

***The Labor of Luck. Casino Capitalism in the United States and South Africa*, J.J. Sallaz. University of California Press, Berkeley (2009). 344 pp.**

L'industrie des jeux de hasard est une industrie importante d'un point de vue économique et social. En 2000, son chiffre d'affaire à l'échelle mondiale était de 300 milliards de dollars. Aujourd'hui, les États-Unis comptent plus d'employés dans les casinos que dans l'industrie automobile, alors que la moitié de la population adulte des pays industrialisés participe aux jeux de hasard dont la majorité aux loteries. Malgré l'importance du phénomène, les sciences sociales lui ont accordé peu d'attention. On ne peut que conjecturer sur les raisons de cette situation. Peut-être parce que l'industrie des jeux de hasard est considérée comme moralement douteuse ou parce que les casinos sont associés au divertissement plutôt qu'au monde du travail.

Dans un tel contexte, le livre sur l'industrie des casinos, publié par le sociologue américain Jeffrey J. Sallaz, trouve toute sa pertinence. L'étude de Jeffrey J. Sallaz est un traité comparatif sur l'organisation des conditions de travail dans deux grands casinos à Las Vegas et dans la province de Gauteng en Afrique du Sud. L'auteur utilise des méthodes ethnographiques et historiques. Pour mener à bien ce projet, il a suivi une formation de croupier à Las Vegas et a ensuite travaillé comme tel pendant quelques mois dans un casino américain et dans un casino du même modèle en Afrique du Sud. Le jeu sur lequel Jeffrey J. Sallaz s'est concentré est le Black Jack. Le but de son étude est de comprendre l'organisation du travail dans les casinos et d'expliquer les différences profondes entre les deux lieux qu'il compare, malgré leur activité identique.

Le livre consiste en deux parties principales. Dans la première partie, Jeffrey J. Sallaz analyse l'organisation du travail de croupier. Dans un casino, les croupiers sont des acteurs centraux : ceux qui assurent le service directement auprès des clients. On pourrait penser que l'activité du croupier est complètement mécanique, mais l'auteur montre que c'est faux. Les croupiers peuvent aider les joueurs en leur donnant des tuyaux, ils peuvent également changer les probabilités, par exemple, en mélangeant les cartes plus tôt. Ces manœuvres peuvent attirer les joueurs, mais elles comprennent aussi un risque pour le casino qui risque de perdre de l'argent et pour les croupiers eux-mêmes. Si ces derniers donnent l'impression de pouvoir influencer les résultats, les joueurs peuvent les rendre responsables de leurs gains mais aussi de leurs pertes.

Dans son étude, Jeffrey J. Sallaz a identifié deux solutions très différentes à ces problèmes dans les deux pays investigués. Aux États-Unis, la direction a établi un « régime hégémonique de service ». Cela signifie que le management accepte l'autonomie du croupier dans certaines limites. Le contrôle du comportement existe mais est limité. Il est, par exemple, plus strict pour les tables où les mises sont très importantes et où le casino peut perdre plus d'argent. Un aspect important de cette politique est l'autorisation pour les croupiers de garder les pourboires. En Afrique du Sud, en revanche, la politique est celle d'un contrôle maximum des croupiers. Jeffrey J. Sallaz utilise le terme foucauldien de « *panopticum* » pour décrire le « régime despotique de service » qui caractérise le casino d'Afrique du Sud. L'idée principale de ce système est un contrôle total des croupiers. Ceux-ci sont observés pratiquement en permanence par des caméras de surveillance. Ils doivent montrer leurs mains aux caméras beaucoup plus fréquemment que dans le casino américain, ils n'ont pas le droit de garder les pourboires et doivent porter un micro afin que les conversations avec les clients puissent être écoutées. En bref, le casino d'Afrique du Sud a institutionnalisé un régime de contrôle total où les travailleurs perdent toute marge de manœuvre.

La différenciation de ces deux régimes d'organisation du travail est déjà un résultat très intéressant. Dans la deuxième partie du livre, Jeffrey J. Sallaz propose en outre une explication aux

différences observées ; c'est là la contribution la plus importante du livre. Il y raconte l'histoire de l'industrie du casino dans les deux pays et montre que les origines des casinos aux États-Unis et en Afrique du Sud ont beaucoup de points communs, avec pendant un temps une organisation du travail des croupiers très similaire. Jusqu'à la fin du régime de l'*apartheid*, les casinos en Afrique du Sud étaient aussi organisés sous le système hégémonique. Mais pourquoi ce système a-t-il changé en Afrique du Sud tandis qu'il est resté stable aux États-Unis ?

Pour Jeffrey J. Sallaz, l'explication réside dans le changement de facteurs au niveau macro et plus particulièrement dans l'introduction de nouvelles institutions de régulation du marché du travail. Aux États-Unis, les réformes politiques depuis les années 1970 ont affecté les structures de propriété de l'industrie du jeu. Las Vegas a été épuré de l'influence de la Mafia ; aujourd'hui ce sont les grandes chaînes hôtelières qui sont les propriétaires des casinos. En même temps, les casinos aux États-Unis ont réussi à garder leur autonomie au niveau de leur politique de travail. Même si les lois de l'« *Affirmative Action* » ont transformé le marché du travail aux États-Unis, les casinos ont trouvé des moyens de les contourner et de garder un système néolibéral. Cela permet aux entreprises de continuer une politique d'emploi des croupiers fondée sur la construction d'un réseau de confiance. Le régime hégémonique a donc pu continuer — un régime sans protection des salaires, mais avec une certaine autonomie dans les conditions de travail.

En Afrique du Sud, en revanche, les structures de propriété de l'industrie ont survécu au changement du régime de l'*apartheid*. Mais les propriétaires ont perdu leur autonomie au niveau de la réglementation du travail. De nouvelles régulations exigent l'emploi prioritaire des groupes discriminés pendant l'*apartheid*. Les concessions pour les casinos sont ainsi soumises à des conditions portant sur l'emploi de personnes noires habitant dans les environs du casino. En conséquence, la composition de la structure socio-démographique des croupiers a profondément changé. Les propriétaires et les cadres ne font plus confiance à leurs salariés et ont établi un système de contrôle total. Ce sont dès lors les spécificités des structures institutionnelles et de l'histoire socio-économique qui expliquent les régimes différenciés d'organisation du travail des croupiers.

Le livre de Jeffrey J. Sallaz est un très bon livre sur un sujet clairement sous investi en sociologie. L'argument est présenté de façon claire et fondé sur une recherche empirique détaillée. Malgré mon jugement très positif, je souhaite faire une remarque sur deux points que l'auteur aurait pu approfondir. Le premier est la situation sociale des travailleurs dans deux régimes qui ne prévoient pratiquement aucune protection. L'analyse de Jeffrey J. Sallaz est concentrée sur l'organisation du travail et l'interaction entre les différents groupes d'acteurs, mais le lecteur n'apprend presque rien sur la vie des salariés à l'extérieur du casino. Le deuxième point se rapporte au rôle des facteurs culturels. Jeffrey J. Sallaz fait sur ce point une observation très intéressante : les joueurs de Black Jack aux États-Unis jouent de façon individuelle contre le croupier. En Afrique du Sud, les différents joueurs à une table pensent qu'ils sont un groupe qui joue ensemble contre le croupier. Cela signifie que l'identité d'un jeu dépend non seulement de ses règles, mais aussi du contexte culturel des joueurs.

Il me semble que l'apport principal du livre de Jeffrey J. Sallaz réside dans la connexion qu'il établit entre le niveau micro de la première partie et le niveau macro de la deuxième partie. La description du travail des croupiers, des interactions entre les joueurs et les croupiers, entre les croupiers et leurs *managers* révèle une remarquable capacité analytique. Mais l'auteur ne s'en tient pas là. Il démontre dans un deuxième temps, en quoi une étude ethnographique gagne à ne pas se limiter aux interactions concrètes et à intégrer une analyse de la structure macro comme facteur explicatif du micro. Même pour les chercheurs qui n'ont pas d'intérêt direct pour les

casinos, le livre de Jeffrey J. Sallaz est un très bon modèle sur la façon de faire une recherche ethnographique comparative qui connecte les niveaux micro et macro.

Jens Beckert

Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Paulstr. 3, 50676 Köln, Allemagne

Adresse e-mail : beckert@mpifg.de

doi:10.1016/j.soctra.2012.03.017

Traité de sociologie économique, P. Steiner, F. Vatin (Eds.). Puf, Paris (2009). 800 pp.

Philippe Steiner et François Vatin nous livrent le premier véritable traité de sociologie économique de langue française. Cet ouvrage collectif réunit une vingtaine de contributions exclusivement franco-françaises. Il vise principalement à établir la pertinence d'une analyse des faits économiques à la lumière de la tradition sociologique, à commencer par celle des fondateurs (Émile Durkheim, Marcel Mauss, François Simiand), en dialogue avec « la science économique elle-même ». Ce qui est nouveau par ailleurs, c'est la volonté de s'attaquer au noyau dur de l'économie que sont la monnaie et le marché, y compris le marché financier pour questionner les postulats et les conclusions de la théorie économique standard en vue de proposer de nouvelles connaissances.

Outre l'excellent premier chapitre des deux co-éditeurs, « Sociologie et économie en France depuis 1945 », l'ouvrage collectif comprend cinq grandes parties regroupant chacune entre trois et cinq chapitres. La première partie porte sur le fait économique comme fait social, à partir des principaux courants de pensée de la sociologie économique, soit la théorie de la régulation (Robert Boyer), l'économie des conventions (François Eymard-Duvernay), l'anti-utilitarisme et le paradigme du don (Alain Caillé), l'économie des singularités (Lucien Karpik) et la sociologie économique de la monnaie (André Orléan). La seconde partie traite des représentations économiques : la formation des économistes et l'ordre symbolique marchand (Frédéric Lebaron), la performativité des sciences économiques (Fabian Muniesa et Michel Callon), la gestion comme technique économique (Eve Chapiello et Patrick Gilbert) et le calcul économique ordinaire (Florence Weber). La troisième partie porte sur la construction sociale des marchés en prenant successivement en considération les services aux personnes à partir des associations (Jean-Louis Laville), l'internet comme espace où cohabitent non-marchand et marchand (Patrice Flichy) et la marchandisation de l'humain et de la personne (Philippe Steiner). La quatrième partie concerne la concurrence comme relation sociale, soit la coopération entre concurrents (Emmanuel Lazega), les entrepreneurs (Pierre-Paul Zalio) et les marchés financiers (Olivier Godechot). Enfin, la dernière partie s'intéresse à l'économie comme pratique ordinaire, soit les usages de l'argent et les pratiques monétaires (Jérôme Blanc), les mesures du travail dans la production de la valeur (Alexandra Bidet et François Vatin) et la consommation (Sophie Dubuisson-Quellier).

Pour ces divers chapitres, les auteurs procèdent en trois temps : d'abord, une présentation de l'objet selon une problématique bien définie, ensuite une synthèse des recherches réalisées jusqu'ici et enfin une proposition de chantiers à entreprendre. À défaut d'une présentation de tous ces chapitres, nous proposons quelques éléments de synthèse à partir de trois thématiques, soit 1) la contribution de la sociologie économique à la compréhension de l'économie et 2) du marché pour terminer sur 3) la notion d'encastrement social.

1) La sociologie économique de la monnaie permet d'entrevoir comment la sociologie peut fournir une autre compréhension de l'économie. Ainsi, Jérôme Blanc distingue l'argent (doué de