncier. Ils peuvent enfin se substituer à l'offre du Crédit foncier en tant que crédit principal. La plupart des guides d'accession à la propriété datant du début des années 1960 déconseillaient fortement cette dernière solution. Tous rappellent en effet qu'en contrepartie de la rapidité de la réponse (sous trois ou quatre jours), ces derniers sont beaucoup plus onéreux. Et c'est ainsi qu'entre 1955 et 1963, 31,5 % des ménages achètent comptant, alors que les autres financent en partie ou en totalité leur achat par le crédit. En 1962, soit l'année précédant le rapport, 21,7 % de l'encours des crédits logement est distribué par les banques, le reste étant effectué par le Crédit foncier.

En 1963 – soit l'année du rapport – dans la logique du plan de stabilisation de la même année, l'État décide de réduire son intervention dans le financement de la propriété privée (Topalov, *Op. cit.*) et de laisser le champ libre aux banques. Ce faisant, il signe la fin progressive d'un modèle d'accès à la propriété reposant sur l'épargne préalable et l'intervention de l'État, procurant un logement pour un prix relativement peu élevé. Le modèle bancaire qui prendra sa place et qui se construit au moment où les auteurs rédigent le rapport est celui d'un accès à la propriété plus long et plus coûteux, basé sur les revenus salariaux (permettant d'accéder au crédit bancaire). Le rapport salarial deviendra la norme de solvabilité, norme qui gouvernera alors l'accès au crédit et à la propriété.

Si en 1962, les banques ne distribuaient que 21,7 % des crédits logement, le reste venant du Crédit foncier ; en 1972, les proportions se sont inversées. Pour Christian Topalov le crédit immobilier entre pleinement dans « l'âge des banques » en 1974.

Les banques françaises au début des années 1960

Au début des années 1960, le système bancaire est bien moins concentré qu'il ne le deviendra une décennie plus tard. De petits établissements, dont la Compagnie bancaire, sont positionnés sur des secteurs qui n'intéressent pas les principaux acteurs de la place (Ducourant, 2009b). Le créateur de la Compagnie bancaire est un personnage remarqué par P. Bourdieu⁵. Jacques de Fouchier est un ancien inspecteur des finances bien introduit dans les ministères et dans les banques de la place (Fouchier, 1989). Ses établissements ont pour caractéristique d'avoir pour actionnaires à la fois des banques d'affaires (Worms, le Crédit du Nord et l'Union des Mines, le Crédit lyonnais, la Société Générale, la Banque de Paris et des Pays-Bas ou encore la Banque

4 La précision des conditions administratives de ces plans de financement de l'accession à la propriété a conduit à diriger les ménages vers des types de logement en fonction de leur strate de revenus et de la composition du ménage. Aglietta et Brender (1984) évoque font de ces plans de financement un nouvel élément de contrôle social par la contrainte financière.

5 Dans *La noblesse d'État* (Bourdieu, 2002), tout en haut, à l'extrême gauche de l'analyse factorielle de correspondances de l'espace du Patronat (p. 430) apparaît Jacques de Fouchier. Ce dernier se situe dans le pôle des « patrons d'État » (y compris grandes banques, lesquels sont ici opposés aux patrons privés (y compris banques privées) et aux grandes dynasties bourgeoises privées. On retrouve encore Jacques de Fouchier dans *L'espace de la Noblesse* de Monique de Saint Martin (Saint Martin, 1993) et dans *Le patronat* (Bourdieu et de Saint Martin, 1978). Dans ce dernier article, lorsque les auteurs veulent incarner « L'establishment », ils citent Jacques De Fouchier, érigé en exemple parfait de l'agent social cumulant toutes les propriétés et tous les titres donnant droit à cette appartenance. Dans ce même article, il est également cité en tant que membre de « l'oligarchie financière », autrement dit de la fraction dominante de la fraction dominante dont les agents cumulent en général un très grand nombre de liaisons importantes et de présence dans des conseils d'administration présidés par des PDG occupant eux-mêmes des positions dominantes. Ce banquier « exemplaire », ancien inspecteur des finances qui, selon Rémi Lenoir et Monique de Saint Martin interrogés à l'occasion de l'écriture du présent article, exercera une certaine fascination sur Pierre Bourdieu.

de l'Indochine) et un actionnariat spécifique lié au secteur d'activité dans lequel l'établissement entend opérer. Ainsi, au cours des années 1950, il crée, entre autres des établissements qui visent le financement de l'équipement des ménages (CETELEM en 1954), du logement (L'Union de Crédit pour le Bâtiment en 1951 et la Compagnie française d'épargne et de Crédit, CFEC, en 1954). Ces multiples sociétés sont regroupées au sein de l'Union française des banques (UFB) qui deviendra, en 1959, la Compagnie bancaire, le changement de nom accompagnant le changement de statut du groupe, devenu holding et banque d'affaires. Par la suite, en 1966, un accord signé fait de la Compagnie bancaire un actionnaire de Paribas en même temps que Paribas renforce sa participation dans la Compagnie bancaire. Deux ans plus tard, le patron de la Compagnie bancaire deviendra le patron de Paribas (1969-1978). Jacques de Fouchier reprendra à nouveau la tête du groupe pendant la nationalisation de cette dernière, en 1981-1986.

En parcourant les rapports annuels de la Compagnie bancaire, on peut juger de l'importance du crédit immobilier pour cette banque. En 1963, l'encours distribué par l'ensemble des sociétés du groupe se décomposait comme suit : environ 50 % de l'encours en crédits immobiliers aux particuliers, 30 % en crédits d'équipement pour les particuliers, environ 14 % en crédits d'équipement pour les entreprises et 10 % en crédits destinés aux entreprises pour l'immobilier. À titre de comparaison, en 1954, la part des crédits immobiliers aux particuliers dans l'encours total de la banque était de 29,8 %. À ce propos, le commentaire qui illustre le graphique dans le rapport de l'exercice 1964 est éloquent : « *En forte expansion dans tous les domaines, l'activité s'est développée particulièrement rapidement dans le secteur immobilier. En outre, les crédits aux particuliers qui dès l'origine représentaient plus de la moitié des encours totaux tendent à prendre, du fait même de l'expansion du secteur immobilier une place croissante dans l'activité d'ensemble* » (Compagnie bancaire, 1965⁶). Activité principale du groupe en 1963, le crédit immobilier de la Compagnie bancaire correspond alors à deux logiques d'usage pour ses clients : celles du crédit dit « complémentaire » au crédit attribué par le Crédit foncier et celle d'un crédit à titre principal, pour les personnes non éligibles, pressées, qui ne rentrent pas dans les cas du Crédit foncier ou dont le projet rend l'offre du crédit foncier peu intéressante (l'achat dans l'ancien principalement). Dans tous les cas, la Compagnie bancaire vante un crédit « personnalisé », expression qui désigne la possibilité – plutôt convenue aujourd'hui – de choisir, parmi plusieurs combinaisons de durées et de niveaux de mensualité en fonction des revenus du candidat au crédit. Cette façon de faire s'oppose alors aux pratiques du Crédit foncier qui ne proposait qu'un plan d'amortissement unique. En aucun cas, cependant, il ne s'agit d'un dispositif de *scoring* qui ferait varier le taux d'intérêt en fonction d'un risque associé au profil de l'emprunteur. L'évaluation de la banque consiste alors uniquement à accepter ou refuser l'emprunteur.

2. La banque et sa clientèle

Entrons à présent dans le rapport. Les 229 pages dactylographiées qui composent ce manuscrit auraient pu n'être qu'un travail alimentaire écrit plus ou moins à contrecœur. À l'inverse, elles présentent une enquête solide (70 entretiens réalisés auprès de clients à Lille, d'autres entretiens menés auprès des dirigeants, le dépouillement des courriers envoyés par la clientèle, de statistiques, la réalisation d'entretiens téléphoniques) et étayée théoriquement par les analyses que Bourdieu est en train de solidifier depuis son terrain algérien sur le lien entre le rapport au temps, les modes de calcul économique et l'éthique. Cette sociologie est enrichie de nombreuses incises anthropologiques, qu'il s'agisse de l'évocation des paysans algériens ou grecs, ou d'une réflexion sur le don, la dette ou encore la famille. Nous présentons ci-dessous les principales thèses du rapport puis nous les inscrivons dans les cadres de pensées de leurs auteurs.

⁶ Rapport annuel

Les dispositions éthiques nécessaires au crédit

Le rapport est constitué de deux parties : la première décrit la façon dont la Compagnie bancaire reçoit ses clients et organise leur anxiété ; la seconde est centrée sur la notion d'éthos économique. Les auteurs y montrent que le développement du crédit suppose une transformation morale des emprunteurs, et la façon dont la banque y participe.

À partir de données disparates – observations, entretiens des cadres dirigeants, courriers reçus par la banque, appels téléphoniques –, la première partie décrit la Compagnie bancaire comme un lieu d'interactions entre agents et clients. Les auteurs analysent « l'apparente harmonie » qui règne entre les clients demandeurs de crédit et la banque lors de ces transactions. La clientèle ne rencontre jamais les services qui décident des prêts, mais seulement des réceptionnistes, d'abord au téléphone, puis sur place pour remplir des documents. Le hall est glacé et impressionnant. Les dirigeants décrivent les clients comme inquiets et ignorants, et l'organisation de la banque : les téléphonistes sont chargées de personnaliser les relations par une attitude « amicale », destinée à rassurer la clientèle anxieuse. Mais pour les auteurs, ce raisonnement doit être inversé. Tout semble fait en effet pour que les clients répondent à la description des dirigeants. C'est l'asymétrie, créée par le dispositif qui construit l'état des clients. L'anxiété n'est pas tant « originelle » qu'« acquise ». Les auteurs décrivent alors l'intérêt pour la banque de mettre ses clients en situation d'infériorité : les employés Compagnie bancaire ne souhaitent pas traiter avec des clients « enquiquinants » qui savent trop bien ce qu'ils veulent, mais leur préfèrent « celui qui en sait assez pour faciliter la tâche de la compagnie, mais qui n'en sait pas assez pour lui créer des difficultés » (p. 45). Le client totalement ignare est trop craintif, l'idéal est un client qui ne connaît qu'une partie des informations et écoute sans esprit critique celles que lui fournissent les réceptionnistes, et qui comme dans le sketch de Fernand Raynaud, accepte d'entendre que c'est lui qui est « mal fichu » et non le costume (p. 61). C'est à l'occasion de cette analyse que les sociologues se sont fait passer par téléphone pour différents types de clients : petit artisan anxieux à la politesse démesurée, cadre supérieur sûr de lui... La banque infériorise le client et le transforme en « humble solliciteur » forcé de répondre à des questions personnelles s'il veut pour obtenir une réponse à sa demande. Nous l'avons dit, la Compagnie bancaire propose des prêts « personnalisés », mais pour les auteurs, la stratégie de personnalisation ne profite qu'à la banque, qui obtient ainsi les informations dont elle a besoin pour statuer sur l'octroi du crédit. En revanche, le client n'en profitera pas. Il ne reçoit pas des réponses personnalisées, car son dossier sera jugé de façon impersonnelle.

Le rapport analyse avec finesse l'utilisation du langage dans la production de la domination. Les employés contrôlent le registre de l'interaction, variant à l'envie du « personnel » au « bureaucratique », tandis que les clients, qui pour la plupart maîtrisent mal les termes techniques, sont limités au registre de la vie quotidienne. Si un client avance des arguments correspondant à ce que désire le réceptionniste, celui-ci l'encourage dans un langage quotidien, quand à l'inverse, celui qui résiste ou le client pédant se voit opposer des termes techniques destinés à lui faire sentir qu'il n'y entend rien.

Pour montrer par d'autres chemins encore que cette relation commerciale est une relation de domination, les auteurs établissent plusieurs parallèles avec d'autres échanges marchands qui font partie de l'expérience – et constituent donc des points de repère – pour les candidats au crédit. De ces parallèles, il ressort qu'en général le prix est un *datum* qui ne saurait être modifié (ou presque) : le prix d'une montre est affiché dans une bijouterie, il est le même pour tous les clients. En revanche, lors d'une transaction de crédit, le prix est multiple, variable, insaisissable. À tel point que les clients ne peuvent obtenir rapidement le barème – cette information n'arrive qu'après l'acceptation de leur demande. Autre analogie que proposent les auteurs : celle des échanges entre mécanicien et automobiliste, qui à leurs yeux ont des traits communs avec ceux des emprunteurs avec les employés de la Compagnie bancaire. Lorsqu'un client automobiliste tente d'exposer le problème qu'il rencontre, il délivre la totalité de son savoir mécanique au réparateur, l'effet est bien souvent contraire à celui recherché, car il fait un usage immodéré et déplacé du vocabulaire et peut finir par se faire rouler tant il a fait montre de son incapacité à évaluer la situation. Il en est de même lors de transactions de crédit : ceux qui tentent de s'imposer par les bribes de savoirs techniques dont ils disposent

ne se rendent pas compte qu'ils provoquent des formes de suspicion, et risquent de se voir imposer une plus grande opacité, afin que la banque reprenne le dessus.

Les auteurs l'assurent : le comportement du client est le reflet de l'attitude du réceptionniste. Observer les interactions est donc insuffisant pour réellement comprendre la façon dont les emprunteurs perçoivent ce nouvel outil qu'est le crédit. Pour en savoir plus, il convient donc de se tourner à nouveau vers le client, mais pris cette fois en dehors de la banque. La deuxième partie du rapport est consacrée à dessiner son ethos économique, à analyser ses savoirs et sa morale. Les auteurs s'appuient alors sur des entretiens et sur une enquête statistique réalisée auprès de 198 emprunteurs (les auteurs précisent les difficultés qu'ils ont eues à constituer cet échantillon, qui est passé par les services statistiques de la banque, et nuancent ainsi les résultats obtenus).

La description des savoirs des clients montre bien que la « bancarisation » n'a pas encore eu lieu. Les clients sont très peu au courant du fonctionnement du crédit, ils en maîtrisent mal les termes, calculent mal son coût. Par exemple, les clients sont très inquiets des garanties qui leur sont demandées (ie : les hypothèques), accordant une importance démesurée au risque de saisie par rapport à la réalité. Si le savoir des clients est généralement épars, et « improvisé » (p. 114), leur catégorie sociale d'appartenance influence leur maîtrise. Les petits patrons de l'industrie sont les plus savants, ce qui les place dans une meilleure position pour négocier et choisir. À l'inverse, les ouvriers ont tendance à emprunter dans l'urgence, se remettant entièrement à la Compagnie bancaire quant aux modalités pratiques de l'emprunt.

Ces savoirs sont en outre imprégnés de valeurs morales. Les auteurs estiment qu'il existe une morale de l'épargne constituée et cohérente. En revanche, ils n'arrivent pas à dégager une morale du crédit, qui leur apparaît « éparpillée et comme estompée à travers un ensemble de thèmes multiformes » (p. 139). Les vertus de l'épargne et la méfiance du crédit sont inculquées dès l'enfance, à travers des préceptes comme : « par le crédit on est tenu ». L'épargne est perçue comme une ascèse et le crédit est un rapport de pouvoir. En ce sens, seul le crédit immobilier a un statut moral positif, car il ne s'oppose pas à la morale de l'épargne et de l'ascétisme. La défense morale du crédit à la consommation est en revanche inexistante, de sorte que rien ne renseigne l'individu sur la légitimité ou non de l'usage qu'il fait du crédit (l'usage légitime étant un usage parcimonieux). Plutôt qu'une morale, ce sont des justifications qui sont attachées au crédit : « Qu'une éthique du crédit cherche souvent à s'exprimer de façon agressive (et le fait que nos enquêtes favorables au crédit parlent de préférence du crédit loisir en est le signe) est en soi-même significatif : morale non constituée, la morale du crédit ne peut être donnée en elle-même, mais ne peut se poser qu'en s'opposant » (p. 143). Pour les auteurs, le manque de savoir, du fait de la nouveauté du crédit, est à l'origine de l'emprise de la morale : « Dans la mesure où l'on ne peut objectivement savoir si le crédit est économiquement souhaitable ou non, mieux vaut affirmer qu'on est moralement pour ou contre » (p. 164).

Le deuxième chapitre de cette seconde partie, intitulée « les comportements réels » se fonde sur le fait que malgré une morale qui valorise l'épargne, nombre des interviewés ont déjà eu recours au crédit. À l'aide d'un sondage réalisé auprès des clients de la Compagnie bancaire, les auteurs distinguent des morales économiques de classe, s'inscrivant dans la lignée de Maurice Halbwachs. Ce dernier avait montré qu'à salaire égal, les modes de dépense des ouvriers et employés variaient en raison de leur mode de vie et de leurs représentations (Halbwachs et Baudelot, 2011). Dans le rapport, la population est découpée en trois groupes : les patrons au revenu élevé et utilisant peu le crédit, les ouvriers au faible revenu et ayant peu de crédits et finalement les cadres et employés au revenu moyen, mais utilisant beaucoup le crédit. Les enjeux normatifs de chacun de ces groupes intéressent alors les auteurs. Pour les patrons, c'est le calcul économique qui est central, ils cherchent à savoir si le crédit est ou non un bon placement. Les cadres quant à eux veulent acheter un logement, valorisant l'hédonisme. Enfin, les ouvriers - bien différents de ceux étudiés par Halbwachs - souhaitent acquérir un logement agréable et vivre une vie meilleure. L'âge et la taille de la famille sont également des facteurs importants. Le client modal de la Compagnie bancaire est un homme marié entre 30 et 40 ans. Les auteurs font alors une hypothèse : le crédit serait lié à la famille nucléaire, qui reconstruit son patrimoine à chaque génération, et qui contrairement à la « grande famille »,

qui a un horizon illimité, n'a pour horizon que la vie du chef de famille. Contrairement à la famille traditionnelle, dans la famille nucléaire moderne, les générations ne cherchent pas à épargner pour transmettre, elles doivent se limiter à ne pas laisser de dettes.

Les auteurs abordent finalement la notion d'éthos, qui est par ailleurs au cœur des travaux que Bourdieu écrit au même moment sur l'Algérie. L'éthos se distingue de l'éthique. La seconde est construite et systématique, quand l'éthos est « un ensemble de valeurs vécues et non thématiques qui se manifestent seulement à travers la conduite et son style particulier ». L'éthos implique un certain type de « conscience temporelle » une « vision du temps ». Comme dans le cas des paysans algériens, les emprunteurs de la Compagnie bancaire se trouvent aux prises avec deux éthos idéal-typiques discordants : l'éthos traditionnel fondé sur la prévoyance et l'éthos capitaliste fondé sur la prévision. Dans l'éthos traditionnel, les hommes se refusent à avoir prise sur le temps, la logique de cet éthos conduit à refuser le crédit qui implique que l'on agisse dans un futur abstrait. Le seul type de crédit acceptable est l'avance à la consommation (l'ardoise chez l'épicier par exemple) à laquelle on n'a recours que sous la pression de la nécessité. Dans l'éthos capitaliste, on ne se protège pas de l'avenir, mais on le gouverne. L'épargne change de sens, elle n'est plus une sécurité, mais une épargne créatrice.

Ces éthos décrits, il s'agit pour les auteurs de réfléchir à leurs éventuels décalages avec la pratique. Les sens objectifs des comportements peuvent différer des valeurs subjectives. Par exemple, un achat immobilier, même s'il est un crédit, peut s'inscrire dans l'éthos traditionnel, car il est perçu comme offrant la sécurité pour soi et sa famille. Toutefois, les auteurs, dans la lignée de Weber, estiment que les pratiques transforment les éthos, et que le crédit conduira « à la longue » à l'adoption d'un éthos capitaliste. En outre, l'apparition d'un éthos du crédit est favorisée par la régularité des revenus, et la définition du travail comme une « carrière » permettant de faire des plans sur l'avenir. C'est pourquoi les auteurs estiment que les conditions socio-économiques sont réunies pour que le crédit se banalise aussi bien en tant que pratique que d'un point de vue moral : « L'élévation du niveau de vie et le développement des institutions de crédit et de leur importance économique, condition permissive de l'apparition d'un éthos du crédit, nous assurent d'un accroissement de la propension au crédit en France » (p. 221).

Un air de famille

Ce rapport n'a pas de prétention théorique ou académique, il est écrit pour les dirigeants de la Compagnie bancaire. Toutefois, il est irrigué par les cadres de pensée du groupe de recherche de l'époque – sans que les auteurs ne s'y réfèrent toujours explicitement. Le lire aujourd'hui donne une impression de familiarité : les thèmes, la façon dont les questions sont posées, les catégories d'analyse présentent une grande cohérence avec les travaux académiques des auteurs, contemporains à l'écriture du rapport, ou ultérieurs, dans lesquels les concepts sont plus aboutis, et les réflexions plus approfondies.

2.1. Ethos/éthique

L'année du rapport, un article de Pierre Bourdieu est paru dans *Sociologie du travail* (Bourdieu, 1963). Celui-ci constituera ensuite le premier chapitre d'*Algérie 60* (Bourdieu, 1977). Des exemples algériens sont cités à plusieurs reprises dans le rapport sur la Compagnie bancaire, et les analyses de Bourdieu sur les différences de rapport au temps entre l'éthos économique traditionnel et capitaliste, et leurs conséquences morales, forment le soubassement de l'analyse des auteurs. Pourtant, les deux textes ne prennent pas position explicitement l'un envers l'autre, loin de là. En particulier, comment expliquer que des distinctions similaires puissent être appliquées à des paysans kabyles et à des habitants du nord de la France, qui à la différence des paysans algériens, sont acclimatés de longue date aux modes de travail et de calcul de l'esprit du capitalisme ? Comme dans le contexte algérien, les emprunteurs lillois se distinguent entre ceux qui ont adopté un éthos capitaliste, dans lequel la prévision – un rapport au temps fondé sur le calcul et la planification – domine ; et ceux dont le mode de calcul est plus défensif (l'épargne a pour objectif de se protéger, pas d'accumuler ni d'investir), suivant un éthos traditionnel. Le crédit bancaire avec ses remboursements mensuels et son évaluation des capacités futures de remboursement des emprunteurs propose un rapport au

temps très particulier lié au salariat. Cette analyse n'est qu'esquissée dans ce rapport, mais elle est en germe, et c'est dans *Les structures sociales de l'économie* (Bourdieu, 2000) (et avant le livre, dans le numéro d'*Actes de la Recherche en Sciences sociales* consacré à « L'économie de la maison » (Bourdieu, 1990) qu'elle sera réellement développée avec la notion de personne bureaucratiquement définie. L'enjeu du rapport est moins la description fine des morales économiques que celle du rapport de force entre elles, reflet de la domination sociale.

2.2. Domination et interactions marchandes

L'impression de « déjà vu » ne s'arrête pas à ces catégories d'analyse du lien entre rapport au temps et morale économique. La présentation de l'analyse des interactions marchandes entre clients et réceptionnistes de la Compagnie bancaire rappelle celle plus connue relative à la vente de maisons individuelles dans les années 1980 (Bourdieu, Bouhedja, Givry, 1990). L'évolution du marché de l'accession à la propriété ayant confondu à cette époque le rôle du vendeur de maisons (neuve) et celui de pourvoyeur de son financement – l'agent de banque –, c'est désormais au moment où se choisit la maison que se joue la question de son financement, et non plus dans les bureaux de la Compagnie bancaire. Que nous apprend la confrontation entre le rapport de 1963 et les articles ultérieurs sur l'accession à la propriété ? Quels liens peut-on établir entre ces deux recherches ?

Il apparaît tout d'abord que, dans l'article publié vingt ans plus tard, les auteurs proposent de généraliser l'analyse des interactions marchandes de crédit à toutes les interactions qui se déroulent dans un contexte bureaucratique. L'ambiguïté du langage est en effet largement explicitée dans les recherches sur la vente de maisons individuelles. Elle désigne l'ensemble des stratégies rhétoriques des vendeurs permettant de dominer la situation et par là, de déposséder le client/l'utilisateur du sens de l'interaction (usage successif de la personnalisation de la relation qui indique l'intérêt éprouvé pour le client/usager et du discours impersonnel qui permet de prendre de la distance avec dernier, usage de catégories juridiques et techniques inaccessibles au commun des mortels, mais aussi recherche de connivence basée sur un habitus en partie partagée, double discours, etc.). Les auteurs font de cette ambiguïté du langage un élément inscrit dans toute institution qui traite avec des clients.

Il apparaît ensuite que l'article de 1990, se distingue du rapport en ce qu'il articule bien plus finement l'analyse des interactions avec les espaces sociaux dans lesquels elles s'inscrivent. Alors que, dans le rapport, les interactions sont étudiées pour elles-mêmes, les auteurs de l'article expliquent à plusieurs reprises que la rencontre entre ces individus que sont le vendeur et le client potentiel ne peut se comprendre qu'en prenant en compte les politiques de crédit et de logement, la progression du salariat (laquelle est à l'origine de la possibilité du crédit personnalisé tel qu'il existe), le fonctionnement de la banque, c'est-à-dire la façon dont elle évalue/donne valeur à la personne. Enfin, ce sont aussi les dispositions et les habitus des acteurs qui sont davantage mobilisés pour expliquer l'interaction. Si, dans le rapport, l'analyse des effets de l'habitus des clients est mobilisée pour montrer que les clients issus des couches populaires sont dominés dans l'interaction, dans l'article, les auteurs mobilisent tout autant les habitus des clients que ceux des vendeurs pour montrer que l'efficacité de la personnalisation du discours est liée à la proximité des agents en interaction. Ce raffinement de l'analyse des interactions dans le second texte est d'autant plus intéressant à relever que les archives de l'enquête témoignent du fait que les trois auteurs ne sont pas parvenus à se mettre d'accord à ce sujet lorsqu'ils ont tenté de co-écrire un article à partir de la recherche menée à la Compagnie bancaire⁷.

Enfin, dans l'article de 1990, les interactions sont perçues comme l'un des outils de la « production du produit ». Acheter une maison, c'est aussi acheter un discours sur la maison et ce discours est destiné à « travailler à se contenter ». Les emprunteurs pris dans le savoir-faire très élaboré des vendeurs de maisons – qui savent faire coïncider le discours sur le produit qu'ils vendent avec les dispositions sociales de leurs clients – se trouvent finalement

⁷ Cf. Les notes de François Denord sur les archives de l'enquête.

propriétaires de maisons trop chères, mal placées et de facture discutable. Cette dernière dimension n'est pas du tout évoquée dans le rapport, les phases d'achat de la maison et de négociation du crédit étant il est vrai bien distinctes à cette époque.

C'est finalement la « misère petite-bourgeoise » (Bourdieu, 1981 ; Bourdieu, Bouhedja, Givry, 1990 ; Bourdieu, 2000) qui attend les clients des maisons individuelles, car ils ont suivi non leurs possibilités, mais leurs prétentions. À ce propos, les passages des *Structures sociales de l'économie* ou du numéro d'*Actes* sur cette misère qui n'inspire pas volontiers la sympathie aux lecteurs de l'ouvrage, laissent poindre une forme d'amertume et de dédain pour les acheteurs qui n'est absolument pas présente dans le texte de 1963. Dans le rapport, en dépit des nombreux entretiens effectués, les acheteurs sont peu présents – en dehors des statistiques les concernant. Mais cela n'est pas la seule explication : l'objet observé – le crédit immobilier – est un objet neuf en 1963. Si la morale du crédit n'est pas encore stabilisée alors, la figure de l'emprunteur à crédit endetté pour des années et dont la famille devra se mobiliser – pour reprendre l'expression de Cuturello et Godard (1982) – pour faire advenir le rêve d'une vie, n'existe pas encore, pas plus que n'existe d'évaluation morale de ce rapport au temps et au patrimoine. Si l'école de Francfort avait déjà fustigé le goût pour la consommation (Lazarus, 2006), et si, outre-Atlantique, la question de la consommation des classes populaires était déjà construite comme un objet politique – d'intégration à la société ou moyen d'affaiblir l'implication politique – dans la France du début des années 1960, qui sort d'années de privation dans l'après-guerre, l'absence d'acrimonie contre un ouvrier qui cherche un crédit immobilier dans un texte par ailleurs extrêmement ironique et irrévérencieux, suggère que ces enjeux ne sont pas encore construits comme des enjeux politiques. Vingt ans plus tard, cela a beaucoup évolué.

2.3. Des objets et des questions retravaillées par Luc Boltanski

Si le rapport s'inscrit très explicitement dans le travail de Pierre Bourdieu de l'époque, il est aussi l'occasion de s'apercevoir que la sociologie que développera Luc Boltanski, au sein du CSE, puis du GSPM qu'il fondera en 1984, est bien le fruit de ce travail en commun de plusieurs décennies. Ce rapport contient les germes de plusieurs façons de faire de la sociologie et illustre que la sociologie critique de l'espace social que Bourdieu approfondira, et la sociologie pragmatique que développeront Boltanski et Thévenot ont une origine commune.

Il pourrait paraître artificiel de chercher dans un de ses premiers travaux, dont le thème a été imposé par un commanditaire, écrit à plusieurs, très rapidement, vraisemblablement sous la surveillance rapprochée de Bourdieu, la source de l'ensemble des thèmes que Boltanski travaillera et approfondira au fil de ses ouvrages. Toutefois, sans que l'effort ne soit trop important, il est possible de lire dans ce rapport des questions qui seront travaillées de façon lancinante par Boltanski. D'abord, l'intérêt pour l'organisation des évaluations et ses conséquences sociales : le rapport de 1963 peut être lu comme l'analyse d'une épreuve, celle du crédit. Cette notion sera au cœur de la sociologie de la justification développée avec Laurent Thévenot. Un autre thème majeur de la sociologie boltanskienne est l'intérêt pour la façon dont les institutions façonnent la réalité, qui se traduira par un intérêt pour la quantification, avec Laurent Thévenot et Alain Desrosières, et sera systématisé dans *De la Critique* (Boltanski, 2009) puis *Énigme et Complot* (Boltanski, 2012). La construction de la réalité est un acte de pouvoir, un moyen pour les puissants d'instaurer un ordre qui contraint, ainsi qu'il l'explique dans *Rendre la réalité inacceptable* : « on ne comprenait rien à la réalité et on avait le sentiment qu'elle nous dissimulait le monde. Et c'est pour ça qu'on faisait de la sociologie » (p.13). Enfin, l'intérêt pour l'économie, au sens d'une organisation du monde qui structure les rapports de force sociaux est une constante, les ouvrages les plus emblématiques à ce sujet sont bien sûr *Les Cadres* (Boltanski, 1982), *Le Nouvel Esprit du Capitalisme* (Boltanski et Chiapello, 2011) et dernièrement avec le travail sur l'économie de l'enrichissement mené avec Arnaud Esquerre, l'interrogation porte encore sur les épreuves qu'instaure le monde économique et l'inégalité des individus devant elles (Boltanski et Esquerre, 2017). Il est évident que sans ces développements ultérieurs, ce rapport semblerait moins intéressant, c'est bien parce que l'on y reconnaît des idées qui seront ensuite essentielles à la sociologie française qu'il est si plaisant

à lire. Ces idées sont encore à l'état de potentialité, et cela contribue aussi à des formes de sympathie avec cette lecture, qui témoigne d'un « âge des possibles » de la sociologie. La relecture a le tort de créer un rapport téléologique, qui fait croire à l'évidence des directions qui seront prises. Toutefois, en se méfiant de ce biais, et en soulignant que les développements ultérieurs des pensées des auteurs seront liés à une élaboration théorique, des enquêtes, des rencontres intellectuelles qu'il serait nécessaire de retracer pour en faire une histoire complète, nous pouvons *a minima* souligner la coïncidence entre les questions posées dans ce rapport et celles qui irrigueront leurs recherches ultérieures.

Dans leur conclusion, les auteurs affirmaient que l'éthique du crédit n'était pas encore diffusée à leur époque, car le crédit bancaire était trop neuf. Ils prédisaient que sa diffusion donnerait lieu à une « morale positive du crédit ». Cette prédiction résonne comme un appel aux sociologues contemporains qui s'intéressent au crédit : existe-t-il une éthique du crédit ? Celui-ci s'est-il développé comme Bourdieu, Boltanski et Chamboredon l'anticipaient ?

Nous répondons à cet appel d'une part en décrivant la diffusion du crédit à l'époque contemporaine et l'évolution de la morale qui l'accompagne ; d'autre part en montrant la façon dont la sociologie économique a elle aussi évolué, interrogeant le crédit avec d'autres outils d'analyse que ceux déployés dans le rapport de 1963.

3. Les banques, leurs clientèles et les analyses à leur sujet... quelques décennies plus tard

Comment se manifeste et s'interprète la massification du recours au crédit lorsque les promesses de stabilité de la société salariale sont remises en question (Castel, 2003) ? C'est à cette question que nous tentons de répondre dans cette dernière partie. Il s'agit alors tout autant de caractériser le recours au crédit et les significations que ce dernier revêt que de présenter la façon dont les analyses sociologiques ont contribué à la sociologie.

3.1. Keeping up with the Joneses⁸

Diffusion et diversification des usages sociaux des crédits

Début 2010, 47 % des ménages vivant en France ont au moins un emprunt en cours de remboursement pour des raisons privées (immobilier ou à la consommation) ou professionnelles (Enquête Patrimoine 2010 INSEE). Parmi les 35 – 44 ans, les deux tiers sont endettés, la moitié d'entre eux ayant contracté un crédit à l'habitat (Lambert, 2015). Cette même année, 75 % des véhicules neufs destinés aux individus ont été achetés à crédit⁹. Ces quelques données statistiques permettent d'établir l'état avancé de la diffusion du crédit dans la société française plus de cinquante ans après le rapport. Comment rendre compte sociologiquement de l'état de diffusion des crédits ? Dans *La Distinction* (Bourdieu, 1979), le recours au crédit à la consommation était analysé comme un moyen au service des stratégies de distinction inhérentes aux actes de consommation. Utilisé par les « personnes pressées » – principalement les membres de la petite bourgeoisie en ascension sociale – ce crédit leur permet d'accéder avant l'heure, c'est-à-dire, avant leur heure, aux biens signifiant l'appartenance à un groupe social visé. Cette logique distinctive ne saurait à elle seule rendre compte de l'ensemble des usages sociaux des crédits aujourd'hui largement diffusés. D'autres usages de

8 En référence au comic strip américain d'Arthur Momand publié entre 1913 et 1938 dans *The New York Globe*. La recherche d'ascension sociale d'une famille est au centre de l'oeuvre. Momand met en scène la lutte pour tenir le rang face aux voisins. Le titre expression « Keeping up with the Joneses » est passée dans le langage courant. Et c'est aussi une forme d'analyse courante de l'usage du crédit, notamment en sociologie, considérant que les raisons de l'endettement sont le maintien du niveau de vie. C'est par exemple le titre d'un article récent de Fligstein, Hastings et Goldstein (Fligstein *et al.*, 2017).

9 <http://www.latribune.fr/vos-finances/banques-credit/credit-auto-moto/20101007trib000556639/les-francais-recourent-toujours-largement-au-credit-pour-acheter-leur-voiture.html>, consulté le 2 mars 2018

recours au crédit à la consommation sont venus par la suite compléter ce crédit-distinction. La généralisation de l'accès à certains biens – tels que les automobiles – et la popularisation du recours au crédit à la consommation pour les financer ont construit leur possession en norme sociale. Ce faisant, le crédit à la consommation est aussi devenu un moyen pour « se maintenir » dans le groupe social quand les standards de consommation se sont élevés. Par ailleurs, un dernier usage a été identifié dans la littérature, il s'agit de celui de soudure. Le recours au crédit à la consommation s'est également développé ces trente dernières années pour le financement des « fins de mois » des ménages populaires précarisés (Ducourant, 2009b, Blavier 2017). L'écho rencontré par le crédit revolving trouve une part importante de ses causes dans ce phénomène. À l'ère du commerce de grande distribution, certains usages de crédit constituent des ré-inventions des pratiques de compte et de crédits qui avaient cours dans le petit commerce traditionnel. L'évolution parallèle du contexte économique (chômage, précarité) et des modes de distribution (de plus en plus impersonnel, en libre-service) explique alors le développement d'un crédit à la consommation « de soudure ».

Du côté du crédit immobilier, le renouvellement des politiques publiques en faveur de l'accession à la propriété et le développement de l'offre de crédit bancaire ont fait largement progresser la part des propriétaires dans la population depuis l'époque du rapport. En France, c'est dans les années 1980 que les ménages propriétaires deviennent majoritaires (Lambert, 2015). Dans les années 1990, les ménages populaires continuent d'accroître leur taux de propriété, soutenus par des politiques ciblées et par la baisse des taux d'intérêt qui les rendent solvables. Toutefois, ces dernières années sont marquées par un mouvement de sélectivité sociale croissant pour les nouveaux accédants, par un recul de l'âge des primoaccédants des milieux populaires et par un accroissement de « l'effort¹⁰ » consenti par ces derniers. Selon Anne Lambert, la quasi-totalité des ménages propriétaires finance désormais l'achat de leur résidence principale à crédit, en particulier, dans les fractions inférieures de l'espace social. Largement diffusé, le recours au crédit immobilier s'inscrit désormais dans les pratiques familiales d'accession à la propriété visant tout d'abord à accéder à un logement confortable et spacieux pour les ménages populaires (Topalov, 1987). Il s'inscrit aussi dans des stratégies visant à se loger tout en constituant un patrimoine (Bourdieu et de Saint Martin, 1990), dans des stratégies de « rattrapage » ou de prolongement de l'ascension sociale par le logement (Collet, 2012).

3.2. La morale du crédit

Si la diffusion quantitative du crédit ne fait pas de doute, si les logiques de recours se sont sans conteste diversifiées, est-ce le signe qu'une morale positive du crédit s'est développée ? Pour répondre à cette question, il faut mobiliser un large spectre de travaux de sciences humaines et sociales.

Les travaux des historiens portant sur le développement parallèle du crédit et la classe moyenne (Cohen, 2004 ; Effosse, 2014) montrent que le crédit s'est banalisé et a même gagné ses lettres de noblesse. Obtenir un crédit est un signe d'intégration sociale, le crédit est un investissement individuel et familial, qui prend place dans un parcours de vie « réussi ». Cette description est sous-tendue par la théorie économique du « cycle de vie » : il est nécessaire de s'endetter à certaines périodes de sa vie afin de lisser son niveau de vie dans le temps. Elle est également soutenue par des législations favorables au crédit immobilier comme à la consommation : que l'on songe aux multiples soutiens aux emprunts immobiliers (depuis la première aide à la pierre en 1952, les gouvernements successifs n'ont cessé de créer des modes d'incitation et de soutien à l'endettement immobilier) voire aux crédits à la consommation, qui, par période, font l'objet de réductions fiscales. Le crédit apparaît donc un outil socialement accepté et politiquement promu en France comme ailleurs.

Sa diffusion et sa banalisation s'appuient aussi sur des caractéristiques techniques et juridiques. En France, au cours des années 1960, le crédit « formel », c'est-à-dire fourni par des banques ou des établissements spécialisés de crédit (au détriment du crédit des commerçants, des

¹⁰ Le terme d'effort désigne la part des revenus consacrée au remboursement d'un prêt.

Unions commerciales, mais aussi d'autres acteurs moins identifiés), a été promu de sorte à faire disparaître le « crédit noir » distribué illégalement (Chatriot, 2006 ; Effosse, 2010 ; Laferté, 2010a) et à différencier légalement le (bon) crédit de l'usure (immorale). L'existence d'une définition légale du taux d'usure depuis 1935 est elle-même l'un des outils de cette frontière légale, le terme utilisé montre qu'il s'agit aussi d'une frontière morale. On peut penser que le fait que le crédit soit l'un des produits marchands les plus strictement encadrés¹¹, signe également la nécessaire codification des pratiques morales. Enfin, les caractéristiques techniques des crédits sont mises à contribution pour distinguer entre les bons et les mauvais crédits. En ce sens, les banques françaises ont par exemple fait valoir leur sens moral lorsque la crise dite des *subprimes* a éclaté outre-Atlantique et dans des pays du sud de l'Europe : en France, les crédits immobiliers présentent dans leur très grande majorité des taux fixes d'une part, d'autre part les emprunteurs sont sélectionnés strictement. Ainsi, le modèle des subprimes, avec des crédits aux montages complexes dont les mensualités atteignent des sommets d'un jour à l'autre, souscrits par des ménages qui n'ont pas été clairement informés de toutes les subtilités et qui espèrent rembourser leurs emprunts grâce à l'augmentation de la valeur de leur bien du fait de la bulle immobilière, n'a jamais été envisagé en France.

Pour autant, le crédit continue à faire l'objet de critiques, que celles-ci produisent un jugement moral sur les personnes qui s'endettent par manque de caractère, pour satisfaire des envies insatiables de consommation ; ou qu'elles soient de l'ordre d'un jugement politique sur la soumission que produit un monde qui met le crédit au centre des modes de vie : soumission volontaire à l'ordre établi (Lazzarato, 2011) et source de pauvreté et d'inégalités exacerbées (Aalbers, 2012 ; Han, 2012 ; James, 2015). En dehors de l'aspect légal, ces crédits n'ont pas la même image sociale : leur légitimité décroît avec la durabilité de leur usage et avec la catégorie sociale de l'emprunteur. Plus le crédit s'apparente à un investissement et plus il est jugé sérieux, témoin de capacités d'anticipations et d'éventuelles restrictions opérées par les ménages afin de soutenir leur niveau de vie. Le crédit immobilier est ainsi en tête des crédits sérieux, quand le crédit revolving (qui n'est pas affecté à un bien et joue le plus souvent le rôle de crédit de trésorerie) a l'image du crédit le plus inconséquent. Le classement moral des crédits se répercute sur celui des emprunteurs. Même si, comme Hélène Ducourant l'a démontré (Ducourant, 2014), l'accès aux différents types de crédit à la consommation est avant tout corrélé à la place dans la structure sociale, les emprunteurs des crédits les moins légitimes ne sont pas tant considérés comme des personnes en situation de contrainte budgétaire dont les prêteurs tirent parti des situations d'urgence que comme des personnes au mieux insuffisamment éduquées, au pire insuffisamment maîtresses d'elles-mêmes pour résister aux sirènes du marketing des prêteurs. Ces enjeux moraux peuvent être perçus dans des multiples espaces : au sein de la banque (Lacan, 2013 ; Lazarus, 2009 ; Roux, 2009) auprès des éducateurs à l'argent (par exemple, les conseillers en économie sociale et familiale) (Lazarus, 2013 ; Perrin-Heredia, 2016), lors des débats parlementaires (Plot, 2009) ou encore auprès des emprunteurs (Lambert, 2015). Autour de la procédure de surendettement (qui date en France de 1989) et de la formation, depuis les années 2000, d'une politique publique d'inclusion bancaire, les multiples acteurs et débats donnent à voir les questions morales qui restent prégnantes autour du crédit, les façons de les résoudre en fonction des époques et des modalités de répartition symbolique des responsabilités entre prêteurs et emprunteurs (Ducourant, 2012). Cette répartition s'incarne juridiquement dans les incessantes réformes de ce droit (Ramsay, 2017). Par ailleurs, dans un contexte où la financiarisation de l'économie (Godechot, 2016), qu'en est-il de l'éthique qui gouverne les pratiques et représentations en matière d'endettement ? Reste-t-elle une donnée du problème, ou est-elle balayée sous la force des déterminations économiques ? Ici, les comparaisons internationales sont particulièrement éclairantes : la financiarisation de l'argent des ménages n'est pas équivalente selon les types de marché et de régulation de chaque pays (Lazarus et Luzzi, 2015). Certes ces régulations peuvent être comprises comme des résultantes des dispositions économiques locales, toutefois, dans de nombreux cas, les évolutions ont eu lieu très brutalement. L'usage de ces nouveaux outils ne s'est pas accompagné d'une adaptation éthique, sauf à définir l'adaptation éthique comme le seul apprentissage pratique de leur fonctionnement, comme le font les programmes d'éducation financière.

¹¹ Les contrats de crédit immobilier comme à la consommation sont constitués de plus de 120 000 signes)

Ainsi, une évolution de la morale du crédit est bien perceptible depuis l'écriture du rapport, mais elle se caractérise avant tout par une plus grande complexité: il n'y a pas une morale du crédit, qui condamnerait ou encouragerait l'endettement, mais bien une marquerie de jugements liée aux types de crédit, aux contextes politiques et économiques ; aux rapports de force entre prêteurs et emprunteurs et aux législations qui les encadrent.

3.3. Sociologies des crédits

Un autre signe de la légitimation du crédit est la place que son étude a prise au sein de la sociologie. On peut distinguer synthétiquement deux grandes approches. La première est celle d'une autonomisation progressive des études sur le crédit, étudié en tant que tel, pour lui-même. La seconde fait du crédit une porte d'entrée vers l'étude de dynamiques sociales plus larges, en particulier la stratification et la domination sociale. D'une certaine manière, il nous semble que ces études, qui ré-encastrent le crédit dans la société permettent de renouer avec les premières recherches sur le crédit.

À partir de la fin des années 1970, la Nouvelle Sociologie Économique (Convert et Heilbron, 2005), devient une bannière derrière laquelle sont regroupées des recherches qui mettent en évidence l'encastrement social des transactions marchandes. Ce faisant, elle exauce Durkheim et Weber qui espéraient des recherches sociologiques sur le monde économique. Une vingtaine d'années plus tard, au sein de cette sociologie économique désormais institutionnalisée, commencent à être publiées des recherches relatives aux crédits destinées aux particuliers. Nombre de ces travaux proposent des analyses des dispositifs socio-techniques des marchés de crédit aux individus. Ces travaux portent leur attention non seulement sur le moment de la transaction – comme c'était le cas pour le rapport évoqué ci-dessus, mais sur tous les « moments » du crédit. Avec la financiarisation de l'économie, toute la chaîne et tous les outils permettant aux marchés de crédits de « proliférer » sont pris pour objet d'études : carte de magasin, carte bancaire, institutions spécialisées dans la collecte d'information sur les emprunteurs *credit bureau* outils d'évaluation des emprunteurs, et gestion des risques représentés par les emprunteurs, ou encore processus de titrisation des dettes. De façon générale, on peut dire, avec José Ossandón, que c'est avant tout le processus d'abstraction croissante et de quantification de la gestion du risque des consommateurs qui est le cœur de préoccupation des chercheurs (Ossandón, 2012). Un ensemble de questions plus empiriques se cachent derrière ce processus : comment les premiers émetteurs de cartes ont-ils fait face à l'incertitude (non remboursement) et au problème de complémentarité (convaincre les commerçants de l'accepter, convaincre les consommateurs de l'utiliser) (Rona-Tas et Guseva, 2014 ; Guseva, 2010) ? En quoi les contextes institutionnels permettent-ils de comprendre les différentes formes de calcul à l'œuvre dans les opérations de crédit à la consommation (Carruthers et Stinchcombe, 1999) ? Comment un simple prêt se transforme en un produit financier plus complexe (Carruthers et Cohen, 2010) ? Comment l'évaluation du risque est-elle elle-même liée à des produits financiers sophistiqués négociés sur les marchés financiers secondaires (Poon, 2007 ; MacKenzie, 2011) ? Ces travaux empiriques montrent tous, dans un contexte national précis – souvent les États-Unis, ou encore la Grande-Bretagne (Leyshon et Thrift, 1999), mais aussi le Chili (Ossandón, 2014) - que ce sont des décisions distribuées en de multiples agents – comprenant des institutions comme les services de crédit, mais aussi des technologies comme les logiciels et les scores statistiques – qui expliquent les phénomènes observés. L'influence de la sociologie des sciences sur la sociologie économique des marchés (Cochoy, 2012) est pleinement exploitée. C'est autant la structuration du sous-champ de la sociologie économique influencée par la sociologie des sciences que la complexification du marché et des produits de crédit qui concourent au développement de cette sociologie du crédit liée au mouvement d'études sociales de la finance. Le contraste avec le rapport est évidemment criant. Dans ce dernier, rien n'est dit des caractéristiques techniques des crédits. On peut alors relier cette absence à la fois au cadre sociologique mobilisé, mais aussi au faible raffinement des dispositifs mis en place par la Compagnie bancaire au moment où les observations sont effectuées. En outre, cette attention aux dispositifs éloigne des questions de comportements des individus, interactions, violences des échanges ou qui sont davantage

au cœur des travaux des sociologues français. Mais la sociologie économique du crédit aux individus ne se résume pas à une sociologie anglo-saxonne des dispositifs socio-techniques. Le cas de la sociologie du crédit française est particulièrement éloquent (Lazarus et Lacan, 2018). Observant la construction sociale des marchés, les sociologues montrent comme le crédit à la consommation est devenu un sous-champ économique dont on peut faire la genèse (Ducourant, 2009b), comment les relations entre banquiers et clients sont liées aux effets d'homologies structurales (Moulévrier, 2012). Ils reprennent par là ce que fera Bourdieu et son équipe à propos de la maison individuelle et de son marché (Bourdieu, 2000). Inspirés parfois d'autres perspectives théoriques, certains chercheurs ont proposé des analyses fines des interactions marchandes menant au crédit (Lazarus, 2009 ; Lacan, 2013 ; Roux, 2009). Ils montrent que des figures du banquier émergent dans le cadre d'une sociologie morale, ou encore quelles formes prennent les relations de domination, les ressorts des interactions, les jeux de personnalisation ayant cours dans cet univers pourtant industriel. Dans tous les cas, on peut s'interroger sur le caractère très français de ces travaux - tout comme les travaux sur les dispositifs techniques étaient le propre du monde anglo-saxon. Cette réalité bibliographique peut s'expliquer par l'organisation de la sociologie économique dans les deux pays, mais aussi par la différence de niveau de financiarisation de l'industrie du crédit des deux côtés de l'Atlantique, et enfin par la question de l'accès aux données, bien plus publiques aux États-Unis qu'en France. En France, l'identification économique non étatique centralisée n'a pas cours (Laferté, 2010b), il n'existe pas de *credit bureau* attribuant un score de crédit à chaque citoyen, mais seulement des pratiques tenues en partie secrètes par chaque établissement de crédit en matière de gestion du risque (Lazarus et Lacan, 2018).

La seconde approche du crédit envisage ce dernier comme symptôme d'autre chose, comme porte d'entrée vers l'étude du fonctionnement de la société. Le crédit est un site d'observation de la stratification sociale et des modes de domination sociaux médiés par l'économie. L'usage de l'ethnographie est un bon moyen de mesurer l'imposition des catégories cognitives des dominants lors de l'interaction de crédit, ainsi que de l'assignation à la position sociale qui se révèle au cours de l'évaluation. Des travaux contemporains utilisent largement ce mode d'enquête, dans la lignée du rapport de 1963 et des travaux de Bourdieu sur la maison individuelle (Ducourant, 2017). Certaines de ces recherches décrivent le travail organisationnel de fabrication de l'interaction : comme dans le cas de la Compagnie bancaire, les salariés suivent des scripts et les entreprises anticipent le parcours des clients en leur sein afin de les attacher. Joe Deville décrit quant à lui ce processus dans les entreprises britanniques de recouvrement de créances (Deville, 2015). La plupart de ces travaux s'intéressent, comme les auteurs du rapport, aux catégories de perception des calculs économiques et à la façon dont celles-ci sont transmises par les institutions publiques comme par les banques. C'est ainsi parfois à la pédagogie économique que s'intéressent ces auteurs (Gayon et Lemoine, 2013), cherchant à comprendre quelles modalités de calcul économique sont jugées nécessaires pour participer au monde contemporain et quels outils sont mis en place pour les transmettre. Enfin, des travaux sur les calculs que font les ménages – non pas au sens métaphorique de la sociologie économique, mais au sens propre, notamment avec le développement d'une tradition d'ethnographie économique autour des travaux de Florence Weber (Dufy et Weber, 2009), complètent ces recherches sur les catégories économiques et les usages du crédit (Perrin-Heredia, 2013 ; Lambert, 2015 ; Lacan, 2013).

L'analyse de la stratification sociale à travers le crédit peut également être menée en observant qui obtient quel crédit. L'organisation du marché bancaire rend cette approche difficile en France, car les données sont internes aux banques et peu de sources quantitatives sont disponibles. Toutefois, quelques tentatives ont eu lieu (Ducourant, 2009b ; Lacan, 2013 ; Lambert, 2015) pour les crédits immobiliers, qui montrent l'homologie structurale entre les crédits et les emprunteurs : les crédits les plus légitimes (immobilier et automobile) sont souscrits par les catégories sociales les plus élevées quand les membres des classes populaires se dirigent et sont dirigés bien plus souvent vers des crédits à la consommation plus chers et non affectés à des biens précis. Le récent Observatoire de l'inclusion bancaire organise une collecte de données auprès des banques qui devrait permettre que des études de plus en

plus fines soient réalisées sur le sujet¹². Une première étude des économistes de la Banque de France a montré les variations des coûts des crédits en fonction des revenus des emprunteurs (Coffinet et Jadeau, 2015).

Mesurer les différences d'accès aux crédits en fonction de la position sociale, de la stabilité de l'emploi, du niveau de revenu et de patrimoine est essentiel. Toutefois, l'approche sociologique propose un pas supplémentaire. Elle permet d'associer ces différences à une analyse de la façon dont une société se perçoit. Dans le rapport de 1963, le lien entre le salariat et le crédit est clairement établi : le salariat offre un niveau de revenu et des possibilités de planification qui créent les conditions objectives de possibilité d'accès au crédit, et qui transforment fondamentalement les dispositions vis-à-vis du temps et du calcul – ce que Bourdieu nomme l'ethos économique – permettant de devenir client des prêteurs. Le crédit s'est développé en France à partir de cette vision de l'emploi et de l'intégration sociale. Quand le salariat s'effrite, les banques ont deux types de réactions : d'une part, limiter leurs prêts à ceux qui répondent aux conditions d'emploi et de revenu « traditionnelles » du marché du crédit, c'est notamment ce qui se passe pour le crédit immobilier, dont les modes d'octroi sont fondés sur un calcul de risque qui est une mesure de l'intégration sociale (Lazarus, 2009) ; d'autre part, trouver des moyens de prêter à des personnes en situation d'emploi plus « atypique », par exemple aux intérimaires ou intermittents du spectacle, voire aux personnes tirant leurs revenus de l'économie informelle (Ossandón, 2014). Toutefois, les banques françaises n'utilisent pas un système développé aux États-Unis qui consiste à attribuer un score propre à chaque emprunteur et partagé par tous les acteurs financiers (Lazarus, 2012) et qui est fondé sur son historique de remboursement. Comparer le système français au système de score comportemental américain permet une fois de plus de montrer à quel point le système de crédit est encastré dans un système social. Le système de crédit français reste fondé sur une conception statique de l'intégration sociale qui a pu être décrite par ailleurs dans d'autres domaines, comme l'éducation par exemple (Van de Velde, 2008).

Conclusion

La sociologie du crédit et de l'endettement ne se résume pas à une sociologie du « Keeping up with the Joneses », elle n'analyse pas seulement le rôle du crédit dans la course à la consommation. L'article a montré à quel point l'objet crédit a été diversement appréhendé par les sociologues, et ce, en raison de l'évolution de la place qu'a prise le crédit dans la société, mais aussi en lien avec l'évolution de la sociologie économique elle-même.

Par-delà leur diversité, le dénominateur commun des travaux sur le crédit réside dans l'accord sur le fait qu'aucune société ne passe d'un état « d'innocence financière » pour les individus à une obligation de raisonner dans des termes imposés exclusivement par la finance de marché et ses outils. Si ce point mérite d'être souligné, c'est qu'un corpus croissant de recherches issues des Études Sociales de la Finance, rassemblées sous le label « financiarisation de la vie quotidienne » tend vers l'idée contraire. Ces recherches, souvent d'inspiration foucauldienne, entendent montrer que le mouvement relativement récent de financiarisation des économies crée des individus entrepreneurs d'eux-mêmes, lesquels se caractérisent par une transformation radicale de leur subjectivité. L'endettement est alors l'un des vecteurs historiques principaux de cette transformation, permettant de discipliner, jour après jour, les individus devenus « financial subjects » (Pellandini-Simányi *et al.*, 2015). On le perçoit en lisant le rapport de 1963, les produits financiers ne viennent pas de faire leur entrée récente dans la boîte à outils des ménages. En outre, ces outils financiers pour être utilisés nécessitent d'être domestiqués par ceux qui les utilisent (Deville, Lazarus, Luzzi, 2016), y compris si cette domestication est orchestrée par les prêteurs et les pouvoirs publics. Cette approche nuance une vision de la financiarisation de la vie quotidienne qui peut à l'extrême devenir fonctionnaliste.

¹² <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/174000528/index.shtml>, consulté le 6 avril 2018

Plus largement, lire ce texte de 1963 avec les yeux de sociologues économistes plus de cinquante ans plus tard nous invite à réfléchir à ce que le travail sociologique sur le crédit peut apporter.

Le crédit n'est jamais un objet « en soi », mais il est une porte d'entrée vers des questions sociologiques plus larges. La première est celle de l'emploi. En effet, la démonstration a largement été faite, aux États-Unis comme en France, que le crédit n'a pu s'industrialiser qu'à partir du moment où les emprunteurs disposaient d'emplois salariés stables, permettant de mettre en place des plans de remboursement mensuels adossés à des revenus anticipés, y compris sur plusieurs décennies. En ce sens, le crédit est un observatoire de l'effritement contemporain du salariat. Ainsi, le rapport de 1963 n'évoque jamais la potentielle instabilité du travail, quand les travaux contemporains soulignent la façon dont les prêteurs, les emprunteurs, mais aussi les institutions comme la procédure de surendettement, s'appliquent à combler la distance entre un modèle de crédit associé au salariat stable et un marché de l'emploi devenu incertain.

Un deuxième enjeu sociologique des études sur le crédit, qui découle du premier, est la façon dont celui-ci aide à percevoir le lien entre l'insertion dans la production et l'insertion dans la consommation. Si la sociologie française a davantage étudié la domination au sein de la production, la sociologie états-unienne du crédit, a permis de faire apparaître l'exploitation du consommateur, qui, même si elle lui est liée, peut être traitée indépendamment de celle du travailleur. Or, percevoir la domination sociale au sein de la consommation permet de politiser ce domaine d'étude et de montrer l'ampleur des enjeux qu'il recèle, qui vont de ce que Gilles Laferté nomme l'identification économique jusqu'à celle de l'intégration au sens durkheimien.

De même, l'analyse socio-technique du crédit, qui, comme nous l'avons dit, est l'un des éléments les plus contemporains des travaux sur le sujet, prend sens à la lumière du rapport de 1963, en montrant qu'il ne s'agit pas d'un exercice de virtuosité rhétorique destiné à combiner les sciences sociales avec des objets parfois très complexes comme peuvent l'être des algorithmes de scoring, mais qu'il s'agit bien d'un moyen d'entrer dans une compréhension fine des modèles sociaux au nom desquels ces outils techniques sont élaborés, qui deviennent eux-mêmes performatifs et renforcent l'évidence partagée de ces modèles.

Enfin, la mise en regard de ce document avec les travaux contemporains sur le crédit nous interroge sur l'évolution de la pratique sociologique. Le ton du rapport, de par ses conditions d'écriture, propose une sociologie moins « sérieuse » que beaucoup de textes académiques (y compris des mêmes auteurs), ou plutôt une sociologie faite avec sérieux, mais en ne rejetant pas l'amusement potentiel. Il invite à ne pas oublier le plaisir que peut receler un travail d'enquête et d'analyse.

Références

- Aalbers M.B. (2012), *Subprime Cities: the Political Economy of Mortgage Markets*, Wiley, Somerset.
- Aglietta M., Brender A. (1984), *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, 274 p.
- Alexandre O. (2010), Une sociologie de l'émancipation est-elle possible ? À propos de de la critique de Luc Boltanski, *Raisons politiques*, n° 39, pp. 151–161.
- Amiot M. (1986), *Contre l'État, les sociologues : éléments pour une histoire de la sociologie urbaine en France, 1900-1980*, Recherches d'histoire et de sciences sociales, Studies in history and the social sciences, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, Paris.
- Blavier P. (2017), *Les manifestations socio-économiques du chômage de masse et les réaménagements des budgets de ménage pour y faire face. Le cas de la Grande Récession espagnole (2008-2015)*, Thèse de doctorat EHESS.

- Blic D de., Lemieux C., (2005), Le scandale comme épreuve. Éléments de sociologie pragmatique, *Politix*, n° 71, p. 9–38.
- Boltanski L. (1982), *Les cadres: la formation d'un groupe social*, Le Sens commun, Éditions de Minuit, Paris.
- Boltanski L. (2008), *Rendre la réalité inacceptable: à propos de "la production de l'idéologie dominante."* Demopolis, Paris.
- Boltanski L. (2009), *De la critique: précis de sociologie de l'émancipation*, NRF Essais, Gallimard, Paris.
- Boltanski L. (2012), *Énigmes et complots : une enquête à propos d'enquêtes*, NRF essais, Gallimard, Paris.
- Boltanski L., Chiapello È. (2011), *Le nouvel esprit du capitalisme*, TEL, Gallimard, Paris.
- Boltanski L., Esquerre A. (2017), *Enrichissement: une critique de la marchandise*, NRF essais, Gallimard, Paris.
- Bourdieu P. (1963), « La société traditionnelle ; attitude à l'égard du temps et conduite économique », *Sociologie du travail*, n°1, p. 24-44.
- Bourdieu P. (1977), *Algérie 60 : structures économiques et structures temporelles*, Grands documents, Éditions de Minuit, Paris.
- Bourdieu P. (1979), *La distinction : critique sociale du jugement*, Le Sens commun, Éditions de Minuit, Paris.
- Bourdieu P., (1990), Un signe des temps. *Actes de recherche en sciences sociales*, n° 81–82, p. 2–5.
- Bourdieu P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Collection "Liber", Seuil, Paris.
- Bourdieu P. (2002), *La noblesse d'État : grandes écoles et esprit de corps*, Le sens commun, Les Éd. de Minuit, Paris.
- Bourdieu P. (2003), *Un art moyen : essai sur les usages sociaux de la photographie*, Repr. ed, Le sens commun, Les Éd. de minuit, Paris.
- Bourdieu P., Boltanski L., Chamboderon J.-C. (non publié), *La banque et sa clientèle : éléments d'une sociologie du crédit*, Paris, Centre de Sociologie Européenne.
- Bourdieu P., Bouhedja S., Givry C. (1990), Un contrat sous contrainte, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 81, p. 34–51.
- Bourdieu P., Saint Martin M. de (1978), Le patronat, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 20, p. 3–82.
- Bourdieu P., Saint Martin M. de (1990), Le sens de la propriété : La genèse sociale des systèmes de préférences, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 81, p. 52–64.
- Burawoy M. (2012), Manufacturing Consent revisité, *La Nouvelle Revue du Travail*.
- Carruthers B.G., Cohen B. (2010), Noter le crédit : classification et cognition aux États-Unis, *Genèses*, n° 79, p. 48–73.
- Carruthers B.G., Stinchcombe A.L. (1999), The social structure of liquidity: Flexibility, markets, and states, *Theory and Society*, n° 28, p. 353 – 382.
- Castel R. (2003), *L'insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé ?* Le Seuil, La République des Idées, Paris.

- Castel R. (2007), *Les métamorphoses de la question sociale : une chronique du salariat*, Impr. ed, Collection Folio/Essais, Gallimard, Paris, 349 p.
- Chatriot A. (2006), Protéger le consommateur contre lui-même. La régulation du crédit à la consommation, Vingtième Siècle, *Revue d'histoire*, n° 91, p. 95–109.
- Chaubet F. (2012), Michel Crozier et le CSO, un entrepreneur sociologique de la réforme de l'État (début des années 1950-fin des années 1970), *Revue historique*, n° 663, p. 659–681.
- Cochoy F. (Ed.) (2012), *Du lien marchand, comment le marché fait société: essai(s) de sociologie économique relationniste*, Socio-logiques, Presses universitaires du Mirail, Toulouse.
- Coffinet J., Jadeau C. (2015), 'Crédits À La Consommation : Tendances Récentes et Profil Des Emprunteurs', *Bulletin de la banque de France*, p. 21–33.
- Cohen L. (2004), A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America, *Journal of Consumer Research*, n° 31, p. 236–239.
- Collet A. (2012), Montreuil, « le 21e arrondissement de Paris » ?. La gentrification ou la fabrication d'un quartier ancien de centre-ville, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 195, p. 12–37.
- Convert B., Heilbron J. (2005), La réinvention américaine de la sociologie économique, *L'Année sociologique*, n° 55, p. 329–364.
- Culturello P., Godard F. (1982), *Familles mobilisées. Accessions à la propriété du logement et notion de l'effort des ménages*, Paris, Ministère de l'urbanisme et du logement.
- Deville J. (2015), Lived economies of default: consumer credit, debt collection and the capture of affect, Abingdon: Routledge, *Social Anthropology*, n°24, p. 115–117.
- Deville J., Lazarus J., Luzzi M., Ossandon J. (2016), *Domesticizing financial economies, Studying finance in between market devices, everyday calculation and government, communication orale*, Annual Conference de la Society for Advanced Socio-Economics, Berkeley, USA.
- Ducourant H., (2009a), Le crédit revolving, un succès populaire. Ou l'invention de l'endettement permanent ?, *Sociétés contemporaines*, n° 76, p. 41–65.
- Ducourant H., (2009b), *Du crédit à la consommation à la consommation de crédits. Autonomisation d'une activité économique*, Thèse de doctorat.
- Ducourant H., (2012), Crédit à la consommation et endettement des individus : des idées reçues et des outils pour les combattre. Introduction au dossier, *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9, p. 11–21.
- Ducourant H. (2014), Why do the poor pay more their credit? A French case study, in Guérin I., Morvant Roux S., Villarreal M., *Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*, Routledge, 16 p.
- Ducourant H. (2017), « Combien il vous faudrait, Madame ? » Le crédit revolving par téléphone, in Lechien, M.-H., Neyrat, F., Richard, A. (dir.), *Sociologie de la relation de clientèle*, Presses Universitaires de Limoges.
- Ducourant H., Eloire F., (2014), Entretien avec Monique de Saint Martin, *Revue Française de Socio-Économie*, n° 13,(1), p. 191-201.
- Dufy C., Weber F. (2009), *L'ethnographie économique*, Thèse de doctorat.
- Effosse S. (2010), Pour ou contre le crédit à la consommation ? Développement et réglementation du crédit à la consommation en France dans les années 1950 et 1960, *Entreprises et histoire*, n° 59, p. 68–79.

- Effosse S. (2013), *L'invention du logement aidé en France L'immobilier au temps des Trente Glorieuses*, Institut de la gestion publique et du développement économique, Vincennes.
- Effosse S. (2014), *Le crédit à la consommation en France, 1947-1965 : de la stigmatisation à la réglementation*, Collection "Histoire économique et financière de la France". Série Études générales. Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris.
- Fligstein N., Hastings O.P. Goldstein A. (2017), Keeping up with the Joneses: How Households Fared in the Era of High Income Inequality and the Housing Price Bubble, 1999–2007, *Socius: Sociological Research for a Dynamic World* 3.
- Fouchier J. de (1989), *La banque et la vie*, Editions O. Jacob, Paris.
- Fourcade M., Healy K. (2013), Classification situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society*, n° 38, p. 559–572.
- Garcia-Parpet M. (2014), Marché, rationalité et faits sociaux totaux : Pierre Bourdieu et l'économie. *Revue Française de Socio-Économie*, n° 3, (1), p. 107-127.
- Gayon V., Lemoine B. (2013), Pédagogie économique, *Genèses*, n° 93, p. 2–7.
- Geertz C., (1996), *After the fact: two countries, four decades, one anthropologist*, 3. printing. ed, The Jerusalem-Harvard lectures, Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- Godechot O. (2016), Introduction : Ce que la finance fabrique, in I. Chambost, M. Lenglet, Y. Tadjeddine (Dir.), « La fabrique de la finance. Pour une approche interdisciplinaire ». Presses universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq.
- Goetze R., Effosse S. (2007), *Entretiens avec Roger Goetze: un financier bâtisseur, 1957 - 1988 ; mémoire, Histoire économique et financière de la France*, Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, Paris.
- Grémion P. (2016), L'Atelier Saint-Hilaire (1962-1975), *Entreprises et histoire*, n° 84, p. 11–28.
- Guseva A. (2010), Incertitude et complémentarité : le marché des cartes de crédit en Russie. *Genèses*, n° 79, p. 74–96.
- Halbwachs M., Baudelot C. (2011), *Le destin de la classe ouvrière*, Le lien social. Presses Univ. de France, Paris.
- Han C. (2012), *Life in Debt Times of Care and Violence in Neoliberal Chile*, Berkeley: University of California Press, 298 p.
- James D. (2015), *Money from nothing: indebtedness and aspiration in South Africa*. Stanford, University Press, Stanford, California.
- Lacan L. (2013), *L'argent des crédits : recours au crédit à la consommation, contraintes et pratiques de remboursement de petits fonctionnaires entre les années 1980 et les années 2000*, Thèse de doctorat.
- Lacan L. (2015), La dette des ménages comme solution ? *Regards croisés sur l'économie*, n° 17, p. 26–38.
- Laferté G. (2010a), De l'interconnaissance sociale à l'identification économique : vers une histoire et une sociologie comparées de la transaction à crédit, *Genèses*, n° 79, p. 135–149.
- Laferté G. (2010b), L'identification économique, *Genèses*, n° 79, p. 2–5.
- Lambert A. (2015), *Tous propriétaires : l'envers du décor pavillonnaire*, Liber, Seuil, Paris.
- Lazarus J. (2006), Les pauvres et la consommation. Vingtième Siècle, *Revue d'histoire*, n° 91, p. 137–152.

- Lazarus J. (2009), L'épreuve du crédit, *Sociétés contemporaines*, n° 76, p. 17–39.
- Lazarus J. (2012), Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du scoring, *Raisons politiques*, n° 48, p. 103–118.
- Lazarus J. (2013), De l'aide à la responsabilisation. L'espace social de l'éducation financière en France, *Genèses*, n° 93, p. 76–97.
- Lazarus J., Luzzi M. (2015), Les pratiques monétaires des ménages au prisme de la financiarisation, *Critique internationale*, n° 69, p. 9–19.
- Lazarus J., Lacan L. (2018), Toward a relational sociology of credit: an exploration of the French literature, *Socio-Economic Review*.
- Lazzarato M. (2011), *La fabrique de l'homme endetté : essai sur la condition néolibérale*, Amsterdam, Paris.
- Leyshon A., Thrift N. (1999), Lists come alive: electronic systems of knowledge and the rise of credit-scoring in retail banking, *Economy and Society*, n° 28, p. 434–466.
- MacKenzie D. (2011), The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge, *American Journal of Sociology*, n° 116, p. 1778–1841.
- Moulévrier P. (2012), Les structures sociales du marché bancaire en France, *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9, p. 23–41.
- Ossandón J. (2012), Quand le crédit à la consommation classe les gens et les choses. Une revue de littérature et un programme de recherche, *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9, p. 83–100.
- Ossandón J. (2014), Sowing consumers in the garden of mass retailing in Chile. *Consumption Markets & Culture*, n° 17, p. 429–447.
- Pellandini-Simanyi L., Hammer F., Varga Z. (2015), The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance? How mortgages engage with borrowers' temporal horizons, relationships and rationality in Hungary, *Journal of Cultural Studies*, vol. 29, p. 5–6.
- Pasquali P. (2012), Deux sociologues en banlieue. L'enquête sur les grands ensembles de Jean-Claude Chamboredon et Madeleine Lemaire (1966-1970), *Genèses*, n° 87, p. 113–135.
- Perrin-Heredia A. (2013), Le « choix » en économie. Le cas des consommateurs pauvres. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 199, p. 46–67.
- Perrin-Heredia A. (2016), Chapitre 10 / L'accompagnement budgétaire. Un instrument ambivalent du gouvernement des conduites économiques domestiques. In Sophie Dubuisson-Quellier, Gouverner les conduites, Académique, *Cairn.info*, p. 365–398.
- Plot S. (2009), Du flambeur à la victime ? Vers une problématisation consensuelle du surendettement, *Sociétés contemporaines*, n° 76, p. 67–93.
- Poon M. (2007), Scorecards as Devices for Consumer Credit: The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated, *The Sociological Review*, n° 55, p. 284–306.
- Ramsay I. (2017), *Personal Insolvency in the 21st Century*. À comparative analysis of US and Europe, Oxford, Hart Publishing.
- Rona-Tas A., Guseva A. (2014), *Plastic money: constructing markets for credit cards in eight postcommunist countries*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Roux X. (2009), 26. Les professionnels de la vente dans les banques : conseillers en vitrine, commerciaux en coulisses ? Sociologie des groupes professionnels, *Recherches*, p. 310–320.

Rugh J.S., Massey D.S. (2010), Racial Segregation and the American Foreclosure Crisis, *American Sociological Review*, n°75, p. 629–651.

Saint Martin M. de (1993), *L'espace de la noblesse*, Collection Leçons de choses. Editions Métailié : Diffusion Seuil, Paris.

Stiglitz J.E., Weiss A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *The American Economic Review*, n° 71, p. 393–410.

Swedberg R. (2011), The Economic Sociologies of Pierre Bourdieu, *Cultural sociology*, Vol. 5, Issue 1, p. 67-82.

Topalov C. (1987), *Le logement en France: histoire d'une marchandise impossible*. Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris.

Velde C.V. de (2008), *Devenir adulte: sociologie comparée de la jeunesse en Europe*, 1re éd. ed, Le lien social. Presses universitaires de France, Paris.

Zunz O. (1998.), *Why the American Century ?*, University of Chicago Press, 254 p.