

**Daniel Beunza, *Taking the Floor. Models, Morals, and Management in a Wall Street Trading Room*, Princeton, Princeton University Press, 2019, 344 p.**

Au cours des vingt dernières années, Daniel Beunza est devenu l'un des auteurs les plus actifs des *Social Studies of Finance*. Formé en école de commerce, il a importé dans ce courant de recherche certaines problématiques de management, tout en imprégnant ses propres travaux des thématiques « STS » qui y dominent. En témoignent les deux ambitions qui traversent ce premier ouvrage : évaluer d'une part la qualité du manager de la salle de marché étudiée, et d'autre part rendre compte de l'impact de l'utilisation de modèles sur la moralité du comportement des traders. Empruntant largement au style narratif du carnet de terrain, ce livre entend apporter des éléments de réponse à ces deux questions à partir d'observations et d'entretiens avec des acteurs financiers rencontrés à New York entre 1999 et 2015. En prélude, D. Beunza situe sa thèse par rapport à la littérature scientifique existante : l'enjeu principal de son ouvrage est d'enrichir les *Social Studies of Finance* des réflexions sur la moralité qui caractérisaient les travaux pionniers de sociologie économique<sup>1</sup>. À cette fin, il relate son expérience de terrain révélant certains effets pervers de l'usage de modèles en salle de marché (chapitres 2 à 7), puis mobilise des entretiens plus récents avec les mêmes acteurs pour dégager des stratégies managériales permettant de contrer ces effets (chapitres 8 à 13).

Dans la première partie de l'ouvrage, l'auteur restitue son travail ethnographique, de la négociation de son accès au terrain en septembre 1999 à son départ de celui-ci en mai 2003. À travers le récit de ses rencontres avec différents acteurs financiers, il nous plonge au cœur d'une salle de marché spécialisée en « dérivés actions »<sup>2</sup> d'une banque multinationale. En exposant en détails sa propre démarche de recherche (jusqu'au lieu où il retranscrit ses notes), il nous met également – et surtout – dans sa peau. Ainsi D. Beunza rencontre-t-il d'abord Bob, le manager de la salle, dont les astuces pour favoriser le partage d'informations entre traders (comme installer un tableau blanc au centre de la salle) le fascinent : « *la compréhension de Bob de la complexité de la motivation humaine apparaît clairement dans son approche pour promouvoir la collaboration entre les desks* » [p. 53]. Il discute ensuite avec deux traders, Todd et Max, dont il relève la réflexivité dans l'usage des modèles : le premier, « arbitragiste statistique »<sup>3</sup>, tempère les prises de position de l'algorithme en fonction des informations circulant dans la salle, tandis que le second, « arbitragiste de fusions »<sup>4</sup>, mobilise un modèle pour saisir la probabilité de fusion estimée *par les concurrents* (la « probabilité implicite »). Enfin, l'auteur échange avec Lewis, un *risk manager*, qui lui fait réaliser que la délégation de

---

1 D. Beunza renvoie en particulier à l'ouvrage de Mitchel Abolafia (1996), *Making markets. Opportunism and restraint on Wall Street*, Cambridge, Harvard University Press.

2 Un dérivé action (*equity derivative*) est un produit financier dont la valeur dépend d'une action sous-jacente (par exemple une option sur l'action Total). Par extension, une salle « dérivés actions » peut s'occuper d'autres opérations impliquant indirectement une action, comme l'arbitrage de fusions ou statistique (voir notes 3 et 4).

3 L'arbitrage statistique vise à profiter de petites déviations de prix par rapport à des régularités statistiques constatées (par exemple les prix d'actions d'entreprises d'un même secteur tendant à être corrélés, il peut être avantageux de profiter d'un « retard d'ajustement » si le prix d'une action d'un secteur haussier n'a pas encore augmenté).

4 L'arbitrage de fusions vise à profiter de l'écart de prix entre les actions d'entreprises qui pourraient fusionner.

la gestion du risque à une modélisation imparfaite peut entraîner une déresponsabilisation des traders et managers.

Dans la seconde partie, D. Beunza dégage des matériaux ethnographiques exposés (complétés par des entretiens avec les mêmes acteurs réalisés entre 2005 et 2015), trois propositions théoriques. Premièrement, sur base de son observation de l'organisation de la salle en différents *desks*, il avance le concept de *spirale performative* pour désigner le processus par lequel l'usage de nouveaux modèles met au jour – voire, génère – de nouvelles propriétés de produits financiers (rentabilité moyenne, variance, corrélation avec le marché, ...) qui, elles-mêmes, favorisent l'apparition de nouveaux modèles, et ainsi de suite. Deuxièmement, D. Beunza voit dans le modèle utilisé par Max pour déduire une « probabilité implicite » de fusion un phénomène de *résonance* : si tous les traders appuient leur jugement sur ce dispositif qui ne fait qu'exprimer l'opinion collective, le risque de crise est amplifié. Ce concept offre ainsi une voie alternative, plus réaliste, à deux autres explications usuelles des crises financières : « *alors que les comptes rendus existants des catastrophes financières présentent souvent les investisseurs comme des utilisateurs naïfs de modèles ou des lemmings imitateurs sans cervelle, le concept de résonance que je propose explique les catastrophes d'arbitrage sans avoir besoin de telles caractérisations et décrit des arbitragistes qui sont réfléchis et équipés technologiquement* » [p. 185]. Troisièmement, dans le but explicite de concilier sa vision positive de la salle de marché étudiée et la crise de 2008, l'auteur analyse un « mauvais cas », la salle de marché que Bob dirigeait avant d'en être viré ; le recours excessif au modèle y aurait favorisé un *désengagement moral* : « *l'effet combiné des modèles a eu un impact sur la stratégie d'entreprise de la banque, les valeurs auxquelles elle adhère, son mécanisme de contrôle, ses tactiques de vente et, finalement, sa position éthique* » [p. 241].

Dans la conclusion, D. Beunza identifie, en réponse à sa double question de départ, l'élément distinctif du management de Bob qui permet à sa salle de marché de ne pas sombrer dans le désengagement moral : le contrôle de proximité (*proximate control*), c'est-à-dire un management incarné, quasi charismatique, fondé sur des relations de familiarité construites dans la durée. Ce résultat final cautionne la critique selon laquelle cet ouvrage, contrairement à ses déclarations d'intention, constitue davantage une ethnographie managériale qu'une analyse socio-économique<sup>5</sup>. De fait, si le sociologue Donald MacKenzie<sup>6</sup> a raison de situer la recherche de terrain de D. Beunza dans le sillage des ethnographies des marchés financiers d'Olivier Godechot<sup>7</sup> et Caitlin Zaloom<sup>8</sup> (auxquelles il faudrait ajouter celle d'Ira Glick<sup>9</sup>), il convient de souligner ce qui sépare *Taking the Floor* de ces contributions pionnières : là où O. Godechot,

---

5 José Ossandón (2022), « What Does *Taking the Floor* Do? Commentary on Daniel Beunza's *Taking the Floor* », *Sociologica*, vol. 16, n° 1, p. 83-88.

6 Donald MacKenzie (2022), « Baboon Sociology? Commentary on Daniel Beunza's *Taking the Floor* », *Sociologica*, vol. 16, n° 1, p. 71-75.

7 Olivier Godechot (2001), *Les traders. Essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, La Découverte.

8 Caitlin Zaloom (2006), *Out of the pits. Traders and technology from Chicago to London*, Chicago, Chicago University Press.

9 Ira Glick (1957), *A social psychological study of futures trading*, Chicago, Thèse à l'Université de Chicago. Pour un relevé des apports de cette ethnographie aux *Social Studies of Finance* contemporaines, voir Tom Duterme (2022), « Ira Oscar Glick. At the crossroads of the sociologies of financial markets », *Finance and Society*, vol. 8, n° 1, p. 78-84.

C. Zaloom et I. Glick décryptent le fonctionnement des marchés en mobilisant – et recoupant !  
– leur observation participante, D. Beunza rend compte des défis managériaux d’une salle de  
marché en relayant l’opinion d’un informateur privilégié.

**Tom Duterme (CriDIS, UCLouvain)**

[tom.duterme@uclouvain.be](mailto:tom.duterme@uclouvain.be)