

# UN SYSTÈME D'AGENTS ÉCONOMIQUES : LA PROMOTION IMMOBILIÈRE \*

par Christian TOPALOV

**L**ES représentations communes des « milieux de décision » s'accordent au moins sur un point avec les théories de la décision les plus sophistiquées : le fétichisme de l'acteur<sup>1</sup>. Cette prénotion ancrée dans la pratique quotidienne des agents capitalistes et appuyée sur des mètres cubes de littérature marginaliste, produit au moins deux effets idéologiques : d'une part elle renvoie hors du champ de la théorie la définition même de l'acteur — c'est-à-dire les rapports sociaux dont la genèse et la reproduction fondent son existence<sup>2</sup> ; d'autre part, et du même coup, elle autonomise un ordre de phénomènes, les rapports entre acteurs, le champ où se déterminent et se confrontent leurs objec-

---

\* Ce texte constitue la conclusion d'un ouvrage à paraître aux Editions Mouton : *La promotion immobilière. Contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*.

1. Fétichisme grossier dans l' « orientation rationaliste classique », savant et raffiné dans la sociologie des organisations. Cf. Catherine Grémion : « Vers une nouvelle théorie de la décision ? » *Sociologie du travail*, XI, 4, octobre-décembre 1969, pp. 463-471.

2. L'effort de dépassement de la sociologie des organisations commence par une « déduction objective » de l'acteur. Ainsi lorsque H. Jamous montre que certains groupes marginaux dans un système auto-entretenu sont conduits à exprimer une « demande sociale » extérieure au système pour voir leurs propres revendications aboutir, il introduit dans le « jeu stratégique » une dimension qui fait disparaître son autonomie. Cf. Haroun Jamous : *Sociologie de la décision. La réforme des études médicales et des structures hospitalières*. C.N.R.S., Paris, 1969, 257 p.

