

EMBEDDEDNESS ET THÉORIE DE L'ENTREPRISE

Autour des travaux de Mark Granovetter

PAR ISABELLE HUAULT

Maître de Conférences - Université de Versailles - Saint-Quentin-en-Yvelines - Chercheur LAREG

L'entreprise

n'est pas qu'économique mais résulte aussi d'interactions concrètes entre acteurs réels, en liaison avec un environnement socio-politique singulier. Partant de ce postulat, Mark Granovetter s'attache à caractériser la manière dont les acteurs économiques construisent des alliances et mobilisent des ressources à travers des réseaux de contact.

Le concept d'embeddedness, qu'il développe alors, conduit à une plus grande prise en compte des processus socio-historiques, des caractéristiques spécifiques des entrepreneurs, des dynamiques de création et de transformation des formes institutionnelles et enrichit la théorie économique.

Les recherches de Mark Granovetter insistent sur l'idée selon laquelle les organisations économiques ne peuvent être analysées en termes strictement économiques mais doivent s'enrichir de questionnements plus larges, incluant les dimensions sociales : les formes organisationnelles, résultant d'interactions concrètes entre acteurs réels, en liaison avec un environnement socio-politique singulier. Dans l'ensemble des travaux de l'auteur sont prises en compte, d'une part, des dimensions des institutions économiques, « encastrées » dans des systèmes légaux, sociaux et politiques singuliers et, d'autre part, des processus historiques et de transformation des organisations.

Ses recherches les plus récentes s'articulent autour de quelques questions fondamentales qui soulignent bien l'intérêt de l'œuvre de Granovetter pour un enrichissement de la théorie de l'entreprise. Pourquoi observe-t-on des relations de nature coopérative entre les firmes ? Selon quelles modalités concrètes les entreprises et les groupes d'affaires (voir note 1 page 68) – business groups – se forment-ils ? Comment l'agrégation de firmes dans des réseaux sociaux plus ou moins cohérents est-elle rendue possible et quel type de structure en résulte-t-il ? Comment et pourquoi ce ne sont pas en tant qu'individus isolés, mais par groupes, que les entrepreneurs coopèrent

au sein de plus larges entités, telles qu'entreprises, industries et groupes interindustriels ? La problématique de Ronald Coase [1937] « revisitée » par Mark Granovetter [1995], en dépassant la réponse fonctionnaliste à la question du pourquoi de l'existence des firmes, permet de caractériser la manière dont les acteurs économiques construisent des alliances et mobilisent des ressources à travers des réseaux de contact.

En introduisant les concepts de réseaux, de discussions symboliques, de cadre institutionnel, d'axes de solidarité voire de confiance, M. Granovetter pose dans son étude sur les groupes d'affaires [1992 ;1994a ;1995] l'essentiel des éléments autour desquels s'organisent ses travaux depuis le début des années soixante-dix et qui illustrent bien les questions et préoccupations qui traversent son œuvre.

A l'instar de Neil Fligstein (2) [1990], Granovetter souligne que les formes organisationnelles ne sont pas des réponses directes à des forces économiques et à des contraintes financières ou technologiques — qui certes, restreignent le champ des possibles — mais il propose des approches plus nuancées intégrant de nombreux facteurs sociaux.

L'objectif du présent article consiste à éclairer la démarche de Mark Granovetter, principal tenant du courant de la Nouvelle Sociologie Économique, à en montrer l'articulation et l'unité malgré la diversité des objets, en analysant la problématique, puis les présupposés épistémologiques et la méthode.

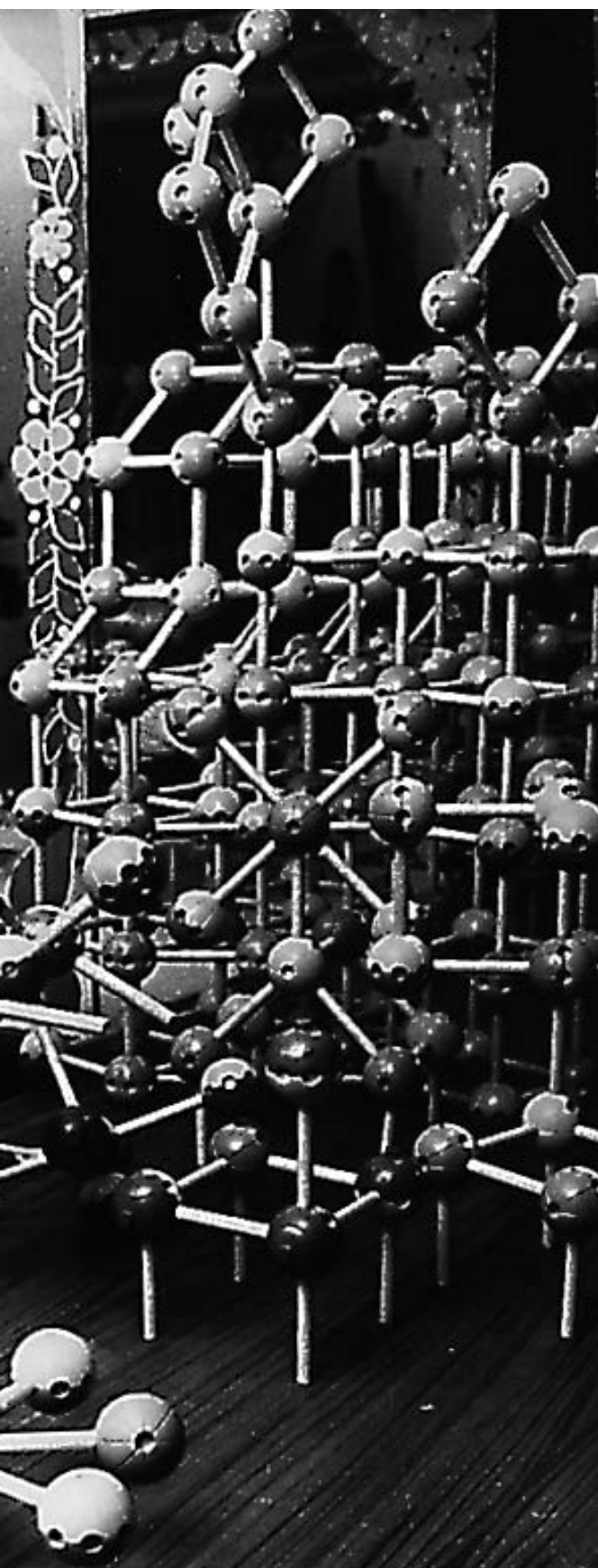
Dans cet esprit, le concept fédérateur et les éléments structurants de la recherche sont exposés et sont principalement illustrés par la présentation de quelques études majeures. Ces éléments peuvent s'avérer riches d'enseignements pour une méthode de recherche en sciences sociales et, plus particulièrement, en sciences de gestion.

C'est à une lecture gestionnaire de l'œuvre de Granovetter que nous nous autorisons ici, et dans un sens auquel l'auteur n'a probablement pas voulu penser à ce jour. Si Granovetter ne place pas au centre de ses préoccupations la théo-

(1) Le groupe d'affaires, selon l'acception de Granovetter, est un groupe d'entreprises rassemblé de façon formelle ou informelle : il peut s'agir de conglomérats, de cartels, de prises de participations croisées, de coalitions et de fédérations quasi-intégrées. C'est un phénomène très répandu dans le monde et qui comprend, par exemple, les zaibatsu et keiretsu japonais, les chaebols coréens, les grupos economicos d'Amérique Latine, les vingt-deux familles du Pakistan, etc. : « *les groupes d'affaires sont liés par des relations de confiance interpersonnelle, sur la base d'une même origine personnelle, ethnique ou communautaire* » [Leff, 1989].

(2) Les parentés que Granovetter entretient avec cet auteur sont importantes, puisque N. Fligstein propose également une approche sociologique des marchés et des organisations. Voir en particulier la synthèse des travaux de cet auteur : L. Batsch [1994].





rie de l'entreprise, privilégiant plutôt une réflexion d'ensemble sur toutes les institutions économiques — qu'il s'agisse des marchés, des groupes ou des industries — il suggère néanmoins des conceptualisations qui viennent notablement éclairer le fonctionnement des systèmes d'action organisés.

Les organisations économiques ne peuvent être analysées en termes strictement économiques mais doivent être considérées comme des formes organisationnelles, résultant d'interactions concrètes entre acteurs réels, en liaison avec un environnement socio-politique singulier.

MARK GRANOVETTER (3)

Mark Granovetter est né en 1943 dans le New Jersey. Il effectue des études d'histoire à l'Université de Princeton où il obtient son Bachelor of Art en 1965. Sa thèse de Doctorat en sociologie est soutenue en 1970 à l'Université de Harvard et concerne la manière dont les individus trouvent un emploi, thématique jusqu'alors étudiée par les économistes exclusivement. Il met en évidence l'importance des réseaux de contact et enrichit de la sorte la connaissance des marchés du travail. Ses différents travaux empiriques l'amènent ensuite à remettre à l'ordre du jour, au milieu des années quatre-vingts, le concept d'*embeddedness*. Ses objets d'analyse évoluent peu à peu de l'étude du fonctionnement des marchés du travail [1974, 1983, 1995], à l'analyse des relations économiques [1993], des groupes d'affaires [1994, 1995] ou encore des firmes et des entrepreneurs [1995]. Il rédige actuellement un ouvrage intitulé *Society and Economy: the social construction of economic institutions*, inspiré des développements théoriques de l'article de 1985 sur l'*embeddedness*. Un autre ouvrage, intitulé provisoirement *The social construction of industry* est également en cours de rédaction, et porte sur les origines et les évolutions récentes de l'industrie électrique américaine.

Granovetter a d'abord enseigné à la John Hopkins University, puis à l'Université de Harvard où il fut nommé Professeur Associé. De 1977 à 1992, il enseigne à l'Université de New York à Stony Brook où il devient Professeur, puis jusqu'en 1995 à la Northwestern University. Il est depuis 1995 Professeur de Sociologie à l'Université de Stanford.

Élève de Harrison White, il s'est très tôt intéressé au concept de réseau social. Il appartient à l'Association Américaine de Sociologie et à l'Association Américaine d'Économie, et participe aux comités éditoriaux de revues comme *American Sociological Review*, *Administrative Science Quarterly*, *American Journal of Sociology*, *Journal of Socio-Economics*, *Rationality and Society*...

(3) Cette notice s'appuie sur Swedberg [1990] et sur un curriculum vitae qu'a bien voulu nous adresser M. Granovetter dans le cadre de la préparation de cet article.

L'ANALYSE DES MÉCANISMES MARCHANDS ET DE LEURS MODES D'ORGANISATION

Ce ne sont pas en tant qu'individus isolés, mais par groupes, que les entrepreneurs coopèrent au sein de plus larges entités, telles qu'entreprises, industries et groupes interindustriels.

Le travail de Granovetter s'inscrit dans un courant qui se positionne contre la stratégie de réduction de la théorie économique et qui postule « l'incomplétude de la logique marchande pure » [Orléan, 1994]. Le projet général, consistant à associer étroitement l'économie et la sociologie pour répondre à la question de la compréhension de la genèse et du rôle des institutions écono-

miques, est parfaitement représentatif de cette discipline en émergence qu'est la Nouvelle Sociologie Économique. L'intention est d'appréhender l'ensemble du système économique comme faisant partie intégrante de la société, sans ignorer les contextes d'action et sans négliger le rôle de la structure sociale de l'économie. En ce sens, les conceptualisations de Granovetter sont apparues novatrices en portant l'attention sur les théories des institutions économiques et la réactivation du concept de « *fait social économique* ». *Economic institutions as social constructions* [1992] ou *The sociology of economic life* [coédité avec R. Swedberg, 1992], tels sont les titres de quelques travaux qui font la notoriété de Mark Granovetter. Ils définissent bien l'objet de recherche que se donne l'auteur, c'est-à-dire les institutions économiques, et soulignent la volonté de les aborder dans leur dimension à la fois sociologique et économique : ses recherches ne partent pas du « *raisonnement économique pour l'élargir à un ensemble d'autres phénomènes* » mais supposent que l'« *économie ne constitue qu'un sous-ensemble découpé au sein d'un ensemble social plus vaste et construit à partir d'une logique proprement sociale* » [Caillé, 1993].

KeyStone

Le titre de l'ouvrage en cours de rédaction de Mark Granovetter, *Society and Economy*, est particulièrement révélateur de la posture théorique de l'auteur. Il exprime bien la priorité causale attribuée aux phénomènes sociaux et économiques et une position que Granovetter qualifie lui-même de « *plus agressive* », [1994b] que celle de la sociologie économique du milieu du siècle, incarnée par W. Moore [1955] ou T. Parsons et N. Smelser [1956] : ceux-ci, en effet, par volonté « *accommodationniste* », sans remettre en question la validité de la théorie économique néoclassique, tendaient plutôt à s'intéresser aux marges de l'activité économique, « *laissant (d'ailleurs) ces objets centraux que sont la production, la distribution et la consommation aux économistes* ». La génération de la Nouvelle Sociologie Économique incarnée par R. Eccles [1983], N. Fligstein [1985], P. Hirsch [1986], B. Mintz et M. Schwartz [1985] ou W. Powell [1987], s'intéresse au cœur même des institutions économiques (marchés, économie internationale, consommation, organisations économiques...), à l'instar de ces « *pionniers intellectuels* » que furent Weber ou Durkheim qui considéraient l'action économique comme une forme particulière et subalterne de l'action sociale [Granovetter, 1990].

Dès le début de ses recherches, Granovetter rompt de façon nette avec l'idée que les marchés appartiennent exclusivement au domaine théorique des économistes [Granovetter, 1974, 1981, 1988] : ces marchés sont étudiés comme structure sociale concrète et l'intention de Granovetter est de repérer les mécanismes proprement sociologiques grâce auxquels ils fonctionnent. L'un de ses premiers travaux, *Getting a job* [1974],

démontre que lorsqu'ils recherchent un emploi, les employés privilégient les informations qu'ils obtiennent par contact personnel plus que par voie formalisée. En ce sens, le type d'action analysé n'est pas constitué par les comportements rationnels d'agents qui maximisent mais par les représentations d'acteurs insérées dans un réseau de relations.

La volonté de M. Granovetter n'est pas de négliger l'analyse et la théorie économiques. Bien au contraire ; il s'agit de prendre les arguments économiques pour ce qu'ils sont, afin de « *les insérer dans un cadre plus large* ». Ainsi, « *une sociologie économique raffinée ne rejettera pas complètement ce qu'il y a de valable dans le corpus du raisonnement économique, de même qu'elle en refusera les séductions si cela l'amène à énoncer un argumentaire du type « choix rationnel » qui perdrait tout contact avec la tradition sociologique classique* » [1994b p. 83]. Aux antipodes de la démarche de J. Hirshleifer [1985] qui affirme l'impérialisme de l'économie devenue « *grammaire universelle des sciences sociales* », Mark Granovetter défend la conjugaison de différentes grilles de lecture des phénomènes sociaux, l'articulation de différentes approches de l'action collective, de la coordination et de la construction des institutions économiques. Dans un article sur les disparités de revenus [1981] il discute en particulier de la manière dont idées économiques et sociologiques pourraient se fertiliser mutuellement afin d'améliorer le pouvoir explicatif de certaines conceptions : l'objet n'est pas de nier la rationalité des acteurs mais de prendre en compte aussi des descripteurs plus nombreux dans la fixation des revenus, comme la structure sociale des groupes d'employés, les réseaux interpersonnels, la nature de la professionnalité et des circuits d'information, l'organisation des groupes d'intérêts, les zones d'influence et la dynamique d'exercice du pouvoir.

Granovetter dénonce, finalement, l'incapacité de l'économie classique à « rendre compte du cadre institutionnel à l'intérieur duquel se déroulent les transactions économiques » et fonde sa critique sur trois assertions [1992, 1994b] :

- la poursuite d'objectifs économiques s'accompagne normalement de celle d'autres objectifs de nature non-économique, tels que la sociabilité, l'approbation, la statut social et le pouvoir ;
- l'action économique (comme toute action) est socialement située et ne peut être expliquée par de simples motifs individuels ; elle est encadrée dans des réseaux de relations personnelles, plus qu'elle n'émane d'acteurs atomisés [Granovetter, 1985] ;
- les institutions économiques (comme toutes les institutions) n'émergent pas automatiquement sous une forme déterminée par les circonstances extérieures ; elles sont « *socialement construites* » [Berger et Luckmann, 1966].

L'intention de Granovetter est bien de montrer le rôle fondamental des liens sociaux dans

l'action économique. Ni la vision sur-socialisée, ni les conceptions sous-socialisées ne sont susceptibles, selon lui, de mettre en évidence un tel phénomène.

LE DÉPASSEMENT DES CONCEPTIONS SUR-SOCIALISÉES ET SOUS-SOCIALISÉES DE L'ACTION HUMAINE

Granovetter n'a guère d'indulgence pour les visions historicistes ou sur-socialisées de l'action humaine, qu'il qualifie d'elliptiques voire de tautologiques [1994b, p. 82]. La version sur-socialisée considère que les modèles de comportement sont tellement intériorisés qu'il est superflu d'analyser les relations sociales concrètes, qu'elles n'ont qu'une influence très indirecte ou négligeable sur l'action humaine. En particulier, les thèses culturalistes qui focalisent l'attention sur les normes, les croyances culturelles d'un groupe social et qui expliquent l'action humaine à partir de ces seules grilles de lecture ne sont guère capables d'aller au-delà de la prise en compte des « traits les plus évidents et les plus grossiers de l'environnement social ». Par exemple, certains travaux veulent mettre en évidence la tendance de la culture japonaise à l'unité organique et à la loyauté hiérarchique, qui la prédisposeraient mécaniquement à l'émergence d'une société sans conflits. Pour Granovetter, le référentiel culturaliste introduit un danger déterministe et néglige les mécanismes par lesquels les acteurs structurent des contextes d'action : à travers l'argument culturel, le risque est grand en effet de négliger toute autre forme d'explication et toute possibilité d'évolution (4).

Or, les individus ne suivent pas automatiquement et inconditionnellement les coutumes, les habitudes ou les normes [1985, p. 487]. La vision sur-socialisée postule en effet que les influences sociales seraient telles qu'elles guideraient naturellement l'action des individus, qu'elles seraient capables de s'imposer à eux, voire de conditionner leur comportement. Dans cette acception, « *les gens agissent de certaines façons parce qu'ils ont l'habitude d'agir ainsi, ou parce que c'est obligatoire ou naturel, ou juste et bien, ou encore équitable ou moral* » [Granovetter, 1994b]. Ainsi les comportements des acteurs deviennent totalement étanches aux relations sociales courantes et concrètes. En ce sens, R. Boudon [1979] a dénoncé depuis quelques années déjà les déterminismes sociaux qui pourraient restreindre l'autonomie des

(4) Certains ont bien montré le biais déterministe inhérent aux travaux culturalistes, qui court-circuitent l'ensemble des processus par lesquels les acteurs « *construisent et se reconstruisent* » [Amadieu, 1992 ; Friedberg, 1993].

individus, dont le comportement serait alors directement et uniquement la conséquence des effets sociaux. La dérive vers l'historicisme [Granovetter, 1985] devient possible, quand l'objectif est la découverte de modèles et de lois qui sous-tendent les développements sociaux ; ce que Popper a appelé ailleurs la « prétention à la prédiction de l'historicisme ».

De la même façon, Granovetter estime qu'arguments néoclassiques et individualisme méthodologique sont inappropriés pour traiter du cadre institutionnel des transactions économiques ; il s'oppose aux théories qui caractérisent les institutions comme étant le résultat efficient d'individus rationnels poursuivant leur intérêt personnel. En ce sens, Gary Becker et les économistes mathématiciens constituent l'une de ses « cibles » privilégiées : selon Granovetter, ceux-ci appliquent la rigueur des arguments néoclassiques à des problèmes de nature fondamentalement sociale comme la famille, le crime ou même l'altruisme. Ainsi « *l'expansion des institutions éducatives, longtemps considérée comme un phénomène culturel, fut-elle décrite comme le résultat des choix d'individus rationnels investissant dans leurs propres capacités* » [Granovetter, 1994b, p. 80], ce qui, par ailleurs, donna lieu au développement d'une littérature foisonnante sur la théorie du capital humain [Becker, 1964].

Selon Granovetter, l'individualisme méthodologique n'est pas apte à montrer que l'action économique est insérée dans une structure sociale. Il en résulte une vision sous-socialisée des relations économiques, puisque l'hypothèse de ces modèles est bien celle d'acteurs atomisés prenant leurs décisions en se coupant de leur environnement social. Se fondant sur les travaux d'Albert Hirschman [1982], Granovetter [1985] souligne que, du point de vue utilitariste, ceux qui négocient sur les marchés concurrentiels ne sont que des individus interchangeables, dépourvus de relations sociales. Une illustration en est donnée dans les recherches sur les différences de revenus [Granovetter, 1981] : les théories existantes, en particulier la théorie du capital humain, ont tendance à focaliser l'attention sur les caractéristiques et décisions individuelles, considérées comme forces causales des disparités de revenus, négligeant par là-même les processus de négociation et d'autres influences socio-structurelles. La théorie du capital humain appréhende la détermination des salaires comme un cas spécifique de la théorie générale de la valeur et les revenus, comme le résultat d'investissements individuels rationnels, tels que l'éducation et la formation. Elle se révèle incapable, en revanche, de rendre compte des mécanismes réels et concrets qui engendrent ce phénomène, en particulier des processus d'ajustement entre employeur, employé et emploi (« *matching process* »). Ainsi, le modèle sous-socialisé, celui de la théorie néoclassique et de l'individualisme méthodologique, ne permet-il guère de com-

prendre le rôle fondamental des liens sociaux dans l'action économique [Granovetter, 1988].

Dans le même esprit, Granovetter se fait critique à l'égard du néo-institutionnalisme. Il reproche à ce courant un fonctionnalisme et un darwinisme excessifs [Swedberg, 1994]. L'économie néo-institutionnelle, bien incarnée par les travaux d'Oliver Williamson [1975, 1985] qui s'interroge sur la raison d'être de l'entreprise, fournit une réponse en des termes mécaniques : l'entreprise, la hiérarchie apparaissent dès lors qu'il faut réduire les coûts de transaction (5). Pour Granovetter, cette conception n'est guère à même de fournir des réponses quant au processus de construction des firmes et au comment de leur apparition. Car « *les institutions économiques sont plutôt construites par des individus dont l'action est à la fois facilitée et limitée par la structure et les*

*Mark Granovetter
montre que la
manière dont une
industrie est organisée
constitue une
construction sociale.*

*De gauche à droite :
Harvey Firestone,
le Président
Calvin Coolidge,
Henry Ford,
Madame Coolidge,
et un inconnu...*

ressources disponibles des réseaux sociaux où ils s'inscrivent » [1994b, p. 86].

Dans un article que l'on peut considérer comme constituant l'un des socles fondateurs de la Nouvelle Sociologie Économique, «*Economic action and social structure: the problem of embeddedness*», M. Granovetter [1985] développe une critique assez virulente des analyses économiques au sujet des institutions ; il reconnaît néanmoins

(p. 505) qu'elles peuvent être qualifiées de «*révisionnistes*» par rapport au paradigme néoclassique et qu'elles ont le mérite de rejeter l'idée économique classique «*d'un monde sans frictions*». Mais il pense que l'efficacité de l'organisation est surestimée par rapport au marché et que la vision du marché qu'adopte Williamson, quelque peu apparentée à l'état de nature de Hobbes, se révèle finalement caricaturale. Bien plus, l'organisation n'est pas synonyme d'harmonie ou d'absence de comportements opportunistes. Selon lui, les marchés et les hiérarchies ne constituent pas une alternative aussi nette que les néo-institutionnalistes le pensent. Les marchés peuvent être organisés, sous la forme de réseaux de contacts entre managers de différentes firmes, de sorte que les transactions économiques et les relations sociales soient parfaitement imbriquées. Dans ce contexte, la construction de réseaux sociaux

(5) La thèse défendue par Ronald Coase [1937] puis précisée par Oliver Williamson [1975] est que le choix d'une structure organisationnelle répond à un critère d'efficacité : sera choisi l'arrangement institutionnel qui minimise les coûts de transaction, dont l'origine provient surtout des comportements opportunistes. Ainsi s'agit-il fondamentalement d'une explication de la firme par les défaillances du marché dérivant des imperfections et asymétries d'information [Coriat, Weinstein, 1995, p. 70].

sur le marché serait bien plus apte à engendrer de la confiance que les relations d'autorité au sein de la hiérarchie. Cela permettrait d'expliquer au passage les phénomènes de quasi-intégration, les logiques coopératives (6) et les nouveaux enjeux de contrôle à l'œuvre au sein des firmes.

En d'autres termes, les états d'ordre et de désordre peuvent alternativement s'observer sur le marché ou dans les organisations et ils dépendent de la nature des relations interpersonnelles et de l'existence des réseaux inter et intra-firmes [Granovetter, 1985, p. 502]: s'il est des circonstances où, dans la logique néo-institutionnelle, il est profitable de construire des firmes, des difficultés socio-structurelles — et particulièrement l'absence de confiance dans le groupe social en question — rendent ce processus difficile, voire impossible [Granovetter, 1992, 1994]. En ce sens, Granovetter peut être qualifié de «*constructionniste social*» [Orléan, 1994] puisqu'il considère que les organisations ne sont pas des réponses automatiques à l'augmentation des coûts de transaction : bien que la nature de l'environnement économique ne puisse être négligée dans les formes finales de structuration des institutions, l'auteur suppose que, sous conditions économiques identiques, les configurations institutionnelles peuvent varier radicalement si les structures sociales se révèlent différentes [1994b].

(6) Il faut pourtant reconnaître que des travaux plus récents de Williamson [1985] ont été amenés à insister sur des structures « bi-latérales » en plein développement telles que la sous-traitance, les alliances et autres formes de coopération. C'est alors la très forte spécificité des actifs et le nombre de transactions récurrentes qui expliquent l'émergence ou le maintien d'une structure hiérarchique.

(7) Granovetter ajoute qu'en Allemagne, certains cartels ont survécu malgré le maintien de lois peu favorables.

(8) Ainsi Granovetter démontre-t-il que le rôle de l'Etat est très important dans la formation du type de propriété, de la structure d'autorité et des relations avec les institutions financières. Par exemple, en Corée en 1961, Syngman Ree fut évincé par un coup d'Etat militaire organisé par le Général Park Chung Hee. Les premières actions du Général Park consistèrent à arrêter les hommes d'affaires millionnaires de l'ancien régime et à les menacer d'expropriation s'ils ne participaient pas au développement économique coréen de façon volontariste. Park favorise dès lors la planification à long terme et les grandes entreprises, et préside à l'expansion des chaebols qui dominent maintenant l'économie. C'est une illustration de la manière dont les caractéristiques des groupes d'affaires (importance de la taille, diversification dans l'industrie lourde, centralisation de l'autorité) furent rendues nécessaires par les exigences de l'Etat, et de l'importance des prégnances institutionnelles pour comprendre les organisations économiques.

(9) Ce point le rapproche à certains égards des travaux de A. Giddens [1984]. Celui-ci a pour ambition d'analyser les structures et les institutions, l'action humaine et les institutions sociales : les notions d'action et de structure sont dialectiquement associées, les activités sociales des êtres humains étant récursives. Les structures sociales permettent aux acteurs d'agir et, de manière rétroactive, ceux-ci produisent les conditions qui rendent ces activités possibles. Le structurel est dès lors envisagé comme un « ensemble de règles et de ressources engagées de façon récursive dans la reproduction sociale ; les traits institutionnalisés des systèmes sociaux ont des propriétés structurelles qui se stabilisent dans le temps et l'espace ».

LES INSTITUTIONS, AU-DELÀ DU MARCHÉ ET DES HIÉRARCHIES : LES CONTINGENCES

Ainsi, quand Granovetter s'interroge précisément sur l'existence de relations de nature coopérative entre entreprises, c'est pour mieux comprendre les processus d'organisation et la manière dont les acteurs économiques construisent des alliances. Le phénomène des « groupes d'affaires », peu étudié par la théorie économique, mobilise particulièrement l'attention de l'auteur [1994, 1995]. Pour lui, et à l'encontre de l'argument néo-institutionnel, les groupes d'affaires ne constituent pas une réponse directe aux coûts de transaction et aux problèmes d'agence [Encoua, Jacquemin, 1989]. Ainsi, l'existence d'une « communauté morale », de relations de confiance, de compréhension mutuelle est-elle explicative de la permanence du groupe d'affaires comme l'illustrent fort bien les caractéristiques des groupes japonais. Si A. Chandler suppose que les cartels ont disparu concomitamment au Sherman Act, Granovetter souligne leur déclin avant le vote de la loi ; en particulier, la présence de « spéculateurs renégats », situés en dehors de la communauté sociale et morale, a accéléré cette chute (7). La confiance et le partage de croyances sur la manière spécifique de conduire les affaires économiques apparaissent, dès lors, comme des ingrédients essentiels pour atteindre le niveau souhaité de coordination de l'activité économique. Granovetter souligne les caractéristiques spécifiques des groupes d'affaires, leurs axes de différenciation tels que le type de relations de propriété (individu, famille, ensemble de familles, Etat...), les principes de solidarité (région, origine ethnique, religion, parti politique...), les structures d'autorité en place (contrôle impératif ou style d'autorité plus horizontal), les standards de compréhension mutuelle, le rôle des banques et de l'Etat (8). L'étude sur les groupes d'affaires synthétise finalement l'une des idées fédératrices de l'œuvre de Granovetter : cesser d'analyser l'apparition des institutions économiques en postulant simplement qu'elles constituent une solution efficace à certains problèmes économiques. Essayant de se frayer un passage entre les conceptions sous- et sur-socialisées qui toutes deux négligent les relations sociales réellement existantes (9), Granovetter en tire un point de vue fort intéressant sur la notion de contingence dans les sciences sociales. S'il insiste dans l'ensemble de ses travaux sur les contingences historiques, sociales, institutionnelles, ce n'est pas pour nier non plus l'importance de l'énoncé de principes généraux : « La démarche exige qu'on explore systématiquement les contingences elles-mêmes et qu'on les incorpore à la structure théorique. Elle

exige également que nous comprenions dans quelles circonstances les institutions économiques sont susceptibles d'être modelées par les forces issues de la structure sociale et de l'action collective ou, inversement, comment elles se "bloquent" de telle sorte que les dites forces perdent toute pertinence (...). Le but ultime est de mettre en évidence une argumentation théorique intégrant un haut niveau de contingence tout en satisfaisant aux exigences scientifiques de généralité, mais sans tomber dans l'éternelle tentation de l'historicisme » [1994b, p. 83 et 93]. Ces affirmations trouvent une concrétisation dans la recherche empirique sur la naissance de l'industrie électrique américaine [McGuire, Granovetter, Schwartz, 1993 ; McGuire, Granovetter, 1996] et, plus précisément, dans la structuration de l'industrie électrique, où les réseaux personnels de quelques individus ont joué un rôle fondamental. Granovetter, dans l'extrait qui suit, montre que la manière dont une industrie est organisée constitue une construction sociale :

« De 1880 à 1892, T. Edison mobilisa la foule énorme de ses partisans, y compris des fonds non négligeables en provenance de l'Empire Germanique, pour une lutte à mort contre le banquier J.-P. Morgan, dont l'idée n'était pas de construire une industrie produisant de l'électricité, mais des générateurs individuels pour foyers et entreprises, lesquels auraient produit l'électricité sur place, le genre de système qui, aux États-Unis, s'est largement généralisé pour le chauffage individuel (...) ». L'un des principaux alliés d'Edison, dans cette bataille, fut son secrétaire particulier, l'Anglais Samuel Insull. En 1892, Insull s'établit à Chicago pour prendre le contrôle d'une petite compagnie nouvellement constituée, Chicago Edison, en apportant dans ses bagages un réseau exceptionnel de relations personnelles : il comportait des financiers de Chicago, de New York et de Londres, des politiciens locaux et des inventeurs américains et britanniques. Tout cela était le fruit de sa longue association avec Edison. Cette combinaison d'experts financiers et techniques et de connexions politiques lui permit de réunir capital, relations politiques et savoir-faire industriel, assemblage que d'autres entreprises, même si certaines d'entre elles étaient pleinement conscientes de leurs potentialités, n'auraient jamais pu réaliser. C'est dire que sa réussite fut due à ses talents politiques et à son esprit d'entreprise, plus qu'à des innovations technologiques ou organisationnelles (...). S. Insull donna également forme à cette industrie en encourageant des régulations par États et en développant les sociétés holding, ce qui stabilisa ses relations avec l'industrie de chaque Etat et les organismes administratifs de contrôle » (10). Dans le cas de l'industrie électrique, trois systèmes d'équilibre ont été identifiés : la propriété publique, la propriété privée et décentralisée ou l'entreprise à capitaux privés. L'action, individuelle ou collective, canalisée par les réseaux relationnels, a déterminé

l'option finale. La démarche de Granovetter consiste à caractériser finement les situations donnant lieu à une diversité d'équilibres, puis à repérer les réseaux d'action qui ont abouti au résultat finalement observé. Une partie de sa thèse sur l'industrie électrique revient dès lors à souligner que « lorsque la forme du système fut verrouillée, les autres possibilités furent exclues » et que, « dans ces périodes, des théories moins contingentes auraient pu suffire ». En ce sens, le niveau de cohésion et la configuration des réseaux interpersonnels des acteurs dirigeants constituent les facteurs explicatifs essentiels du résultat organisationnel final. La démarche de Granovetter pourrait se résumer ainsi :

- a) focaliser l'attention sur le concept d'acteur social, doté d'une rationalité limitée et de perceptions et représentations particulières qu'il s'agit d'analyser ;
- b) appréhender l'ensemble du système économique comme faisant partie intégrante de la société, sans ignorer les contextes d'action, l'importance des institutions et sans négliger le rôle de la structure sociale de l'économie ;
- c) présenter l'action économique comme un état de déséquilibre permanent, résultat d'interactions concrètes entre acteurs réels ;
- d) s'intéresser enfin aux dynamiques économiques, au temps socio-historique, aux phénomènes d'apprentissage, plus qu'à l'instantanéité des résultats de l'action [Swedberg, 1994]. Le tableau page suivante établit une comparaison entre les conceptualisations de Mark Granovetter et celles du paradigme néo-classique.

LES LOGIQUES D'EMBEDDEDNESS

C'est le célèbre article de Mark Granovetter « *Economic action and Social Structure: the problem of embeddedness* », qui permet de « réactiver » le concept d'embeddedness, et qui met l'accent sur la thèse majeure de l'auteur : les actions économiques n'existent qu'insérées dans des réseaux de relations interpersonnelles (11) [1985, p. 504]. De portée théorique

(10) M. Granovetter « *Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse* », in Orléan A., *Analyse Économique des Conventions*, PUF 94, Chap. 3, p. 90.
 (11) Richard Swedberg [94, p. 240] explique que le succès qu'a connu cet article ne s'explique pas simplement par le fait qu'au milieu des années 80, de nombreux sociologues américains connaissaient bien la méthodologie de l'approche en termes de réseaux et étaient convaincus de sa fécondité théorique ; mais qu'il est aussi lié au fait qu'à la même époque, on commençait à utiliser le terme de « réseaux » de façon métaphorique dans la littérature économique, pour décrire certaines évolutions de l'économie, comme l'utilisation croissante de contacts interpersonnels, les alliances passées par les firmes ou la production partenariale. Cet article a fait l'objet d'une récompense attribuée par l'Association Américaine de Sociologie en 1985.

La démarche de M. Granovetter : une comparaison avec le paradigme néoclassique (12).

	THÉORIE NÉOCLASSIQUE	TRAVAUX DE MARK GRANOVETTER
Le concept d'acteur	Acteur isolé (individu, ménages et entreprises). Sous-socialisation.	Acteur social (groupe et institutions) en interaction avec d'autres acteurs. Éviter l'écueil de la sur- et de la sous-socialisation.
La sphère de l'action	Toute situation où apparaissent un choix et des ressources rares, essentiellement le marché (économie indépendante du reste de la société).	Le système économique comme partie intégrante de la société. Focalisation sur le cadre institutionnel, la structure sociale de l'économie : concept majeur d'embeddedness (1985).
Les types d'actions économiques	Uniquement les comportements rationnels, avec un accent mis sur les choix et les procédures de maximisation (rationalité formelle).	Les actions rationnelles mais aussi toutes les autres catégories d'actions économiques ainsi que les motifs d'action non économiques.
Le résultat de l'action économique	Convergence vers l'équilibre (harmonie d'équilibre).	Conflits d'intérêts et tensions : interactions concrètes entre acteurs réels. Résultat des perceptions et représentations sociales d'acteurs, de leurs relations, des réseaux figés.
Le concept de temps	Temps discret et stationnaire : coïncide avec l'action qui est analysée (concept de temps stationnaire et adaptatif). Instantanéité des résultats de l'action. Statique comparative.	Temps concret et variable, dépasse l'action analysée, temps socio-historique. Prise en compte de l'histoire des organisations, de la genèse des institutions. Concept central de dynamique économique, accent sur les changements et évolutions.
La méthode scientifique de base	Prédictions fondées sur des concepts abstraits (prédictions abstraites). Modélisation analytique et fermée, énoncés normatifs et formels.	Descriptions et explications reposant sur des concepts empiriquement fondés, sur la caractérisation précise des réseaux sociaux. Méthodologie plurielle (qualitative par entretien et études cliniques, quantitative par questionnaire). Incorporer la contingence à la structure théorique.
Tradition intellectuelle	Smith, Ricardo, Samuelson.	Weber, Durkheim, Schumpeter, Veblen, Polanyi.

(12) Ce tableau prolonge et élargit la formalisation de R. Swedberg [1994, p. 30].

majeure, l'embeddedness constitue l'un des socles fondateurs de la Nouvelle Sociologie Économique. Si avec Granovetter l'embeddedness est remis à l'ordre du jour, cette notion a été initialement

introduite par Karl Polanyi [1944] qui développa l'idée selon laquelle, dans les sociétés anciennes, pré-capitalistes, l'économie restait encadrée (embedded) dans la société. Quatre types d'encas-

trement (13), non exclusifs les uns des autres, sont traditionnellement distingués depuis [Di Maggio et Zukin, 1990 ; Caillé, 1993] :

- l'encastrement cognitif que les travaux de Herbert Simon [1978] ou de James March [1991] synthétisent bien, en soulignant que la rationalité est limitée, qu'elle est subjective, cognitive voire contextuelle. De fait, l'encastrement cognitif réfère à toutes les limites observées du modèle néoclassique de la rationalité omnisciente et remet en cause de façon radicale la présomption de logique, d'hyperrationalité et de transparence des modèles économiques conventionnels.

- l'encastrement politique souligne que les décisions économiques sont dépendantes de la sphère politique. A titre d'exemple, Amitai Etzioni (1983) montre que des analyses réalistes de groupes industriels doivent non seulement tenir compte des facteurs économiques mais aussi des facteurs politiques, variable fondamentale dans l'étude d'un oligopole.

- l'encastrement culturel met l'accent sur l'idée selon laquelle les aspects culturels façonnent les institutions économiques et le monde des affaires, que les processus économiques ont une dimension culturelle irréductible [Di Maggio et Zukin, 1990 ; Di Maggio, 1994 ; d'Iribarne, 1995]. On retrouve au passage la thèse chère à M. Weber, développée grâce au concept d'engagement, c'est-à-dire de « *choix lié aux convictions morales de chacun* », et à A. Sen [1977] selon laquelle l'action économique est inspirée par des valeurs, des croyances religieuses ou des habitudes culturelles.

- l'encastrement structurel montre que les relations économiques sont insérées dans des « *systèmes durables et concrets de relations sociales* », dans des réseaux de relations de personne à personne qui apparaissent au niveau le plus élémentaire tout en étant reliés à un niveau plus global. L'approche en termes d'encastrement structurel aboutit à l'analyse précise des modèles concrets de relations sociales, qui déterminent quel type de structure, d'institution et de comportements économiques émergeront.

Cette dernière dimension constitue l'élément spécifique et essentiel autour duquel s'organisent les travaux de M. Granovetter depuis ses premières publications. A la suite de Harrison

White [1981], Granovetter souligne que le comportement et les institutions économiques sont tellement déterminés et contraintes par les relations sociales en vigueur, qu'il est impossible de les analyser indépendamment de la sphère sociale [1985, p. 482]. Pour Granovetter, le concept d'*embeddedness*, dont le champ d'application peut d'ailleurs être généralisé à d'autres objets économiques que les institutions, permet d'écarter les conceptions sur- et sous-socialisées de l'action humaine.

Dès lors, la plupart des recherches de Mark Granovetter font l'objet d'une analyse en termes de réseau : étude sur la manière d'obtenir un emploi [1974], étude de l'inégalité des revenus [1981], de l'organisation [1985], des groupes d'affaires [1994] et de la naissance de l'industrie électrique américaine [1993]. Ainsi, Granovetter étudie la mobilité professionnelle dans la banlieue de Boston (14) pour soutenir l'idée selon laquelle, lorsqu'ils recherchent un emploi, les ouvriers privilégient les informations obtenues par contact personnel, pour deux raisons principalement :

a) parce que ce type d'information décrit mieux les caractéristiques de l'emploi que les renseignements fournis par les agences ou les annonces ;

b) parce que les emplois obtenus ainsi sont mieux rémunérés que ne le seraient les emplois trouvés de façon formelle grâce aux agences, annonces et autres candidatures spontanées.

Tout l'objet est alors de comprendre les modalités et les processus d'information qui facilitent la mobilité, et de montrer la dépendance des individus à l'égard de leurs contacts personnels [1974], c'est-à-dire la contrainte du réseau social dans lequel ils s'inscrivent (15). En effet, la transmission et la dynamique de circulation de l'information est jugée aussi importante pour la mobilité professionnelle que ne le sont les caractéristiques de l'emploi elles-mêmes.

De surcroît, la nature singulière et la genèse du réseau sont les éléments qui permettent d'appréhender l'évolution dynamique d'un système et de déterminer l'équilibre, parmi les équilibres possibles *ex ante*, qui sera effectivement atteint [Orléan, 1994], ce qui est bien illustré par l'étude sur l'industrie électrique aux États-Unis [Mc Guire, Granovetter, Schwartz, 1993]. Même si les conditions économiques, politiques ou technologiques sont similaires, les formes institutionnelles finales peuvent varier radicalement sous l'influence des structures sociales et de la configuration des réseaux interpersonnels des acteurs dirigeants. On peut noter, au passage, la parenté du concept de « réseau » en sociologie économique, avec les développements théoriques de M. Callon et B. Latour. Callon et Latour ont insisté sur les mécanismes de production de la coopération (la traduction), dont l'« *une des formes abouties se décline sous la figure du réseau irréversibilisé* » [Amblard et al., 1996]. Même s'il ne faut pas surestimer l'importance du rapprochement, car les différences restent substantielles, le concept de réseau, enten-

(13) Alain Caillé [1993] parle aussi d'« imbrication », d'« enchevêtrement », d'« intrication » voire plus simplement de « contextualisation ». Ce dernier terme rapproche des constats de Pettigrew [1987], selon lesquels les méthodes de recherche en sciences sociales sont trop souvent a-historiques et a-contextuelles.

(14) Méthode de l'entretien semi-directif auprès de cent individus et enquête statistique sur deux cents salariés.

(15) L'utilité du réseau social ne provient d'ailleurs pas forcément de relations sociales intenses mais plutôt du nombre de liens entretenus dans plusieurs domaines institutionnels, ce que Granovetter nomme dans un article [1983] « *The strength of weak ties* » (« La force des liens faibles »).

du au sens de Granovetter, peut devenir une grille de lecture utile des systèmes d'action organisés, à l'instar de la sociologie de la traduction élaborée par Callon et Latour (16).

Keystone

LA CONFIANCE ET LA VIGILANCE DANS LES RELATIONS DE GESTION AU SEIN DU RÉSEAU COMME CIMENT DE L'ENCASTREMENT STRUCTUREL

Ainsi, le réseau est-il fondé en grande partie sur ces formes sociales que sont la logique d'appartenance, de communauté voire de normes de réciprocité. Cela n'est pas sans rappeler également certaines conceptualisations des conventionnalistes [Orléan, 1994] qui utiliseraient plutôt le terme de « cadre commun », en se fondant sur l'hypothèse désormais bien connue de « *common knowledge* » (17), sorte de système d'attentes réciproques entre les personnes sur leurs comportements [Amblard et al., 1996]. Avec Granovetter, la notion de confiance (trust and malfeasance in economic life) devient centrale. Le concept d'*embeddedness* permet de mettre l'accent sur le rôle des relations personnelles et des structures de réseaux pour susciter de la confiance et décourager l'opportunisme : « *là où l'encastrement fait défaut, et où beaucoup d'individus semblent être des maximizeurs de profit rationnels, très proche du modèle d'action sous-socialisé (...), l'activité économique est souvent inhibée par manque de la confiance interpersonnelle, nécessaire à la délégation de l'autorité* » [Granovetter, 1994b]. La préférence répandue de traiter avec des individus à la réputation connue est, pour Granovetter, beaucoup plus susceptible d'expliquer les constructions institutionnelles que ne l'est l'argument fonctionnaliste. De même, la constitution de réseaux d'information pour rechercher un emploi se révèle plus efficace que la pénétration sur le marché abstrait du travail : l'information par relation est de meilleure qualité, moins coûteuse, plus détaillée et plus fiable [Granovetter, 1974, 1985, p. 490]. La théorie économique néglige l'identité et les relations pas-

sées des agents, alors que l'insertion des transactions économiques dans des réseaux interpersonnels est, principalement, à l'origine de la production de la confiance permettant un meilleur partage de l'information, ce qui n'exclut nullement, par ailleurs, l'existence de comportements opportunistes.

Pour Granovetter [1994], les équilibres issus des règles produites supposent, pour être stables, une vision économique et managériale qui intègre totalement le rôle des liens sociaux, comme vecteurs de la confiance interpersonnelle. Les recherches empiriques sur les « groupes d'affaires » mettent l'accent sur cette dimension, en montrant que certaines formes institutionnelles dépendent beaucoup plus de la structure originelle

(16) Cela souligne d'ailleurs que les travaux de Granovetter accompagnent une tradition déjà bien ancrée parmi les sociologues des organisations français.

(17) Cette hypothèse fonde toute action se prêtant à une coordination par les règles, quand elle s'effectue sur la base d'un présupposé commun. Dans ce contexte, la notion de confiance est centrale.

(18) F. Eymard Duvernay et O. Favereau [1990] soulignent aussi que les liens personnels peuvent permettre l'échange : la connaissance personnelle des acteurs, l'intensité des liens entretenus, leur familiarité fondent ce que les auteurs nomment la « *coordination domestique* ».

vent faire l'objet de critiques et les limites de certaines recherches ont été parfois soulignées par l'auteur lui-même : l'analyse des réseaux, en particulier, peut apparaître impérialiste, négligeant parfois la combinaison de nombreux facteurs comme les influences macro-économiques, politiques ou technologiques dans la compréhension des constructions institutionnelles.

Ses contributions comportent pourtant un intérêt conceptuel évident, tant pour certains domaines des sciences de gestion — pratiques de mobilité professionnelle, modes de relations inter-firmes, confiance et vigilance dans les relations de gestion — que, plus généralement, pour un enrichissement de la théorie de l'entreprise. Si l'existence de la firme est susceptible d'être analysée en termes fonctionnalistes, la présence de situations intermédiaires où les réseaux sociaux jouent un rôle central ne saurait être négligée.

En ce sens, le concept d'embeddedness est doté d'un réel pouvoir explicatif et conduit, dans la tradition schumpétérienne, à une plus grande prise en compte des processus socio-historiques, des caractéristiques spécifiques des entrepreneurs, des dynamiques de création et de transformation des formes institutionnelles, par exemple des structures des firmes.

En outre, Granovetter pose la problématique de la coordination entre acteurs, en insistant, avec d'autres, sur le rôle de la confiance interpersonnelle. Ceci est empiriquement illustré par la multiplication des coopérations interentreprises ou des alliances entre firmes dont on ne peut réellement comprendre l'existence sans introduire l'idée de confiance.

Il élargit ainsi la vision institutionnelle, et attire l'attention sur les dimensions tant économiques que sociales, mettant de la sorte en évidence des déterminations nouvelles pour la compréhension des dynamiques organisationnelles. Pour toutes ces raisons, M. Granovetter peut apparaître comme un authentique théoricien, quoique sûrement involontaire, de la gestion des entreprises. •

Les recherches empiriques sur les «groupes d'affaires» montrent que certaines formes institutionnelles dépendent beaucoup plus de la structure originelle des relations personnelles — en particulier de la structure des liens des familles les plus importantes — que du marché, et constituent des «réseaux sociaux durcis».

des relations personnelles — en particulier de la structure des liens des familles les plus importantes — que du marché, et constituent des « réseaux sociaux durcis ». La confiance, véritable « lubrifiant des rapports sociaux » [Arrow, 1974] souligne finalement le fait simple mais absolument fondamental selon lequel dans certaines situations, « le degré de coopération entre agents peut s'avérer supérieur à ce que prévoit la stricte application du principe de rationalité » [Orléan, 1994] (18).

L'apport de Mark Granovetter et, plus généralement, du courant de la Nouvelle Sociologie Économique, corps analytique en plein développement, s'avère riche d'enseignements, en particulier pour la vision et la compréhension des institutions économiques. Certes, les travaux présentés peu-

BIBLIOGRAPHIE DE MARK GRANOVETTER

GRANOVETTER M., *Getting a Job : a Study of Contacts and Careers*, Cambridge : Harvard University Press, 1974 (1995, 2nd Edition)

GRANOVETTER M. "Toward a Sociological Theory of Income Differences", in Berg I., *Sociological Perspectives on Labor Markets*, New York : Academic Press, 1981, chapter 2 : (11-47)

GRANOVETTER M., "The Strength of Weak Ties : a Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, 1983, 1 : (201-233)

Granovetter M., "Small is Bountiful : Labor markets and Establishment Size", *American Sociological Review*, 49, June, 1984 : (323-334).

GRANOVETTER M., "Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, 3, November, 1985 : (481-510)

- GRANOVETTER M., "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis : a Social Structural View", in Farkas G., England P., (Eds), *Industries, Firms and Jobs, Sociological and Economic Approaches*, New York : Plenum Press, 1988 : (187-216)
- GRANOVETTER M., "The Old and the New Economic Sociology : a History and an Agenda", in Friedland R., Robertson A. -F. (Eds), *Beyond the Market : Rethinking Economy and Society*, New York : Aldine, 1990 : (89-112)
- GRANOVETTER M., "Economic Institutions as Social Constructions : a Framework for Analysis", *Acta Sociologica*, 35, 1, 1992 : (3-11)
- GRANOVETTER M., SWEDBERG R., (Eds), *The Sociology of Economic Life*, Boulder Co, Westview Press, 1992
- GRANOVETTER M., "The Nature of Economic Relationships", in R. Swedberg (Ed), *Explorations in Economic Sociology*, 1993, New York, Russel Sage Foundation : (3-41)
- GRANOVETTER M., "Business groups", in Smelser N., Swedberg R., (Eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994a, Part II : (453-476).
- GRANOVETTER M., "Les Institutions Economiques comme Constructions Sociales : un Cadre d'Analyse", in A. Orléan (Dir), *Analyse Economique des Conventions*, PUF, 1994b, chapitre 3 : (79-94)
- GRANOVETTER M., "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", in A. Portes (Ed), *The Economic Sociology of Immigration : Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, New York, Russel Sage Foundation, 1995, : (128-165)
- GRANOVETTER M., "Coase revisited : Business Groups in the Modern Economy", *Industrial and Corporate Change*, 1995, 4, 1 : (93-130)
- McGUIRE P., GRANOVETTER M., SCHWARTZ M., "Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America", in R. Swedberg (Ed), *Explorations in Economic Sociology*, New York : Russel Sage Foundation, 1993 (213-246)
- Mc GUIRE P., GRANOVETTER M., "Shifting Boundaries and Social Construction in the Early Electricity Industry : 1878-1910", 1996, *Unpublished Working Paper*
- University Press, 1994 : (27-58)
- ECCLES R., "Control with Fairness in Transfer Pricing", *Harvard Business Review*, nov-Dec, 1983 : (149-161)
- EYMARD DUVERNAY F., FAVEREAU O., "Marchés Internes, Modèles d'Entreprises et Conventions de Qualité : Matériaux pour une Formalisation Non Standard du Marché des Biens", *Communication aux Premières Journées de Micro-Economie Appliquée*, Université de Québec, Montréal, 1990
- ENCOUA D., JACQUEMIN A., "Organizational Efficiency and Monopoly Power. The Case of French Industrial Groups", *European Economic Review*, 1989 : (25-51)
- ETZIONI A., "Reindustrialization of America", *Policy Studies Review*, 2, 4, 1983 : (677-694)
- FLIGSTEIN N., "The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms", *Administrative Science Quarterly*, 1985, 50 : (377-391)
- FLIGSTEIN N., *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge : Harvard University Press, 1990
- FRIEDBERG E., *Le Pouvoir et la Règle*, Ed. du Seuil, 1993
- GIDDENS A., *La Constitution de la Société*, PUF, 1984
- HIRSCH P., "From Ambushes to Golden Parachutes : Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration", *American Journal of Sociology*, 1991, : (800-837)
- HIRSCHMAN A., "Rival Interpretations of Market Society : Civilizing, Destructive or Feeble ?", *Journal of Economic Literature*, 20, 4, 1982 : (1463-1484)
- HIRSHLEIFER J., "The Expanding Domain of Economics", *American Economic Review*, 75, 6, December, 1985 : (53-68)
- IRIBARNE P. (d'), "La Science Economique et la Barrière du Sens", in Jacob et Vérin (Eds), *L'Inscription Sociale du Marché*, L'Harmattan, Coll. "Logiques Sociales", 1995
- MARCH J. -G., *Décisions et Organisations*, Ed d'Organisation, 1991
- MINTZ B., SCHWARTZ M., *The Power Structure of American Business*, University of Chicago Press, Chicago, 1985.
- MOORE W., *Economy and Society*, New York : Doubleday, 1955
- ORLÉAN A. (Dir), *Analyse Economique des Conventions*, PUF, 1994
- PARSONS T., SMELSER N., *Economy and Society : a Study in the Integration of Economic and Social Theory*, Glencoe, Ill : The Free Press, 1956
- PETTIGREW A. -M., "Context and Action in the Transformation of the Firm", *Journal of Management Studies*, 24, 1987
- POLANYI K., *La Grande Transformation. Aux Origines Politiques et Economiques de Notre Temps*, Gallimard, 1983 (1ère ed. 1944)
- POWELL W., "Hybrid Organizational Arrangements : New form or Transitional Development ?", *California Management Review*, 1987, 30, 1 : (67-87)
- SEN A., "Rational Fools, a Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 1977 : (317-344)
- SIMON H., "Rationality as Process and as Product of Thought", *American Economic Review*, 1978 : (1-16)
- SWEDBERG R. (Ed), *Economics and Sociology : redefining their boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, 1990 : (96-114)
- SWEDBERG R., *Une Histoire de la Sociologie Economique*, Paris : Desclée de Brouwer, 1994
- WEBER M., *L'Ethique Protestante et l'Esprit du Capitalisme*, Plon/ Coll. Presses Pocket, 1964
- WHITE H., "Where do Markets Come From ?", *American Journal of Sociology*, 87, 1981 : (514-547)
- WILLIAMSON O., *Markets and Hierarchies*, New York : Free Press, 1975
- WILLIAMSON O., *The Economic Institutions of Capitalism*, New York : Free Press, 1985
- ZUKIN S., DIMAGGIO P. (Eds), *Structures of Capital : the Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press, 1990

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

- AMADIEU J. -F., "La Caque Sent-elle le Hareng ?", *Congrès de l'Association Francophone de Gestion des Ressources Humaines*, Lille, 1992
- AMBLARD H., BERNOUX P., HERREROS G., LIVIAN Y. -F., *Les Nouvelles Approches Sociologiques des Organisations*, Paris, Ed. du Seuil, 1996
- ARROW K., *The Limits of Organization*, New York, Londres : W. W. Norton & Company, 1974
- BATSCH L., "L'Entreprise Sous Influence Institutionnelle. Autour des Travaux de Neil Fligstein", *Annales des Mines, Série Gérer et Comprendre*, n° 36, septembre, 1994 : (83-94)
- BECKER G., *Human Capital : a Theoretical and Empirical Analysis*, New York : Columbia University Press, 1964
- BERGER P., LUCKMANN T., *The Social Construction of Reality*, New York : Doubleday, 1966
- BOUDON R., *La Logique du Social*, Paris, Ed. Hachette/ coll Pluriel, 1983 (1^{re} ed. 1979)
- CAILLÉ A., *La Démission des Clercs. La Crise des Sciences Sociales et l'Oubli du Politique*, Paris, La Découverte, 1993
- COASE R., "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 1937, novembre : (386-405)
- CORIAT B., WEINSTEIN O., *Les Nouvelles Théories de l'Entreprise*, Paris, Ed. Le Livre de Poche, 1995
- DiMAGGIO P., "Culture and Economy", in Smelser et Swedberg (Eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton