

Université Paris XIII

Centre d'Economie de l'université de Paris Nord (CEPN)
Innovations, Institutions et Dynamiques Economiques (IIDE)

L'Encastrement Social des Marchés Eléments théoriques et empiriques pour une analyse en termes de réseaux relationnels

N° attribué à la bibliothèque : _____

THESE DE DOCTORAT DE SCIENCES ECONOMIQUES

*Présentée et soutenue publiquement
le samedi 29 novembre 2008
par*

Sébastien PLOCINICZAK

JURY

DIRECTEUR DE THESE

Olivier WEINSTEIN
Professeur Émérite à l'Université Paris XIII - CEPN

RAPPORTEURS

Jean-Michel SERVET,
Professeur à l'Institut Universitaire d'Etudes du Développement de Genève - IHEID

Philippe STEINER,
Professeur à l'Université Paris Sorbonne- PARIS IV

SUFFRAGANTS

Benjamin CORIAT
Professeur à l'Université Paris XIII - CEPN

Jérôme MAUCOURANT,
Maître de Conférences à l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne

Isabelle THIS SAINT-JEAN,
Professeure à l'Université Paris XIII - CEPN

« L'Université Paris XIII n'entend donner aucune approbation ni aucune improbation aux opinions émises dans les Thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs ».

REMERCIEMENTS

L'exercice de Thèse est réputé, à juste titre, pour la claustration qu'éprouvent les prétendants au titre de Docteur durant les années de sa réalisation. Pourtant, quand arrive l'heure de remercier le cercle des personnes qui vous ont encouragé, soutenu, accompagné, assisté et aidé (de près ou de loin) durant cette laborieuse entreprise, il est singulier de constater combien elles sont, en fait, assez nombreuses.

Ainsi, en premier lieu, je souhaite vivement remercier mon Directeur de Thèse, le Professeur Olivier WEINSTEIN. En me recrutant à l'Université Paris XIII, celui-ci m'a accordé sa confiance. Malgré notre relatif éloignement géographique (je suis un Ch'ti), il a constamment fait montre d'une très grande disponibilité à mon égard. Il m'a prodigué de nombreux conseils toujours sages et avisés. Par la confiance, les encouragements, le soutien sans faille et la relative liberté qu'il m'a accordés tout au long de ce travail, il a été un inestimable soutien pour moi. Je lui en suis profondément reconnaissant.

Je tiens ensuite à adresser mes remerciements à Madame Isabelle THIS SAINT-JEAN, Messieurs (par ordre alphabétique) Benjamin CORIAT, Jérôme MAUCOURANT, Jean-Michel SERVET et Philippe STEINER pour m'avoir fait l'honneur de participer à l'évaluation de ce travail en acceptant d'être membre du jury.

Je tiens aussi à exprimer toute ma gratitude aux personnes qui m'ont donné l'opportunité de discuter des éléments de cette Thèse lors de colloques, séminaires, réunions et autres échanges informels. Je pense plus particulièrement (toujours par ordre alphabétique) à Mesdames et Messieurs Michel ABS, Kenza AGHOUCHE, Thierry BONFILS, Cleonice ALEXANDRE LE BOURLEGAT, Christian AZAÏS, Antoine BEVORT, Alain CAILLE, Didier CHABAUD, Christian CHAVAGNEUX, Sylvie CHIOUSSE, Benjamin CORIAT, Robin COWAN, Linus DAHLANDER, Alan KIRMAN, Edmilson DE OLIVEIRA LIMA, Gilles DOSTALER, Jean-Louis GIRARD, Mark GRANOVETTER, Frédéric HERAN, Geoffrey HODGSON, Marc HUMBERT, Elsa LAFAYE DE MICHEAUX, Emmanuel LAZEGA, Fadhel KABOUB, Jérôme MAUCOURANT, Nicole MAY, Enzo MINGIONE, Pepita OULD-AHMED, Christian PALLOIX, Walter POWELL, Yorgos RIZOPOULOS, Richard ROBBINS, Pierre SALAMA, Jean-Michel SERVET, Richard SOBEL, Philippe STEINER, Jean-Laurent VIVIANI.

La vie de laboratoire a été une condition indispensable à la réalisation de ce travail. A ce titre, je remercie chaleureusement tous les chercheurs, collègues et amis du CEPN de l'Université Paris XIII. Tout spécialement Samia BENALLAH, Mamadou CAMARA, Mickael CLEVENOT, Samira GUENNIF, Asmaa KHARJI, Christophe LEGUEHENNEC, David MABILLOT, Laure MUSELLI, Valérie REVEST et Alexis SALUDJIAN,

Je remercie également le personnel administratif de l'Université Paris XIII toujours accueillant et chaleureux. Je pense tout spécialement à Annie, Chantal, Corinne, Ghislaine, Josiane, Rosie et Jean-Pierre.

En m'accordant sa confiance, à la suite des recommandations de Marie-Claire que je remercie du fond du cœur, et en me nommant assez rapidement Directeur de son Cabinet, Monsieur le Député-Maire Jean-Pierre KUCHEIDA a, à sa manière, contribué à l'achèvement de ce travail par son ardent et insatiable besoin de rigueur, d'analyse et de rapidité... Je l'en remercie grandement. Je remercie également mes collègues du Cabinet, ceux de la Mairie de Liévin et bien-sûr la « grande équipe de football » des Communaux pour leurs soutiens et encouragements.

Je remercie tout particulièrement mes collègues et amies Géraldine DELAVAL, Aline FOIRATIER et Axelle WITTRANT ainsi que Jimmy WAILLY pour l'extrême altruisme et le profond sérieux dont ils ont fait montre lors de la mise en page et l'ultime relecture de la Thèse.

Une pensée spéciale à Hakim et Rachid, mes compagnons de route et de voyage, qui m'ont suivi tout au long de cette belle et difficile aventure (mes « liens forts »). Il en va de même pour Mélissa et Djamel.

Je n'oublie bien-sûr pas ma famille qui m'a toujours laissé la liberté nécessaire à la réalisation de ce travail de Thèse. Ni mon épouse Amel que la Thèse a fait nous rencontrer (merci !). Merci du fond du cœur pour la constance de ta patience, de ton soutien ainsi que de ton aide dans les moments laborieux de la rédaction. Et, merci à ta famille...

Je voudrais, pour finir cette liste des remerciements (fatalement incomplète), dédier ce travail aux étudiants que j'ai pu encadrer durant mes années d'enseignements à l'Université Paris XIII. Je pense plus particulièrement à Mano, Cédric, Leslie, Fred, Hayat, Maryline, Mame, Mustapha, Sankou et Jamal. De part leur bonne humeur communicative, ceux-ci m'ont permis de traverser certains moments difficiles. Qu'ils en soient toutes et tous chaleureusement remerciés.

Chacun, à votre manière, avez contribué à l'élaboration de ce travail. Merci à vous !

*A mes parents,
avec mon éternelle reconnaissance.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE - pp. 1 -

**PARTIE I – NOUVELLE SOCIOLOGIE ECONOMIQUE,
METAPHORE ET ARGUMENT DE L' « ENCASTREMENT »
(« EMBEDDEDNESS ») : DE POLANYI A GRANOVETTER - pp. 17 -**

CHAPITRE 1 - La métaphore originelle de l'encastrement : l'approche
macro-historique de Karl Polanyi - pp. 25 -

CHAPITRE 2 - L'argument de l'encastrement : la perspective méso-
sociologique de Mark Granovetter - pp. 69 -

CHAPITRE 3 - L'argument de l'encastrement de Granovetter à l'épreuve
des faits empiriques - pp. 107 -

CHAPITRE 4 - Discussion et remarques conclusives - pp. 159 -

**PARTIE II – DES RESEAUX RELATIONNELS
AU CAPITAL SOCIAL DES ACTEURS - pp. 175 -**

CHAPITRE 1 – Pour une analyse des relations économiques en termes de
réseaux relationnels - pp. 183 -

CHAPITRE 2 – Pour une approche du capital social en termes de réseaux
relationnels - pp. 249 -

**PARTIE III – LA THEORIE DES COUTS DE TRANSACTION EN
QUESTION AU REGARD DE LA « FORME HYBRIDE » - pp. 287 -**

CHAPITRE 1 – Du choix binaire « *faire ou faire-faire* » au choix ternaire
« *faire, faire-faire ou faire avec* » - pp. 295 -

CHAPITRE 2 – L'incomplétude socio-structurale de la logique
transactionnelle concernant l'analyse des réseaux relationnels :
l'exemple du « *Petit Réseau Dense* » - pp. 329 -

CONCLUSION GENERALE - pp. 405 -

BIBLIOGRAPHIE - pp. 415 -

TABLE DES MATIERES ET INDEX - pp. 473 -

Table des matières - pp. 473 -

Index des encadrés - pp. 479 -

Index des figures - pp. 481 -

Index des tableaux - pp. 483 -

« Accepter comme thème de discussion une catégorie qu'on croit fausse expose toujours à un risque : celui d'entretenir, par l'attention qu'on lui prête, quelque illusion sur sa réalité. Pour mieux cerner un obstacle imprécis, on soulignera des contours dont on voulait seulement montrer l'inconsistance ; car en s'attaquant à une théorie mal fondée, la critique commence à lui rendre une sorte d'hommage. Le fantôme, imprudemment évoqué dans l'espoir de le conjurer définitivement, n'aura disparu que pour surgir de nouveau, et moins loin qu'on ne s'imagine où il était apparu en premier »

(Lévi-Strauss, 1962)

« Les frontières entre l'économie et la sociologie, et la définition des identités de ces deux disciplines, ne sont plus claires. (...) Je n'ai pas de problème à incorporer des idées de la sociologie parce que je ne trouve pas de bonne raison d'établir une frontière entre ces disciplines. Je pense également que nous devons expérimenter une variété d'outils analytiques et de méthodes, y compris la recherche archivistique, la bibliométrie, l'analyse de citations, l'analyse de textes, et ainsi de suite. Expérimentons, et voyons ce qui fonctionne le mieux »

(Hodgson, 2008)

INTRODUCTION GENERALE

L'interrogation sur les limites de la théorie économique dominante (dans ses versions standard et standard étendue) concernant l'analyse du marché, n'est pas un exercice nouveau et, le plus souvent, elle est considérée par les économistes comme le signe d'une certaine crédulité voire d'ignorance vis-à-vis de la plasticité de leur savoir évolutif. Le réflexe des économistes de la pensée dominante consiste, la plupart du temps, à souligner la faiblesse, la confusion, le manque de discernement voire le dénuement intellectuel de ce type de travaux.

Nous reconnaissons que la réaction de ces économistes est généralement justifiée au regard des critiques qui leur sont adressées et qui portent, le plus souvent, sur les hypothèses réductrices du modèle théorique du marché walrassien. En effet, il convient de souligner combien cette représentation a grandement évolué durant le siècle dernier à la suite des raffinements analytiques effectués par les économistes pour être, aujourd'hui, largement balkanisée autour d'approches contractuelles à géométrie variable plus en phase avec le réel.

Cela étant, en dépit du rôle central du marché dans les constructions théoriques des économistes de la pensée standard et standard étendue¹, celui-ci demeure peu interrogé et apparaît finalement comme une catégorie vague au mieux équivoque. En effet, quelque surprenant que cela puisse paraître, l'existence du marché étant tenue pour un fait naturel, ces économistes appréhendent la catégorie de marché *dans un sens étroit*. Tandis que dans sa version standard, la catégorie de marché est théorisée comme un ensemble d'acteurs anonymes agissant en isolation et dont les activités sont coordonnées par les prix, dans sa version standard étendue elle est conçue comme un ensemble d'acteurs indépendants les uns des autres dont les activités sont coordonnées par des contrats bilatéraux.

¹ Puisque celui-ci constitue le mode de coordination premier, supposé naturel, des acteurs, et souvent même le seul considéré... Les autres formes de coordination en étant des dérivés, conséquences des défauts de son fonctionnement. Cette vision des choses est particulièrement bien résumée par Williamson : « *au début étaient les marchés* » (1975 p. 20, 1985 p. 87).

Une telle position est-elle tenable, c'est-à-dire pertinente scientifiquement et à même d'éclairer de manière plausible les phénomènes économiques contemporains ? Incontestablement puisque *le rôle normatif et cognitif de cette représentation du marché* exerce aujourd'hui sa souveraineté, non seulement, au sein de la discipline économique, mais aussi dans le cadre des politiques publiques, qu'elles soient librement adoptées par des Gouvernements nationaux ou imposées par des instances internationales (Stiglitz, 2006), ainsi qu'auprès des *faiseurs* et des acteurs des marchés (Polanyi, [1944] 1983 ; Callon, 1998 ; Lazear, 2000 ; MacKenzie et Millo, 2003)². Il est donc essentiel de comprendre ce que ces économistes nous disent.

S'inscrivant dans ce contexte, l'objet de ce travail de thèse ne consiste pas tant à dénoncer l'analyse du marché de la théorie économique dominante, sous prétexte qu'elle s'appuie sur des abstractions infondées permettant de construire des modèles inadaptés à la compréhension de la réalité infiniment plus complexe et plus riche des marchés et du monde social, qu'à *mettre en évidence combien les analyses économiques des marchés peuvent se trouver enrichies de considérations historiques, anthropologiques et sociologiques permettant d'intégrer pleinement la dimension institutionnelle des formes de l'échange marchand*. Bien que ces variables historiques, anthropologiques et sociologiques soient dépourvues de pertinence pour le regard des économistes des théories standard et standard étendue, nous pensons, en effet, que les sciences sociales rencontrent parfois certains obstacles nécessitant une certaine inventivité conceptuelle dont les bornes ne doivent pas être fixées *a priori*. Ce faisant, un chercheur se doit d'être ouvert³ à tous les domaines des sciences humaines en ne se refusant pas d'aller voir ailleurs...

² Suivant Lazear (2000), de manière croissante, les individus se conforment aux modèles économiques de la théorie économique dominante car cette dernière leur indique le comportement « optimal » à adopter dans des situations d'arbitrage. De fait, estime Lazear, ces modèles influencent directement les acteurs en leur fournissant des concepts qu'eux-mêmes transforment en catégories opératoires (que l'on songe aux normes comptables et financières, au Droit...). Par exemple, lorsque le modèle de fixation optimale du prix des options sur les marchés financiers a été énoncé par Black et Scholes, le contenu positif de ce modèle était peut-être faible. Néanmoins, les acteurs du marché ont très tôt compris tout le bénéfice qu'ils pouvaient en tirer, ou symétriquement, les pertes qu'ils pourraient encourir s'ils ne l'adoptaient pas. Sur ce point, voir particulièrement le travail de MacKenzie et Millo (2003). Comme le souligne Lazear, en faisant advenir ce qu'elle modélise, la théorie économique dominante peut acquérir *ex post* une validité empirique. Que l'on songe aux réformes du Droit ou encore des normes comptables...

³ Certains diront opportuniste...

LE PROBLEME.
LA CONCEPTION « ETROITE » DU MARCHÉ DANS LA THEORIE ECONOMIQUE
DOMINANTE. D'UNE APPROCHE IMPERSONNELLE A UNE
APPROCHE BILATERALE EN TERMES DE CONTRATS

L'autonomisation progressive de l'économie - en tant que science - relativement aux autres sciences sociales depuis le début du XIX^e siècle, naît de la conviction profonde que l'économie réelle, qui rassemble les activités ayant trait à la production et la distribution des richesses, est intrinsèquement dotée d'un mécanisme de régulation autonome, spontané permettant d'assurer non seulement sa reproduction, autrement-dit sa stabilité (l'ordre) et son dynamisme, mais aussi celle de la société dans son ensemble sur la base de l'égalité et de la liberté de ses membres. Ce mécanisme est le marché :

« [L]e marché est un mécanisme qui crée les prix. La fonction des prix du marché est de régler l'offre de biens par rapport à la demande et d'orienter la demande de biens par rapport à l'offre disponible. On peut dire que le marché est un mécanisme d'offre-demande-prix » (Neale, 1975 p. 331-332).

Le Père tutélaire de cette croyance est un observateur privilégié de l'industrialisation qui révolutionna l'Angleterre de la fin du XVIII^e siècle : Adam Smith⁴. Dans son ouvrage inaugural, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (Smith, [1776] 1991)⁵, Smith attribue la principale cause d'enrichissement de l'Angleterre de l'époque à la division du travail à l'œuvre au sein des manufactures en plein essor. Division du travail conséquence, selon lui, d'une disposition psychologique particulière chez l'être humain, d'« un certain penchant naturel [des individus] (...) à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre » (Smith, 1991

⁴ Afin d'éviter toute confusion d'emblée, précisons que notre réflexion porte, à ce niveau, sur l'origine de l'autonomisation progressive de l'économie en tant que science vis-à-vis des autres sciences et non pas sur l'origine de l'économie en tant que science dont la « forme embryonnaire » (Schumpeter, 1954) peut être repérée dans l'Antiquité grecque au travers des écrits des disciples de Socrate (Aristote, Platon ou encore Xénophon) sous le terme « *oekonomia* ». La science économique a traversé les siècles et les époques avec ses écoles *du moment* (que l'on songe aux Scolastiques du Moyen-âge et de La Renaissance, Bodin et Montchrestien, ou encore aux Physiocrates du XVIII^e siècle, Cantillon, Quesnay et Turgot, etc.). Aussi a-t-elle développé un ensemble d'analyses dont certaines annonceront la forme contemporaine de l'économie comme *science autonomisée* (la légitimation du gain individuel de Saint Thomas d'Aquin, par exemple). Néanmoins, l'origine de cette dernière a pour figure tutélaire, Adam Smith.

⁵ Si la date de la première parution de l'ouvrage ou de l'article référé est décalée par rapport à l'édition référée, dans ce cas, nous faisons d'abord état de la date de l'édition référée, puis nous faisons référence à la date de la première parution de l'ouvrage ou de l'article. Par suite, nous ne faisons référence que de la date de l'édition référée.

Tome 1 p. 81-82). A suivre Smith, il n'était qu'une question de temps pour que le « *calcul d'intérêt* », qui va de pair avec la recherche « *égoïste* » des gains que peut comporter l'échange, supplante les impératifs sociaux, moraux, religieux, coutumiers, traditionnels, mystiques, politiques, etc., jadis expressions d'activités collectives et qui, calfeutraient jusqu'alors la pleine manifestation calculatrice de l'homme. Aussi, en recherchant *via* un « *calcul d'intérêt* » à obtenir des gains maximum lors de leurs échanges, les individus sont conduits, comme par une « *main invisible* » - celle du marché concurrentiel, en l'occurrence⁶ - vers la réalisation d'une fin qui n'entre nullement dans leurs intentions, et que, même un souverain bien attentionné ne serait parvenu à faire : satisfaire l'intérêt de la société dans son ensemble.

Si la *promesse smithienne*, selon laquelle l'opulence collective procède de la stricte recherche de l'intérêt matériel personnel des individus assouvi par le marché, a fourni le socle commun à partir duquel Malthus, Ricardo ou encore Say développeront les contributions théoriques de l'Economie Classique qui dominera les trois premiers quarts du XIX^e siècle, elle a aussi donné l'élan à l'Economie Néoclassique initiée par Walras, Jevons et Menger. Pour ces auteurs, la démonstration de la promesse smithienne ne peut être effectuée qu'à la condition de ne plus situer le marché dans le prolongement de l'activité productive. Sinon, comment justifier théoriquement si c'est bien le marché, et lui seul, qui permet de satisfaire l'intérêt général de la société ? Or, pour les auteurs de l'Economie Classique, la dimension productive de l'économie est première dans l'analyse puisqu'ils considèrent que l'origine même de la valeur des biens et services dans l'échange se situe dans la quantité relative de travail qu'ils incorporent⁷. Cette valeur se révélant à chacun, *naturellement*, par la vertu de la concurrence du marché. En situant la détermination de la valeur des biens et services dans la sphère subjective et individuelle des désirs des individus⁸, l'Economie Néoclassique considère que seul le marché autonomisé des relations productives contraintes est à même, non plus seulement, de révéler mais aussi de constituer la valeur *objective* des biens (le prix de marché) sous l'effet de la confrontation concurrentielle des désirs individuels. Il revient au *modèle du marché walrassien de concurrence parfaite* de théoriser le fonctionnement d'une telle *économie d'échange pure* (sans production).

⁶ La concurrence est considérée comme le *régime naturel* du fonctionnement des marchés par les économistes ; le « *cas normal* » comme l'écrit Schumpeter.

⁷ Le temps de travail humain direct et indirect, c'est-à-dire incorporé dans les machines. Dans cette perspective, un bien ou service a d'autant plus de valeur par rapport aux autres qu'il contient une quantité de travail plus élevée que les autres biens.

⁸ Et donc, émancipée de leurs conditions techniques et sociales de production.

A suivre Walras ([1974] 1988) :

« Le marché est le lieu où s'échangent les marchandises. Le phénomène de la valeur d'échange se produit donc sur le marché, et c'est sur le marché qu'il faut aller pour étudier la valeur d'échange. La valeur d'échange laissée à elle-même se produit naturellement sur le marché sous l'emprise de la concurrence. Comme acheteurs, les échangeurs demandent à l'enchère, comme vendeurs ils offrent au rabais, et leur concours amène ainsi une certaine valeur d'échange des marchandises tantôt ascendante, tantôt descendante et tantôt stationnaire. Selon que cette concurrence fonctionne plus ou moins bien, la valeur d'échange se produit d'une façon plus ou moins rigoureuse » (p. 44-45).

La condition fondamentale pour que la valeur des biens et services portés à l'échange résulte naturellement du marché concurrentiel est que les individus ne puissent manipuler leurs prix. Pour ce faire, les individus ne doivent, à aucun moment, entrer en contact direct entre eux. *L'impersonnalisation doit être la règle.* Suivant Walras, l'impersonnalisation des échanges est garantie au travers du double rapport exclusif qu'entretiennent les individus avec les biens et services d'une part, et avec le « commissaire de marché » (encore qualifié de « commissaire priseur »), d'autre part. Le rapport exclusif des individus aux biens et services est assuré par l'hypothèse de nomenclature qui « revient à supposer possible une description d'un ensemble de choses, qualifiées de biens ou de marchandises, antérieurement à toute proposition relative à la société » (Benetti et Cartelier, 1980 p. 94)⁹. Selon cette hypothèse, les biens et services échangés sont parfaitement définis tant sur le plan technique que sur les conditions de disponibilité temporelle et spatiale, de sorte que soit épuisé tout questionnement pour l'individu concernant les biens et services portés à l'échange. Dans cette perspective, l'individu n'a besoin d'aucune médiation dans son rapport aux biens et services car existent autant de marchés et autant de prix qu'existent de biens et services disponibles. Au-delà de ce rapport aux biens et services, les individus entretiennent un rapport avec un commissaire de marché dont le rôle est de parvenir à déterminer le prix d'équilibre qui égalise les offres et les demandes individuelles¹⁰.

⁹ Pour Benetti et Cartelier (1980 p. 98-101), cette hypothèse constitue le point de départ du discours économique néoclassique sur l'échange ; hypothèse qui se décompose en trois éléments : 1) la *description qualitative* des biens et des services, c'est-à-dire le caractère d'*homogénéité* attribué à chaque marchandise ; 2) la *quantification* de ces mêmes biens et services qui s'exprime par un nombre d'unités physiques induisant la *divisibilité parfaite* des marchandises ; 3) l'*objectivité sociale* qu'on attribue à ces biens et services, c'est-à-dire l'identification *a priori* des marchandises. Pour une discussion approfondie, voir Benetti et Cartelier (1980 p. 94-123).

¹⁰ S'inspirant du schéma d'ajustement des prix à la Bourse des valeurs de Paris de l'époque, Walras considère que ce commissaire ajuste, par tâtonnements successifs, ces offres et ces demandes : le commissaire annonce un système de prix des biens et services disponibles pour lesquels les individus,

Durant la première moitié du XX^e siècle, les continuateurs du modèle du marché walrassien de concurrence parfaite, au premier rang desquels, Pareto, Arrow, Debreu, Hicks et Samuelson, vont se charger de raffiner le modèle. Ce raffinement va se traduire par (i) une formalisation mathématique de la pensée économique faisant de celle-ci une science rigoureuse à l'instar de la physique et par, (ii) un programme de recherche montrant, sur la base des comportements d'individus rationnels (égoïstes, autonomes et maximisateurs), la possibilité d'existence d'un équilibre général concurrentiel optimal (efficace). Tandis qu'Arrow et Debreu (1954) apporteront la démonstration rigoureuse des conditions d'existence d'un équilibre de concurrence pure et parfaite¹¹, Pareto (1906) montrera que le commissaire de marché coordonne parfaitement, grâce au système de prix, les décisions rationnelles des individus en évitant tout gaspillage de ressources et, par là, mettra en évidence que l'équilibre concurrentiel définit un état optimal de l'économie, entendu comme une allocation de biens et services par l'échange telle qu'il est impossible d'améliorer la satisfaction d'un individu sans dégrader la satisfaction d'un autre. Arrow (1951) se chargera de démontrer formellement que l'équilibre concurrentiel représente une distribution optimale des ressources. Au travers de ce résultat, qui comporte une forte dimension normative, puisque la répartition des ressources constatée après l'obtention par chacun de ce qu'il demande est supposée efficace (toutes les possibilités d'échanges mutuellement avantageux étant épuisées), les économistes s'accordent pour voir le sommet de leur science.

indépendamment les uns des autres, lui communiquent les quantités qu'ils désirent offrir ou demander qu'il confronte à ces prix. Le commissaire de marché propose ensuite un nouveau système de prix plus élevé s'il observe un excès de demande ou plus faible s'il constate un excès d'offre. Ce processus continuant jusqu'à ce que le prix qu'il notifie égalise offre et demande. Il n'est pas inintéressant de constater que ce commissaire de marché apparaît comme un individu singulier dans le cadre walrassien. Si particulier qu'on le voit agir à l'opposé de tout à chacun, sans considération pour son intérêt personnel matériel, au seul bénéfice de la collectivité...

¹¹ Dans l'approche originelle de Walras, l'existence de l'équilibre est postulée mais non démontrée. Ce qui est démontré, c'est la stabilité de l'équilibre dans le cadre des hypothèses retenues. Si le marché est parfait, cet équilibre est le meilleur possible ; d'équilibre en équilibre, on se place sur le sentier de croissance le plus élevé. C'est à ce stade que l'idée de la concurrence prend tout son sens. A partir d'un nombre restreint d'hypothèses, Arrow et Debreu (1954) ont démontré l'existence de cet équilibre général. Ces hypothèses sont au nombre de quatre : (i) les marchés sont en concurrence pure et parfaite et sont complets (pour tous les biens présents mais aussi les biens futurs) ; (ii) chaque agent dispose d'une dotation initiale qui lui permet de survivre sans faire d'échanges (la fonction de demande est donc bornée) ; (iii) les préférences sont convexes (cette convexité permet à la fonction de demande d'être continue) ; (iv) absence de coûts fixes (les rendements d'échelle sont constants ou décroissants ; la fonction d'offre est donc une fonction bornée et continue).

Si ce résultat constitue, sans nul doute, le plus fondamental établi par l'Economie Néoclassique puisque la promesse smithienne reçoit la transcription mathématique de son existence dans la mesure où les décisions égoïstes des individus aboutissent, comme l'affirmait Smith, à l'opulence collective, il n'en reste pas moins un *joyau fragile*. Comme vont le révéler les critiques formulées durant la période de normalisation de l'Economie Néoclassique¹², la formalisation de la promesse smithienne repose sur des conditions de validité très restrictives. Il existe, en effet, de nombreux cas concernant l'organisation des marchés et la nature des biens et services échangés pour lesquels le mécanisme concurrentiel du marché n'est pas en mesure d'assurer une réalisation efficace des échanges.

Ces insuffisances et « *échecs du marché* » (*market failures*) ont quatre sources principales : les monopoles, les externalités, les biens publics et les coûts de fonctionnement du marché. Dans le cadre du monopole (Chamberlin, 1933), la spécificité ou différenciation du bien ou service offert est si *grande* (pourvu qu'elle soit pertinente pour le marché)¹³ qu'il n'existe aucun substitut de sorte que le monopoleur peut pratiquer un prix plus élevé que ne le serait celui d'un bien ou service produit dans des conditions de concurrence. Les externalités traduisent, quant à elles, les *interdépendances hors-marché des activités économiques* lorsqu'un individu procure à autrui, par son activité, un avantage ou un désavantage, sans compensation monétaire¹⁴. Tant dans le cas du monopole que celui des externalités, des réglementations étatiques sont nécessaires pour permettre de rapprocher ces situations de l'optimum concurrentiel (Hotelling, 1938 ; Pigou, 1930)¹⁵. En ce qui concerne les biens publics¹⁶, l'indivisibilité de leur consommation se traduit par une absence de marché car chaque individu a intérêt à se comporter tel un « *passager clandestin* » (*free rider*)¹⁷. Tous faisant le même raisonnement, le bien ou service ne sera pas produit par le marché en dépit de ses avantages pour chacun. Dans ce cas, l'intervention réglementaire de l'Etat n'est pas de mise. Ce qui l'est, en revanche, c'est le transfert à l'Etat de la

¹² C'est-à-dire, durant la 1^{ère} moitié du XX^e siècle.

¹³ Ce qui est caractéristique de nos économies contemporaines, souvent qualifiées de marchés, c'est-à-dire basées sur un très haut niveau de spécialisation des tâches et de division du travail.

¹⁴ L'exemple canonique d'effet externe négatif est la pollution.

¹⁵ A suivre Pigou, le « *coût social* » d'une pollution étant supérieur au « *coût privé* » supporté par le pollueur, il faut donc taxer (ou subventionner dans le cas inverse).

¹⁶ Les biens tels que l'éclairage public ou la défense nationale dont la consommation est indivisible : la consommation du bien par un individu ne réduit pas la consommation de ce bien par un autre individu.

¹⁷ C'est-à-dire à ne pas révéler ses préférences et attendre que les autres financent sa production dont il pourra profiter gratuitement.

production de ce bien (Wicksell, 1896).

Tandis que les bouleversements analytiques provoqués par les monopoles, les externalités, les biens publics sont parvenus à se loger sans heurts majeurs dans le savoir préexistant du modèle de marché walrassien pour en devenir partie intégrante, de sorte que sa validité universelle en soit préservée, l'incorporation des « *coûts de fonctionnement du marché* » marque un tournant pour l'analyse économique standard : la nécessité pour les économistes de prendre en considération l'entreprise capitaliste (la firme) comme catégorie d'analyse pour elle-même à l'instar du marché. Le mérite en revient à Ronald H. Coase dans son article *The Nature of The Firm* (1937)¹⁸. Dans celui-ci, Coase se pose une question : si l'on considère que le marché est la forme optimale d'organisation sociale, pourquoi donc les individus ne se contentent pas de produire pour leur propre compte ?¹⁹ La réponse de Coase sera une innovation théorique : le marché walrassien ne fonctionne pas sans coûts pour les individus. Ces coûts ignorés par l'analyse économique standard résultent (i) de la découverte des prix adéquats et (ii) de la négociation et de la conclusion de *contrats séparés* pour chaque transaction d'échange. L'existence de la firme est alors expliquée par des économies sur ces coûts : la firme réduit ces coûts en substituant un mécanisme hiérarchique au mécanisme des prix²⁰. Un contrat de long terme étant alors préférable à différents contrats de court terme (Coase, 1937 p. 390-391)²¹.

L'apport essentiel de Coase mettra plus de trente ans à être pleinement incorporé dans une version économique standard étendue faute d'une définition adéquate des coûts transactionnels du marché et des coûts d'organisation interne de la firme (Williamson, 1975). Néanmoins, sous le constat que l'information est imparfaite au sein des marchés car ni libre ni gratuite, Coase ébranle les deux piliers de l'impersonnalisation des échanges inhérente au modèle du marché

¹⁸ Jusqu'alors, pour l'Économie Néoclassique, entre la demande de facteurs de production à l'entrée et l'offre de biens à la sortie, l'entreprise était considérée comme une relation technologique résumée par sa fonction de production et l'intérieur de l'entreprise constituait une *boîte noire* censée allouer efficacement les facteurs de production.

¹⁹ Autrement dit, pourquoi existe-t-il des échanges qui ne s'effectuent pas par l'intermédiaire du marché mais au sein de firmes ?

²⁰ Au lieu de négocier chaque jour l'embauche de main d'œuvre, la firme a sous contrat des salariés qui doivent obéir aux ordres qui leur sont donnés.

²¹ Aussi, aux côtés des coûts de fonctionnement du marché existent des coûts de fonctionnement internes aux firmes (capacités limitées de l'entrepreneur à coordonner les échanges internes) qui bornent leur taille. La règle proposée par Coase pour résoudre cette entrave est une règle de substitution qui pose que la firme croît jusqu'à ce que les coûts interne d'une transaction supplémentaire égalisent le coût de réalisation de cette transaction par le biais de l'échange sur le marché.

walrassien que sont le commissaire de marché et l'hypothèse de nomenclature et, par la même occasion, contribue à mettre en question ses résultats fondamentaux obtenus dans un contexte d'information parfaite. Pour démonter la promesse smithienne et maintenir debout l'édifice néoclassique, il convient de renouveler l'analyse.

Après avoir minutieusement tâtonné, l'analyse économique standard a proposé des contreforts qui, depuis le début des années 1960-1970, s'articulent au sein d'un cadre d'analyse profondément transformé substituant à l'impersonnalité des échanges du marché walrassien, une analyse standard étendue fondée sur le contrat ; contrat défini comme un « *arrangement de coordination bilatéral* » (Brousseau et Glachant, 2002 p. 3). L'objectif de cette *théorie des contrats* est d'étudier la formation des contrats et le comportement d'individus rationnels au sein de *situations bilatérales* où l'information concernant les prix, la qualité des biens et services, ou les comportements, n'est plus parfaitement disponible et où les décisions individuelles ne sont plus coordonnées par le dispositif centralisateur du commissaire de marché (Brousseau, 1993 ; Brousseau et Glachant, 2000, 2002, 2008 ; Williamson, 2000, 2002)²².

L'article de Coase (1960), *The Problem of Social Cost*, constitua la *rupture majeure* conduisant à la constitution de ce nouveau cadre d'analyse d'ordre contractuel. En effet, alors que depuis les travaux de Pigou, la théorie économique standard acceptait l'idée que le marché était inefficace face au phénomène des externalités²³, Coase (1960) montra qu'il pouvait être plus efficace de laisser négocier directement entre eux pollué(s) et pollueur(s) sur le marché²⁴. Depuis, de nombreux travaux inscrits dans le cadre de la théorie des contrats ont permis de démontrer l'intérêt que les individus ont à réduire les asymétries d'information existantes entre eux car la carence d'information peut engendrer des désordres conduisant à la perte d'un prix unique, voire même à la disparition du marché (Akerlof, 1970).

²² Ce dernier, rappelle le, synthétisait l'information disponible et proposait un prix tel que le volume échangé était optimal.

²³ L'action de l'État était alors jugée nécessaire pour taxer les agents responsables d'externalités négatives et subventionner les agents producteurs d'externalités positives.

²⁴ Selon Coase, dès lors que sont attribués aux agents des droits de propriété sur les biens publics (ou communs), ces droits deviennent échangeables sur le marché et seul le marché s'avère alors efficace pour gérer les externalités. L'État doit seulement garantir le respect des droits de propriété. Le Protocole de Kyoto (1997) entré en vigueur en 2005, dont l'objectif est de lutter contre le réchauffement climatique à l'échelle planétaire en réduisant les émissions de gaz à effets de serre (le CO₂ principalement), constitue un parfait exemple empirique de cette vision des choses.

Avec la théorie des contrats, le marché devient donc le face-à-face local d'échangistes capables de s'identifier nommément pour conclure un contrat. Désormais, il importe de savoir avec qui l'on échange. Autrement-dit, avec qui l'on contracte.

NOTRE DEMARCHE :
POUR UNE REPRESENTATION « NON ETROITE » DU MARCHÉ.
LA REVIVISCENCE DE LA SOCIOLOGIE ECONOMIQUE, L'ENCASTREMENT SOCIAL DES
MARCHES ET L'INTERET POUR LES RESEAUX RELATIONNELS

Notre démarche s'inscrit au sein d'une évolution collective qui, concomitamment à la constitution progressive d'une théorie économique standard étendue depuis les années 1970, diversifie l'analyse économique et tout particulièrement celle du marché. Cette évolution collective est celle de la reviviscence de la *Sociologie Economique*. Si nous parlons de reviviscence, c'est que cette sociologie économique fût au fondement de la sociologie comme science (Gislain et Steiner, 1995 ; Swedberg, [1987] 1994 ; Steiner, 1999, 2005a). En effet, dès la fin du XIX^e siècle, cette dénomination a été utilisée pour désigner une recherche commune tant à certains économistes (tels Jevons, Veblen, Pareto, Marx, Schumpeter) qu'aux Pères fondateurs de la sociologie (Durkheim, Weber, Mauss, Simiand, Simmel, Hawlbachs) qui, confrontés aux profondes transformations socio-économiques à l'œuvre durant la fin du XIX^e et le début du XX^e siècle en Occident (Polanyi, 1983), ont exploré les relations complexes entre l'économie et la société et interrogé la vision restrictive de l'Economie Néoclassique en pleine normalisation²⁵.

Bien qu'ayant produit des œuvres brillantes, un même destin attendait ces économistes et ces sociologues à la fin du premier tiers du XX^e siècle : sans écoles ni disciples, leurs travaux n'auront, au moins sur le moment, ni d'écho ni de prolongements. La sociologie²⁶ abandonnera alors l'étude d'objets - tel le marché - considérés comme réservés à l'économie. A partir des années 1930, un clivage épistémologique radical s'imposa : aux économistes le monopole de

²⁵ Précisons qu'il est possible de distinguer deux grandes façons de concevoir le projet défendu par la sociologie économique naissante dans son rapport à l'Economie Néoclassique. Pour les uns tels Weber, Pareto ou Schumpeter, la sociologie économique doit produire un discours complémentaire tandis que pour les autres tels Durkheim, Veblen ou Simiand, la sociologie économique se doit de reformuler complètement l'Economie Néoclassique. Cette question d'ordre épistémologique n'est jusqu'à aujourd'hui pas tranchée par les socio-économistes. Pour un approfondissement de cette question, nous renvoyons à Gislain et Steiner (1995) ; Orléan (2005, 2007) ; This Saint-Jean (2005, 2008) ; Steiner (2008).

²⁶ Mais aussi l'histoire et l'anthropologie.

l'étude de la valeur, autrement-dit du marché, aux sociologues l'étude des valeurs considérées alors comme relevant des autres domaines de la vie sociale (la famille, la religion, les crimes, etc.)²⁷. Cependant, après plusieurs décennies pendant lesquelles l'étude du marché était laissée aux seuls économistes, à partir de la moitié des années 1970, un nombre croissant de sociologues ont entrepris d'étudier les objets qu'ils avaient laissés aux économistes, et qui étaient devenus depuis leur chasse gardée. Cela, en utilisant les outils de la sociologie certes, mais aussi de l'anthropologie et de l'histoire : enquêtes de terrain, entretiens, analyse statistiques, analyse de documents historiques, etc. Parmi ces objets, le marché occupe une place essentielle.

Si dès l'origine de ces travaux, il n'y avait aucun projet explicite de construire un nouveau champ de recherche, le phénomène a pris suffisamment d'ampleur pour que ces travaux soient aujourd'hui communément réunis sous le label de la *Nouvelle Sociologie Economique* (*New Economic Sociology*, NES par la suite). En effet, grâce au travail acharné de quelques entrepreneurs académiques²⁸, la NES est entrée depuis la fin des années 1980 dans une période d'intense institutionnalisation à travers le monde. Un faisceau d'indices concourants témoigne de cette institutionnalisation : le foisonnement d'ouvrages de références et de publications dans les grandes revues académiques²⁹ ; la constitution de numéros spéciaux de revues³⁰ ; la création

²⁷ Les travaux de Polanyi, Parsons et Schumpeter constituent, néanmoins, des exceptions.

²⁸ Parmi ces entrepreneurs, outre Mark Granovetter que nous évoquerons longuement durant ce travail de thèse, il convient de citer Richard Swedberg qui, au travers de ses ouvrages programmatiques (Swedberg, 1994, 2003) et ses recueils d'articles (Swedberg, 1993, 1996 ; Granovetter et Swedberg, 1992, 2001 ; Smelser et Swedberg, 1994, 2005), a accompli un travail considérable pour fédérer les travaux et encourager leur développement. En France, le principal entrepreneur, dans ce domaine, est sans conteste Philippe Steiner (1998, 1999, 2002, 2005a, 2005b, 2007, 2008).

²⁹ Voir, par exemple, Zuckin et DiMaggio (1990) ; Friedland et Robertson (1990) ; Etzioni et Lawrence (1991) ; Nohria et Eccles (1992a) ; Granovetter et Swedberg (1992, 2001) ; Swedberg (1994 ; 1990 ; 1993, 1996, 2003, 2005) ; Smelser et Swedberg (1994, 2005) ; Trigilia (1998) ; Steiner (1999, 2005a) ; Baum et Dobbin (2000) ; Lévesque et al (2001) ; Biggart (2001) ; Guillén et al (2002) ; Huault (2002) ; Dobbin (2004). Aussi, au tournant des années 2000, la NES a marqué un intérêt encore plus prononcé pour le marché comme l'atteste les parutions de plusieurs ouvrages entièrement dévolus à l'analyse du marché. Voir, Jacob et Vérin (1995) ; Abolafia (1996) ; Callon (1998) ; Carruthers et Babb (2000) ; Granovetter (2000a, 2008) ; Fligstein (2001) ; Rauch et Casella (2001) ; Slater et Tonkiss (2001) ; Beckert (2002) ; White (2002) ; Convert (2004) ; MacKenzie et al (2007).

³⁰ Voir, par exemple, le supplément de l'*American Journal of Sociology*, « *Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* » (1988) ; le volume CIII des *Cahiers internationaux de sociologie* (1997) ; le volume 55(2) de *L'Année Sociologique* ; le numéro 73 de *Sciences de la société* (2008) ou encore le volume 17(5) d'*Industrial and Corporate Change* (2008).

de revues spécialisées³¹, de plusieurs lettres électroniques très actives³² ; la multiplication de colloques, de conférences et autres séminaires ; les créations d'une section « sociologie économique » au sein de l'Association Américaine de Sociologie (en 2000), de réseaux spécialisés à l'intérieur de l'Association Européenne et de l'Association Française de Sociologie, de cours de sociologie économique dans les cursus universitaires, etc.

La NES s'est constituée puis structurée autour d'une idée clé, celle de l'*encastrement* (*embeddedness*)³³, d'abord formulée par Polanyi dans son ouvrage le plus populaire, *La Grande Transformation* (1983), et subséquemment redécouverte dans les écrits de Polanyi pour être reconstruite par Granovetter (1985) à partir de son article séminal *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. Pourtant, lorsque l'ouvrage de Polanyi fut publié en 1944 aux Etats-Unis, l'idée n'a suscité qu'un intérêt limité dans la communauté scientifique. Il faut dire que le terme d'encastrement n'est pas indexé et n'est employé que deux fois dans la version originale de *La Grande Transformation*, version qui ne sera d'ailleurs traduite dans le reste du monde que de nombreuses années plus tard³⁴. Mais, lorsqu'en 1985, Granovetter ravive et prolonge académiquement l'idée d'encastrement dans son article, celle-ci rencontre un véritable « succès (...) au sein de la communauté sociologique » (Swedberg, 1994 p. 240). A tel point qu'aujourd'hui, cet article est considéré comme le texte « le plus connu de la sociologie économique contemporaine » (Swedberg, 1997 p. 239), voire comme son « manifeste fondateur » (Beckert, 2007 p. 6) de telle sorte que le texte est couramment cité comme désignant l'année de naissance de la NES et l'idée d'encastrement comme son « catalyseur » (Swedberg, 2003 p. 35) et son « point focal » (Beckert, 2007 p. 7).

A partir de cette idée d'encastrement, la NES fait apercevoir un foisonnement de problématiques contribuant à la richesse de ce mouvement. Il ne peut néanmoins être question de parler d'une approche unifiée, avançant d'un seul pas sur des terres en friche, car derrière une communauté d'intérêt que traduit une similitude de vocabulaire ou l'attention à des

³¹ Comme la *Socio-Economic Review*, *Social Forces*, *Social Networks*, les *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, et tout récemment la *Revue Française de Socio-Economie*.

³² Voir, par exemple, http://econsoc.mpifg.de/Newsletter/newsletter_current.asp pour l'Europe et <http://www2.asanet.org/sectionecon/newsletter.html> pour les Etats-Unis.

³³ *Embedded* signifie, littéralement, « en-lité », ce qui est couramment traduit par « encastrement ». Elle trouve diverses traductions dans la littérature francophone : enchâssement, enchevêtrement, enclavement, insertion, immersion, imbrication, englobé, contextualisation, etc. Nous nous en tenons à la traduction d'encastrement car celle-ci est la plus répandue.

³⁴ Il faudra, par exemple, attendre l'année 1983 pour que l'ouvrage soit traduit en français.

phénomènes attenants, se dissimulent des désaccords, des écarts à explorer, de même que des interrogations restent ouvertes³⁵. Ce qui n'a, bien évidemment, rien de singulier au regard de la jeunesse de ce mouvement. Il nous apparaît donc aujourd'hui opportun d'identifier certains de ces écarts, d'en proposer une mise en perspective. C'est dans cet esprit que nous mènerons la **1^{ère} Partie** de notre travail.

A cet effet, nous soutiendrons l'hypothèse selon laquelle l'idée d'encastrement doit constituer le principe organisateur de la NES dans la mesure où :

« [U]ne enquête sociologique de l'activité économique suppose nécessairement qu'il existe des relations entre les formes de la vie sociale qu'étudie la sociologie et l'activité économique et, de plus, que ces relations sont significatives pour comprendre l'activité économique en dépit du fait que, depuis relativement peu de temps, un demi-siècle environ, les économistes ont massivement prétendu le contraire » (Steiner, 2002 p. 36).

« [L]'encastrement indique le point de départ basique de ce que constitue une approche sociologique de l'économie. Le point est que nous pouvons uniquement comprendre l'action économique individuelle en investiguant le contexte social dans lequel l'action prend place » (Beckert, 2006 p. 37).

Néanmoins, bien que nous défendions cette hypothèse, il n'en demeure pas moins que la mobilisation de cette idée doit engager une certaine lucidité de la part des chercheurs quant à la façon dont elle doit être mise en œuvre *dans le cadre spécifique d'une analyse des marchés*. En effet, parler d'*encastrement*, de *désencastrement* ou encore de *réencastrement* de l'économie et des marchés, dire qu'ils sont ou doivent être plus ou moins encastés, est à la fois séduisant puisque l'image parle aussitôt mais aussi frustrant, tant l'idée tend à se dérober dès qu'on tente de l'expliquer plus en profondeur. Or, la lucidité nécessaire à l'éclaircissement de cette idée n'a pas toujours été de mise jusqu'alors. Ce qui contribue, selon nous, à justifier les critiques récurrentes du « *flou théorique* » (Caillé, 1993 p. 251-252 ; Krippner et Alvarez, 2007 p. 2) ou encore du « *caractère éluif* » (Beckert, 2006 p. 37) afférentes à l'idée d'encastrement. Ce qui l'a contraint, finalement, dans son amphibologie³⁶.

³⁵ Pour un survol rapide de certains de ces désaccords, écarts et interrogations, voir Steiner (1999, 2002, 2005a, 2007) ; Laville et al (2000) ; Lévesque et al (2001) ; Krippner (2001) ; Fligstein (2002) ; Beckert (2003, 2006, 2007) ; Krippner et al (2003) ; Plociniczak (2003b) ; Fligstein et Dauter (2007) ; Krippner et Alvarez (2007) ; Laville (2008).

³⁶ Comme le constate fort à propos Beckert (2006) : « *Les socio-économistes disent des choses vraiment différentes lorsqu'ils se réfèrent [au concept d'encastrement]* » (p. 37).

Ainsi, à partir d'une analyse textuelle, que nous espérons fouillée, la 1^{ère} Partie du présent écrit tâchera d'une part, de clarifier l'utilisation de l'idée d'encastrement dans le cadre des travaux respectifs de Polanyi et de Granovetter et d'autre part, essaiera de proposer une mise en perspective et une voie de sortie s'inscrivant dans le cadre de la NES. Selon nous, dans le sillage de Polanyi et Granovetter, et à partir de cette idée d'encastrement, la NES se doit d'insister sur la *conception du marché comme produit d'une construction sociale*. Et conséquemment, se doit de traiter deux aspects critiques de la théorie économique dominante que les travaux peuvent isoler ou réunir : (i) celui d'une économie naturelle analytiquement autonome et (ii) ceux de l'atomisme et du *bilatéralisme* inhérents à l'analyse du marché dans leurs versions standard et standard étendue, respectivement. Par là, l'idée directrice de cette 1^{ère} Partie consistera, à partir de Polanyi, à suggérer que la NSE, emportée dans le sillage de Granovetter, doit éviter de choir dans les pièges inverses desquels elle essaye de s'échapper : dissoudre dans les réseaux de relations entre acteurs, la réalité des *sociétés de marché*.

Ce sera, ensuite, des réseaux relationnels dont il va être question dans la 2^{ème} Partie de ce travail. En effet, rétrospectivement, c'est de l'importance des questionnements soulevés par les travaux théoriques et empiriques menés en termes de réseaux relationnels par Granovetter et ses partisans que les approches économiques du marché semblent avoir été quelque peu ébranlées. De ce point de vue, il est assez remarquable de lire le propos d'Arrow (1986), concernant la présentation de la notion de rationalité :

« [L]a rationalité n'est pas une propriété de l'individu isolé. En fait, elle tire non seulement sa force, mais sa signification même du contexte social dans lequel elle est encadrée » (p. S385).

Et plus encore celui de Kirman (1999) :

« La structure des réseaux de communication et d'interaction doit être un objet central pour les économistes, et de plus en plus d'économistes se sont rendu compte de ceci » (p. 109).

Preuve s'il en est, depuis le début des années 1990, une attention plus soutenue des économistes s'est faite jour concernant les échanges répétés menés au sein de réseaux relationnels (Williamson, 1991 ; Jackson et Wolinsky 1996 ; Kali 1999 ; Kirman, 2001 ; Kranton et

Minehart, 2001 ; Dutta et Jackson, 2003 ; Goyal et Moraga-Gonzales, 2003)³⁷. Si ces travaux sont une avancée théorique incontestable car *ils libèrent les acteurs de leur anonymat et de l'instantanéité de leurs transactions*, il importe de constater que la modélisation d'échanges économiques répétés est considérée par ces auteurs (à l'exception de Kirman) comme caractéristiques d'un contexte « *hors marché* ». Or, nous tendons à penser, au contraire et de bon sens, qu'au sein même des marchés : (i) les partenaires (actuels et potentiels) de l'échange sont reliés au travers de relations diverses et variées à un ensemble d'autres acteurs ; (ii) que les combinaisons de ces relations présentes et absentes révèlent un réseau relationnel spécifique dont la structure peut varier fortement en fonction de la distribution des relations entre ces acteurs ; et (iii) que cette structure relationnelle n'est pas sans incidence sur les phénomènes économiques. De ce point de vue, nous tâcherons de démontrer que la perspective économique, et plus spécifiquement celle du marché, a tout à gagner d'une compréhension plus approfondie de *la logique multilatérale des réseaux relationnels* dont nombre des éléments d'analyse se situent dans la littérature sociologique comme le reconnaissent certains économistes (Lazega et Favereau, 2002 ; Zuckerman, 2003 ; Gibbons, 2005 ; Rauch, 2007 ; Rauch et Casella, 2001).

Cette 2^{ème} Partie sera aussi, pour nous, l'occasion de revenir sur la notion de *capital social* qui est, avec l'idée d'encastrement et de réseau relationnel (à laquelle elle est étroitement apparentée), celle qui a fait l'objet depuis le début des années 1980, d'un nombre de débats et de production scientifiques considérables dans les cénacles les plus divers allant des milieux académiques aux grandes organisations internationales telles la Banque Mondiale et l'OCDE³⁸. Nous suggérerons que n'interagissant pas uniquement au travers du signal des prix, les acteurs peuvent accéder, au sein même des marchés, par l'intermédiaire de leurs réseaux de relations, à des ressources possédées (générées) par (avec) d'autres acteurs pour atteindre des buts qui leur sont propres. Précisément, *la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encadrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées des réseaux de relations - l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action* – constitue, pour nous, un *capital social* pour les acteurs des marchés. A partir d'un travail de généalogie nous conduisant à baliser les approches des trois Pères fondateurs de la notion de capital social que sont les sociologues, Pierre Bourdieu (1980a, 1983, 1986, 2000) et James Coleman (1984, 1988, 1990), et le

³⁷ Pour une revue de la littérature, se reporter à Jackson (2007).

³⁸ Voir notamment Portes (1998) ; Baron et al (2000) ; Dasgupta et Serageldin (2000) ; Woolcock (1998) ; Woolcock et Narayan (2000) ; Lin (2001) ; Lin et al (2001) ; Adler et Kwon (2002) ; Ballet et Guillon (2003) ; Field (2003) ; Ponthieux (2006) ; Castiglione et al (2008).

politologue Robert Putnam (1993a, 1993b, 1995, 2000, 2001, 2002), nous justifierons de la nature sociale de ce capital appréhendé en termes de réseaux relationnels.

Pour clôturer notre propos, l'objet de la 3^{ème} **Partie** va être de mettre à l'épreuve, à partir des principales propositions que nous aurons établies dans les deux premières parties du présent travail, le modèle heuristique contractuel de l'Economie des Coûts de transaction (ECT par la suite) d'Oliver E. Williamson (1975, 1985, 1991, 1996, 2005a, 2007, 2008). Ce choix n'est pas anodin car l'ECT est aujourd'hui considérée comme *l'approche dominante* de l'analyse économique des organisations, ainsi que des relations contractuelles de plus ou moins long terme entre individus et entre entités qui gardent des droits de propriétés distincts et donc une autonomie de décision dans le droit et dans les faits³⁹. Alors que Williamson prétend fournir un cadre analytique permettant de rendre compte, à la fois de la diversité des façons d'organiser les échanges au sein des économies de marché, et du choix que font les acteurs économiques en faveur de telle forme d'organisation plutôt que de telle autre, et bien qu'il prenne soin de préciser qu'il convient de replacer tout contrat au sein d'ensembles plus larges de relations⁴⁰, nous mettrons en évidence que l'appel à ces ensembles relationnels n'est qu'anecdotique dans la démarche de Williamson.

En effet, en ne délimitant pas explicitement les frontières de ces ensembles relationnels et en ne spécifiant pas la nature des relations entretenues par les contractants et la manière dont ces relations s'agencent (s'agrègent et se combinent) entre-elles, *l'angle d'analyse retenu par Williamson qui demeure, malgré les variantes, arrimé à une logique calculatoire d'ordre strictement bilatéral (en termes de risques et gains comparatifs), ne permet pas de rendre compte de la logique irréductiblement multilatérale des réseaux relationnels* au sein des marchés. Ce que nous qualifierons d'*incomplétude socio-structurale de la logique transactionnelle concernant l'analyse des réseaux relationnels*. Pour illustrer cette incomplétude justifiant, selon nous, l'impossible réduction des réseaux relationnels à une quelconque « *forme hybride* » (FH par la suite), nous mobiliserons l'exemple d'une communauté de commerçants évoquée par Williamson (1991 p. 290-291) associée à un réseau relationnel hypothétique : le *Petit Réseau Dense* (PRD par la suite).

³⁹ L'impact de Williamson est, entre autre, clairement reconnu académiquement, en atteste le nombre de citations de son travail (voir Pessali, 2006 p. 46).

⁴⁰ Voir particulièrement Williamson (1991, 1993a, 1993b, 1993c, 1994, 1998a, 2005a, 2007).

PARTIE I.

NOUVELLE SOCIOLOGIE ECONOMIQUE, METAPHORE ET ARGUMENT DE L' « ENCASTREMENT » (« EMBEDDEDNESS ») : DE POLANYI A GRANOVETTER

« Le terme d'encastrement est problématique par son caractère élusif. Ce n'est pas un concept qui conduit directement à l'opérationnalisation du processus de recherche (...). [Mais] tous les concepts intéressants dans les sciences sociales partagent le fait qu'ils sont élusifs et ouverts à l'interprétation ».

(Beckert, 2006 p. 37).

INTRODUCTION

Le propos de cette 1^{ère} Partie consiste à clarifier d'une part, l'utilisation de l'idée d'encastrement dans le cadre des travaux respectifs de Karl Polanyi et de Mark Granovetter et à proposer d'autre part, une mise en perspective et une voie de sortie s'inscrivant dans le cadre de la NES. Plusieurs raisons motivent le caractère circonscrit de notre analyse de l'encastrement.

Tout d'abord, d'un point de vue pratique, la limitation d'espace dans le cadre de cette 1^{ère} Partie nous restreint inévitablement d'autant que l'idée d'encastrement a acquis des significations distinctes au sein même de la NES¹ mais aussi un usage bigarré dans les sous champs de la sociologie, de même que dans d'autres disciplines comme le management, les sciences politiques, la géographie économique et de manière plus limitée en économie². Deuxièmement, peu de socio-économistes sont en désaccord avec l'énoncé selon lequel « *nous sommes tous polanyiens* » (Beckert, 2007 p. 7) puisque le point de départ de la logique de Polanyi est cette idée d'encastrement. Il n'en demeure pas moins que celle-ci est « *à la source d'énormes confusions* » (Block, 2001 p. xxiii), en atteste la profusion d'interprétations que le travail de Polanyi a provoquée dans le cadre de la NES³. Troisièmement, la plupart des chercheurs opérant dans le domaine de la NES sont au fait qu'il existe des différences, voire des tensions entre l'approche originelle de Polanyi et les usages contemporains de la métaphore⁴. De ce point de vue, Beckert (2007) constate :

« Que l'encastrement soit devenu le concept central de la NES en référence au travail de Polanyi est ironique étant donné la faible signification que le terme a dans le travail de l'auteur. Cette ironie, cependant, est complétée par une seconde

¹ A tel point que selon Beckert (2007), au sein même de la NES, « *le concept de Karl Polanyi a connu une grande transformation* » (p. 7). Pour une synthèse, voir particulièrement Zuckin et DiMaggio (1990) ; Laville et al (2000) ; Lévesque et al (2001) ; Steiner (1999, 2002, 2007) ; Swedberg (2003) ; Beckert (2007).

² Voir Waldinger (1995) ; Baum et Dutton (1996) ; Dacin et al (1999) ; Peck (2005) ; Piore (1993) ; Dequech (2003) ; Coriat et Weinstein (2005) ; Grabher (2008).

³ Voir Barber (1977, 1995) ; Reddy (1984) ; Granovetter (1985, 1992a, 1993, 2000b) ; Standfield (1986) ; Lie (1991) ; Beckert (1996, 2003, 2006, 2007) ; Krippner (2001) ; Le Velly (2002) ; Block (2001, 2003) ; Krippner et al (2003) ; Krippner et Alvarez (2007) ; Steiner (2007) ; Karpik (2007) ; Gemici (2008).

⁴ Voir Beckert (2003, 2006, 2007) ; Krippner (2001) ; Krippner et al (2003) ; Krippner et Alvarez (2007).

incongruité : la compréhension de l'encastrement défendu par Mark Granovetter (1985), (...), diffère fondamentalement de la signification du terme dans le travail de Polanyi » (p. 8).

Enfin, tant chez Polanyi que chez Granovetter, l'idée d'encastrement vise à transcender une vision singulière du monde social, présente dans la théorie économique conventionnelle (mais aussi dans la sociologie parsonienne). Cette vision singulière appréhende le monde social en réalités formellement distinctes, imperméables. Le social et l'économique occuperaient des positions disjointes sur une topographie abstraite. D'un point de vue économique, il y a chez nos deux auteurs une volonté farouche de s'adresser de front au cœur de pensée économique dominante, au siège de son pouvoir sur les idées et sur les hommes puisque celle-ci appréhende la catégorie de marché comme si elle existait de façon séculaire, comme si elle était une donnée permanente, comme si ses mécanismes étaient intemporels et jouaient de manière uniforme, indifférenciée, quels que soient les espaces, les lieux, les produits échangés et les acteurs en présence. Demeurant peu interrogée et bien souvent réduite à son expression la plus simple (une offre rencontre une demande pour former un prix), l'économiste reste alors prisonnier de cette absolutisation d'un marché qualifié d'autorégulateur « pur », inspiré des théories classique et néoclassique. Comment donc Polanyi et Granovetter, parviennent-ils, chacun à leur manière, à vivifier l'analyse des marchés en les encastrant socialement ? Dans quelle mesure nous révèlent-ils « d'où viennent les marchés » (White, 1981) ou permettent-ils de penser « le marché autrement » (Granovetter, 2000a) voire de « repenser le marché » (Zelizer, 1992), pour reprendre les expressions utilisées par certains des chercheurs les plus actifs au sein de la NES ?

Dans un 1^{er} Chapitre, nous tenterons de transcender ce que nous qualifions de *lecture standard* de l'ouvrage de Polanyi, *La Grande Transformation*. Cette lecture popularisée plus que tout autre par Granovetter laisse à penser que Polanyi établit et narre l'acte de naissance d'un marché autorégulateur effectif au XVIII^e siècle en Occident. Suivant cette lecture, aux anciens marchés encastrés au sein de règles et d'institutions sociales, politiques, culturelles et religieuses qui les structuraient, se serait substitué un système marchand à prétention autorégulatrice autonomisée, c'est-à-dire désencastré de son socle sociétal. A cette interprétation, nous rétorquons qu'il convient d'interpréter les transformations décrites et subséquentement la dominance du marché autorégulateur exposée par Polanyi dans le sens, non pas d'une réalisation concrète historiquement bornée, mais d'une forme de connaissance socialement

élaborée mais partiellement partagée en Occident. Celle de la pensée économique dominante pour qui le marché autorégulateur constitue le contexte programmateur de la vie sociale de l'homme moderne. Appréhendée sous cet angle, l'encastrement est alors une métaphore habile mobilisée pour démontrer d'une part, l'absence de naturalité et d'universalité de *l'homo oeconomicus* et d'autre part, le caractère non spontané et non auto-équilibré des marchés. L'homme étant pour Polanyi un être social étroitement dépendant de la nature et de ses semblables pour assurer sa survie et les marchés des processus institutionnalisés construits en étroite symbiose avec la sphère politique et étatique, et en grande partie par elle.

Une fois cernée la métaphore polanyienne de l'encastrement et les objectifs théoriques pour lesquels Polanyi la mobilise, nous mettrons en évidence dans les 2^{ème} et 3^{ème} Chapitres, comment Granovetter et ses partisans investissent sociologiquement, d'un point de vue théorique d'abord et empirique ensuite, les phénomènes économiques contemporains, plus spécifiquement les marchés. Dans l'approche granovetterienne, l'encastrement constitue un argument qui vise à braquer les projecteurs sur le trait saillant de l'être générique qui se meut sur le marché de l'approche économique dominante, *l'homo economicus*, à savoir l'atomisation sociale de son action. Contrairement à Polanyi, l'objectif de Granovetter n'est pas de remettre en cause les fondements mêmes de l'analyse économique conventionnelle, mais de la moderniser en y incluant une variable clé : les réseaux de relations sociales qui mettent en contact les acteurs. Pour Granovetter, ces réseaux ne doivent pas être appréhendés comme des contraintes externes perturbatrices d'un point de vue économique. Mais comme une variable déterminante de l'action économique, des résultats qui en découlent et des institutions. Dans cette perspective, Granovetter et ses partisans montrent par leurs travaux empiriques l'intérêt d'étudier minutieusement les diverses conditions sociales sur lesquelles s'appuie la construction des phénomènes économiques.

Le 4^{ème} Chapitre clôturera cette 1^{ère} Partie. Nous y défendrons le point de vue selon lequel l'idée d'encastrement gagne en clarté dès lors que la métaphore et l'argument sont clairement distingués. Nous discuterons ainsi notre hypothèse initiale selon laquelle l'idée d'encastrement doit constituer le principe organisateur de la NES puisque celle-ci traite deux aspects critiques de la théorie économique dominante : celui d'une économie naturelle analytiquement autonome et ceux de l'atomisme et du bilatéralisme inhérents à l'analyse du marché dans leurs versions standard et standard étendue respectivement.

CHAPITRE 1.

LA METAPHORE ORIGINELLE DE L'ENCASTREMENT : L'APPROCHE MACRO-HISTORIQUE DE KARL POLANYI⁵

Bien que les thèses de l'historien anthropologue économiste hongrois Karl Polanyi⁶ (1886-1964) (Encadré I-1)⁷ ne sont que partiellement connues et généralement mal des économistes, notamment des économistes français (Maucourant et al, 1998 p. vii), il n'en demeure pas moins que cet auteur a acquis quelque légitimité au sein de la science économique contemporaine, en atteste la préface de la réédition en langue anglaise de son ouvrage majeur, du moins le plus populaire, *La Grande Transformation* (GT par la suite) ([1944] 2001) rédigée en des termes louangeurs par le Prix Nobel d'économie 2001, Joseph Stiglitz. Celui-ci reconnaît particulièrement que la science économique et l'histoire économique « *en sont venues à reconnaître la validité des affirmations clés de Polanyi* » (p. xiii)⁸.

Précisément, dans le cadre de ce premier chapitre du présent travail, nous souhaitons attirer l'attention sur l'*interprétation standard* largement véhiculée de la GT, et plus généralement du

⁵ Ce chapitre s'appuie, pour partie, sur des travaux que nous avons développés par ailleurs. Voir Plociniczak (2005, 2006, 2007a, 2007b) et Maucourant et Plociniczak (2007).

⁶ Pour une justification du caractère multidisciplinaire du travail de Polanyi, nous renvoyons le lecteur à Maucourant (2005) et Cangiani et Maucourant (2008).

⁷ Cet encadré est réalisé à partir de Polanyi-Levitt (1990) ; Maucourant (2005) et Cangiani et Maucourant (2008).

⁸ Stiglitz, ancien conseiller à la Maison Blanche auprès du Président Clinton puis économiste en chef et Vice-Président de la Banque mondiale se présente comme partisan du libre-échange. Il n'en est pas moins extrêmement critique à l'égard de ce qu'il appelle le « *fanatisme du marché* » qui oriente, selon lui, les actions des organismes financiers internationaux. Mobilisant ses travaux théoriques sur l'imperfection de l'information, il défend la thèse que les marchés sont incapables de s'autoréguler du fait de ces imperfections. Des formes d'actions collectives, étatiques ou non, se doivent alors d'aider les marchés à fonctionner dans les situations d'imperfection. Voir particulièrement Stiglitz (2006).

travail de Polanyi dans les sciences sociales, car celle-ci nous apparaît trompeuse⁹. Tout particulièrement, il est communément admis que la GT a vocation à décrire la singularité du monde occidental de 1795 à 1933, période qui marque l'ascension (transformation) et la décadence (grande transformation) d'une société d'un nouveau type, la *société de marché*¹⁰. Cette interprétation laisse alors à penser que Polanyi établit et narre l'acte de naissance effective d'un système marchand à prétention autorégulatrice : *le marché autorégulateur*. La nouveauté transcendante de l'émergence tangible d'un marché autorégulateur consisterait en son autonomisation de son socle sociétal. Le mécanisme d'auto-équilibre spécifique offre/ demande/ prix instaurant un ordre collectif conçu comme une sorte de « *solution technique* » au problème posé par « *la menace du chaos lié à une multitude d'intérêts naturellement divergents* » (Berthoud, 1992, p. 167)¹¹. Ordre économique qui, en raison de sa supériorité, s'imposerait à l'ensemble de la société. Suivant Granovetter (2000b), Polanyi écrirait ainsi :

« [Qu'] au XIX^e siècle, les sociétés sont entrées dans une période radicalement nouvelle où l'économie est devenue désencastrée et qu'elle a alors dominé complètement tous les (...) modes d'allocation et tous les (...) secteurs » (p. 39).

La naissance du marché autorégulateur validerait donc, ni plus ni moins, le certificat de décès de l'*encastrement* des relations de production, d'échange et de financement de leur tissu social, politique, culturel et religieux puisque, dans le cadre de l'autorégulation marchande :

« *Le fonctionnement du système économique ne se borne pas à 'influencer' le reste de la société ; il la détermine bel et bien, au même titre que, dans un triangle, les côtés font plus qu'influencer les angles et le déterminent* » (Polanyi, 1977 p. 12).

Afin de transcender cette interprétation standard popularisée plus que tout autre par Granovetter¹², nous suggérons qu'il convient d'avoir une lecture fine du travail de Polanyi, car

⁹ Fort à propos, Servet (2006) constate que « *les lectures des travaux de Karl Polanyi varient* » (p. 133) et concernant plus précisément la GT, il remarque que « *[s]i ce livre est de plus en plus souvent cité, les lectures qui en sont faites sont souvent superficielles, qu'il s'agisse de louanges ou de critiques* » (p. 132).

¹⁰ Dans son acception la plus générale, la société de marché est, pour Polanyi, synonyme de capitalisme.

¹¹ Pour notre propos, l'ordre collectif est à entendre par *champ de l'action spécifique*, comme l'ensemble des processus permettant la régulation d'un système. Dans ce cadre, « *le marché est un mécanisme qui crée les prix. La fonction des prix du marché est de régler l'offre de biens par rapport à la demande et d'orienter la demande de biens par rapport à l'offre disponible. On peut dire que le marché est un mécanisme d'offre-demande-prix* » (Neale, 1975 p. 331-332).

¹² Cette interprétation n'est pas l'apanage de Granovetter (1985, 1992a, 1993). Elle se retrouve au travers des interprétations et assertions de sociologues et d'économistes tels que Barber (1977, 1995), North (1977),

toute lecture économiciste ou sociologiste simpliste de celui-ci passe à côté du cœur de l'argumentation générale de l'auteur et plus particulièrement de ce qui nous apparaît comme son innovation théorique majeure : sa métaphore de l'encastrement¹³. Dit de manière compendieuse, la métaphore de l'encastrement consiste à encastrier les faits économiques à l'intérieur d'un ensemble plus vaste, celui des faits sociaux. D'un point de vue théorique, cette métaphore constitue l'instrument conceptuel permettant à Polanyi de défier de manière radicale les traditions économiques classique et marginaliste, qu'il qualifie d'*économie formelle*. Économie formelle construite sur une conception naturaliste de la société et de son économie, fondée sur des hommes rabattus sur eux-mêmes, ayant pour motivation unique la recherche de leur intérêt économique personnel assouvi par l'échange suivant un processus mental d'*économisation via* un ajustement rationnel entre des moyens postulés rares et des fins alternatives. Dans ce contexte générique, l'économie est appréhendée comme une machine tournant sur elle-même et pour elle-même et l'être humain y vit à son heure.

A priori provocant, ce défi ne l'est pas pour Polanyi car ayant promené son regard sur plus de trois millénaires d'histoire en examinant la place de l'économie en fonction des différentes sociétés, et tout particulièrement, ayant réalisé « *une enquête attentive [de] la nature et [de] l'origine des marchés* » (Polanyi, 1983 p. 87), Polanyi prétend avoir « *pénétré le labyrinthe des relations sociales dans lesquelles l'économie est encastrée* » (Polanyi et al, 1975 p. 237), repéré la diversité des systèmes économiques et, finalement, décelé l'impossibilité de formuler des lois économiques générales autrement qu'à un niveau analytique abstrait. Pour Polanyi et contrairement à l'économie formelle, le marché n'est en rien naturel et ne constitue pas le contexte programmateur de la vie sociale de l'homme *réel* qu'il soit primitif ou moderne car celui-ci n'est en rien un *homo oeconomicus* de fait mais un « *être social* » (Polanyi, 1947a p. 112) irrésistiblement dépendant de la nature et de ses semblables pour assurer sa subsistance (Polanyi, 1975a p. 239).

Lie (1991), Block (2003) ou encore Gemici (2008). Le travail de Granovetter est néanmoins le plus irrigué par cette interprétation.

¹³ Cette affirmation peut paraître péremptoire tant il est vrai que la GT ne contient ni définition ni discussion approfondie de la métaphore. Néanmoins, bien que Polanyi n'emploie explicitement la métaphore que deux fois dans la GT, il mobilise dans l'ensemble de son œuvre diverses expressions telles que « *submergé* » (*submerged*), « *absorbé* » (*absorbed*), « *subordination* » (*subordination*), « *enserré* » (*enclosed*), « *pris* » (*enmeshed*), « *entrelacé* » (*interwoven*), etc. qui prennent des significations spécialisées partiellement différentes de la métaphore ou en sont des variétés linguistiques qui permettent d'en préciser la qualité heuristique. Aussi, Block (2001), par exemple, fait de la métaphore de l'encastrement « *le point de départ logique de la pensée de Polanyi [et] peut-être sa contribution la plus fameuse aux sciences sociales* » (p. xxiii).

Ce que révèle Polanyi, est que l'homme aussi bien que *l'économie de marché* qui s'inaugure au XIX^e siècle en Occident, sont la conséquence de déterminismes économiques certes, mais aussi de conditions historiques, politiques, sociologiques et culturelles spécifiques. Suivant Polanyi, parce que l'homme n'est pas spontanément tourné vers l'échange, au sens où l'entend l'économie formelle, l'économiste devrait appréhender l'économie comme un *processus institutionnalisé*, c'est-à-dire comme non naturelle mais *organisée socialement*. Et ce faisant donc, *l'économie de marché* comme une *construction institutionnelle inéluctablement encadrée socialement*.

Afin de démontrer la fécondité de la démarche de Polanyi pour l'analyse des phénomènes économiques, et plus spécifiquement des marchés, il nous a donc paru utile, dans un premier temps, de rappeler les fondements généraux de sa démarche au travers d'un *triangle d'or méthodologique et conceptuel* constitué non seulement (i) de la métaphore de l'encastrement, mais aussi (ii) d'une conception substantive de l'économie et (iii) de formes fondamentales de structures sociales de l'économie.

Nous mettrons en avant, en second lieu, l'originalité de l'analyse de Polanyi qui repose sur l'éclatement de *la triade catallactique* de l'économie formelle. Au regard de l'histoire économique, il faut, selon Polanyi, distinguer le commerce de l'échange marchand et comprendre la monnaie d'un point de vue extérieur à la stricte logique matérielle de l'économie. Ces trois catégories, posées comme naturelles par l'économie formelle, sont, en réalité, de par la variété de leurs éléments, de leurs formes et usages, des constructions historique, sociale, politique et culturelle, autrement dit institutionnelles, autonomes dont la conjonction n'opère que dans une société de marché idéalisée gouvernée par le mécanisme autorégulateur du marché.

Arrimé à la métaphore polanyienne de l'encastrement, il nous sera alors possible, dans une troisième étape, de justifier qu'il convient d'interpréter les transformations décrites et subséquemment la dominance du marché autorégulateur exposée dans la GT dans le sens, non pas d'une réalisation concrète historiquement bornée, mais d'une forme de connaissance socialement élaborée et partiellement partagée en Occident : celle de l'économie formelle. Comme nous le suggérerons, appréhendée sous cet angle, la GT fait de Polanyi l'auteur d'une critique de la fiction théorique du marché autorégulateur, et l'historien de cette *fiction agissante* qui oriente le comportement des individus et transforme en profondeur les sociétés occidentales du XIX^e siècle puisque cette fiction influence les rapports sociaux réels entre les individus.

Encadré I-1. Karl Polanyi ou une vie imprégnée par le nomadisme

Karl Polanyi est né en 1886 à Vienne et a grandi à Budapest au sein de la fraction radicale de la bourgeoisie hongroise qui contestait à l'époque la domination de l'aristocratie. Il est le frère du chimiste et philosophe Michel Polanyi.

En juin 1919, Polanyi quitte la Hongrie pour Vienne afin d'y subir une opération chirurgicale. Il ne reviendra en Hongrie qu'une quarantaine d'années plus tard. Commencent les années viennoises de Polanyi.

Polanyi travaille alors comme journaliste économique et politique dans différentes revues, notamment *l'Osterreichische Volkswirt* (*L'économiste autrichien*) de Vienne dans lequel il occupe une place de premier plan de 1924 à 1933. Durant quatorze ans, en sa qualité de rédacteur et directeur adjoint, il publiera 250 articles et de nombreuses notes non signées. Cette période est marquée par les échanges d'articles entre Polanyi et von Mises sur la possibilité même du socialisme.

La nouvelle politique entreprise en mars 1933 par le chancelier Dollfuss le motive à émigrer en Angleterre. Pour gagner sa vie, il donne des cours du soir à des adultes dans de petites villes du Kent et du Sussex sur l'histoire de la pensée économique et les relations

internationales. Durant cette période, Polanyi publie différents travaux sur les causes du fascisme ou encore les relations internationales, les origines de la crise économique et de la guerre.

Polanyi commence aussi à voyager aux Etats-Unis pour y donner de nombreuses conférences. De 1940 à 1943, il séjourne dans le Vermont au Bennington College grâce à la médiation de Peter Drucker et d'une bourse de la Fondation Rockefeller. Il y rédige *La Grande Transformation* qu'il publiera en 1944 aux USA.

Ne trouvant pas d'emploi au Royaume-Uni, il retourne aux USA par nécessité. En 1947, l'économiste institutionnaliste John Maurice Clark, fortement impressionné par l'ouvrage de Polanyi, l'invite à la Columbia University de New York comme *Visiting Professor*. Karl Polanyi y enseignera l'histoire économique générale jusqu'à sa retraite en 1953.

Alors retiré dans la banlieue de Toronto, il poursuit ses recherches sans relâche principalement sur l'étude du commerce dans l'histoire antique et l'histoire économique et sociale du Dahomey. Polanyi revoit sa terre natale en 1963 peu avant de décéder en 1964.

1.

LE TRIANGLE D'OR DE L'APPROCHE INSTITUTIONNELLE DE KARL POLANYI

Voulant redonner aux phénomènes économiques l'historicité et la socialité dont ils sont porteurs, Polanyi s'intéresse aux origines politiques et économiques de notre temps, questionne l'essence de la modernité et rencontre l'économie. A partir d'un *triangle d'or* méthodologique et conceptuel, constitué (i) de la métaphore de l'encastrement, (ii) d'une conception substantive de l'économie et (iii) de formes fondamentales de structures sociales de l'économie, Polanyi et ses disciples de l'école substantiviste qu'il a créée ambitionnent de trouver un point de départ fondamentalement différent de celui proposé par l'économie formelle pour analyser l'économie

humaine conçue comme un processus social (Polanyi et al, 1975 p. 236). Comme lui et ses disciples de l'école substantiviste en font le constat :

« Dans tout l'ensemble des disciplines économiques, le point d'intérêt commun est déterminé par le procès grâce auquel la satisfaction des besoins matériels est assurée. Localiser ce procès et examiner son action ne peut être réalisé qu'en déplaçant l'accent d'un type d'action rationnelle vers la configuration de mouvement de biens et de personnes qui constituent en réalité l'économie » (ibid p. 236-237).

1.1. Aux origines de l'encastrement social de l'économie

L'économie se compose de deux niveaux inséparables selon Polanyi (1977 Chap. 2). Le premier est constitué des interactions entre les hommes entre eux et avec la nature. Or, la subsistance de l'homme ne peut être laissée à la merci de causes accidentelles : des rigidités sont nécessaires. Dit autrement, les transactions doivent avoir un minimum de cohérence et de stabilité pour que l'économie humaine puisse exister, d'où le second niveau correspondant à l'institutionnalisation de ce processus d'interaction. Suivant Polanyi :

« Si la survie matérielle de l'homme n'était que le produit de simples enchaînements passagers de causes sans localisations définies dans le temps ou l'espace [c'est-à-dire unité et stabilité], sans mode d'action relativement à la totalité [c'est-à-dire fonction] et sans influences dues à des finalités sociétales [c'est-à-dire pertinence politique], elle n'aurait jamais atteint la dignité et l'importance de l'économie humaine » (ibid p. 31).

Le terme de processus se réfère aux transferts (« mouvements ») d'éléments matériels entre localisations (« lieux ») et individus ou groupes de personnes (qualifiés de « possesseurs » ou de « mains »), lesquels constituent la base de l'activité économique. Ces deux types de mouvements « épuisent à eux seuls les possibilités contenues dans le procès économique en tant que phénomène naturel et social » (Polanyi, 1975a p. 243). Est implicite dans ce processus un mélange fluide de ce que les sciences sociales distingueraient en tant que facteurs économiques et sociaux. Or, pour Polanyi :

« [Dans la mesure où les] activités sociales (...) appartiennent à ce procès, [elles] peuvent être appelées économiques ; les institutions sont appelées économiques dans la mesure où elles contiennent une concentration de telles activités ; tout élément de ce procès peut être considéré comme un élément économique » (ibid p. 243).

Sans le concept accompagnateur d'institution, appréhendé par Polanyi comme un complexe d'habitudes, de croyances et de règles constitutives de la société (Corei, 1995), la compréhension du processus économique, entendu comme une alchimie spontanée d'éléments physiques et sociaux, serait limitée :

« [Limitée] à une interaction mécanique, biologique, et psychologique des éléments, [qui] ne posséderait pas de réalité globale. [...] les éléments de la nature et de l'humanité, en action réciproque, ne formeraient aucune unité cohérente ; ils ne constitueraient en fait aucune unité structurelle qui puisse être considérée comme ayant une fonction dans la société ou possédant une histoire » (ibid p. 243-244).

Il serait quasi impossible d'affirmer l'interdépendance circulaire et la récurrence (reproduction continue) des mouvements sur lesquels reposent l'unité et la stabilité du processus économique¹⁴. Suivant Polanyi :

« [L']institutionnalisation du procès économique confère à celui-ci unité et stabilité ; elle crée une structure ayant une fonction déterminée dans la société ; elle modifie la place du procès dans la société, donnant aussi une signification à son histoire ; elle concerne l'intérêt sur les valeurs, les motivations et la politique. Unité et stabilité, structure et fonction, histoire et politique définissent de manière opérationnelle le contenu de notre assertion selon laquelle l'économie humaine est un procès institutionnalisé » (ibid p. 244).

Le cadre conceptuel élaboré par Polanyi (1977) recourt à un comparatisme historico-anthropologique « *par analogie et opposition* » (p. 39). En effet, c'est en caractérisant les sociétés d'avant la modernité, d'avant l'essor du machinisme, que Polanyi ambitionne de comprendre la singularité de l'économie qui s'inaugure au XIX^e siècle en Occident¹⁵. Or, selon l'auteur, le système économique des sociétés pré-modernes était :

« [S]ubmergé dans les relations sociales générales [où] les marchés n'étaient qu'un trait accessoire d'un cadre institutionnel que l'autorité sociale maîtrisait et réglementait plus que jamais » (Polanyi, 1983 p. 101).

¹⁴ L'aspect institutionnel est fondamental, parce que les processus économiques, en particulier les changements techniques qui en font partie intégrante, s'instituent différemment selon les sociétés.

¹⁵ Précisément, l'originalité de l'œuvre de Polanyi est pour Godelier (1983) « *d'avoir regardé la société moderne, (...), à la lumière des sociétés non modernes et en contraste avec elles* » (p. ii).

Plus particulièrement, se référant aux contributions d'anthropologues sociaux en matière d'économie primitive, tels que Thurnwald ([1932] 1937)¹⁶ et Malinowski ([1922] 1963)¹⁷, Polanyi constate que c'est au sein d'institutions de nature religieuse, politique, culturelle et sociale que sont « encastrés les moyens de subsistance de l'homme » (Polanyi, 1975a p. 240). En fait, au sein de ces sociétés, le système économique n'apparaît être qu'« une simple fonction de l'organisation sociale », celui-ci se trouvant « invariablement fusionné dans le social » (Polanyi, 1947a p. 113, 1983 p. 79, 87)¹⁸.

Conséquemment, Polanyi affirme que les relations de production, d'échange et de financement sont irréductiblement encastrées au sein de rapports sociaux et d'institutions de nature sociale, politique, culturelle et religieuse - non spécifiquement économiques donc - qui leur préexistent et leur donnent forme. À cet effet, Polanyi (1983) met explicitement en avant le rôle de Weber qui « fut le premier des historiens modernes de l'économie à protester contre la mise à l'écart des économies primitives » (p. 74) sous prétexte qu'elles étaient sans rapport avec la question des mobiles et des mécanismes de l'économie civilisée. C'est pourquoi Polanyi (1975a) ne peut qu'accentuer son opposition méthodologique par rapport aux adeptes d'une analyse strictement économique des institutions :

¹⁶ Le travail de Thurnwald portait sur les conditions de l'économie primitive (les problèmes du progrès et de l'évolution, les moyens de subsistance, l'alimentation, les établissements humains, l'habileté technique, etc.), les types de vie économique (sociétés homogènes de chasseurs et de trappeurs, d'agriculteurs et d'artisans, les pasteurs, états féodaux et communautés socialement hiérarchisées, le développement de la *familia* et du *manoir*, les métiers, la rémunération du travail, le troc, l'esclavage, le servage, etc.).

¹⁷ Dans sa célèbre et volumineuse monographie, *Les Argonautes du Pacifique occidental* (1963), Malinowski décrit les « données essentielles sur la Kula » (ibid p. 139-163), système d'échanges intertribaux cérémoniels de dons / contre-dons circulaires (*kula*) très codifiés pratiqué par les habitants des îles Trobriand (Nouvelle-Guinée). La Kula est « une forme d'échange intertribal de grande envergure ; elle s'effectue entre des archipels dont la disposition en un large cercle constitue un circuit fermé (...). Empruntant cet itinéraire, deux sortes d'articles – et ces deux sortes seulement – circulent sans cesse dans des directions opposées. Le premier article – de longs colliers de coquillages rouges, appelés *soulava* – fait le trajet dans le sens des aiguilles d'une montre. Le second – des bracelets de coquillages blancs dénommés *mwali* – va dans la direction contraire. Chacun d'eux, suivant ainsi sa voie propre dans le circuit fermé, rencontre l'autre sur sa route et s'échange constamment avec lui. Tous les mouvements de ces articles Kula, les détails des transactions, sont fixés et réglés par un ensemble de conventions et de principes traditionnels, et certaines phases de la Kula s'accompagnent de cérémonies rituelles et publiques très compliquées » (ibid. p. 139)

¹⁸ D'après Polanyi (1983) : « la production et la distribution ordonnées de biens étaient assurées grâce à toutes sortes de mobiles individuels disciplinés par des principes généraux de comportements. Parmi ces mobiles, le gain n'occupait pas la première place. La coutume, le droit, la magie et la religion induisaient de concert l'individu à se conformer à des règles de comportement qui lui permettaient en définitive de fonctionner dans le système économique » (p. 86).

« [I]l se peut que la religion et le gouvernement soient aussi capitaux pour la structure et le fonctionnement de l'économie que les institutions monétaires ou l'existence d'outils et de machines qui allègent la fatigue du travail » (p. 244).

Dans ce cadre, la métaphore de l'encastrement, vraisemblablement issue selon Block (2001 p. 24 note x) des lectures que Polanyi a faites sur l'industrie minière anglaise et plus précisément sur l'extraction du charbon encastré dans les murs de roche des mines, consiste à encadrer les faits économiques à l'intérieur d'un ensemble plus vaste, celui des faits sociaux. La métaphore apparaît, pour Polanyi (1977), comme une forme méthodologique abrégée lui permettant d'étudier et de comprendre les institutions comme des « *objets multi-déterminés pouvant contenir simultanément des processus sociaux variés* » (p. xvii-xviii) : lois, régulations, État, coutumes, etc. Celle-ci doit lui permettre d'explicitier l'évolution des rapports entre les formes économiques et l'état de la société dans le temps et dans l'espace en examinant les institutions concrètes qui structurent les économies empiriques. Dit autrement, la métaphore est pour Polanyi un outil analytique lui permettant de localiser et d'examiner le procès institutionnel par lequel la satisfaction des besoins matériels de l'homme est assurée.

« *L'étude du déplacement de l'économie dans la société n'est (...) rien d'autre que l'étude de la manière dont le procès est institutionnalisé à différentes époques et en divers lieux* » (Polanyi, 1975a p. 244).

Il est alors pour Polanyi et ses disciples de l'école substantiviste, une nécessité de parvenir à « *pénétrer le labyrinthe des relations sociales dans lesquelles l'économie est encadrée* » (Polanyi et al, 1975 p. 237). Telle est la tâche à laquelle s'attelle l'analyse institutionnelle de Polanyi. Celle-ci consiste à pousser le plus loin possible l'effort visant à montrer l'historicité des traits constitutifs de l'économie moderne. A ce niveau, il n'est pas inintéressant de remarquer que le caractère institutionnel du travail de Polanyi est particulièrement souligné par Berthoud (1986), Maucourant (2005) et Sobel (2006) :

« *Chez Polanyi, l'institution (...) constitue l'unité essentielle au point que son approche peut être qualifiée d'institutionnelle* » (Berthoud, 1986 p. 84).

« *L'œuvre de Polanyi, multiforme, interfère avec ce qu'on appelle aujourd'hui 'l'analyse des institutions' ; elle ne respecte pas la frontière entre une 'anthropologie économique' (que certains voudront caractériser par un fort parti pris empiriste) et l'analyse économique (pensée comme foncièrement théorique) ; elle ne prétend pas faire l'histoire, mais la récrire du 'point de vue des institutions'* » (Maucourant, 2005 p. 17).

« [i]l faut insister sur sa définition de l'économie qui, pour nous, désigne le point nodal de son institutionnalisme radical. Elle lui permet, d'une part, de dénoncer l'économisme des économistes propres à notre modernité occidentale. (...) et, d'autre part, d'ouvrir véritablement le travail de l'économiste à la coopération disciplinaire avec d'autres sciences sociales de l'économie » (Sobel, 2006 p. 8).

1.2. Un retour réflexif sur la définition de l'économie : les deux composantes de l'économie

Précisément, la métaphore de l'encastrement est un pré-requis conceptuel permettant à Polanyi (1977 Chap. 2) de poser sa perspective substantive de l'économie inspirée de l'édition posthume des *Principes* de Menger ([1871] 1923), initiateur de l'économie néoclassique avec Walras et Jevons. Seul parmi les grands théoriciens des sciences sociales, affirme Polanyi (1977), Menger ne commit pas l'erreur de confondre les deux sens du terme économique aux racines profondément distinctes :

« Ainsi que l'expliquait Menger, l'économie comportait deux directions élémentaires, dont une était la direction économisante, provenant de l'insuffisance des moyens, tandis que l'autre, celle qu'il appelait direction techno-économique, provenait des exigences physiques de la production sans égard à l'abondance ou à l'insuffisance des moyens » (ibid p. 26).

Menger (1923) opposait les économies d'échanges, pour lesquelles ses *Principes* avaient été écrits, aux économies *non civilisées*¹⁹ et mettait en opposition l'acte économique en général (*wirtschaftend*) et celui relatif au fait d'économiser les moyens (*sparend*)²⁰ car, pour lui, ces deux orientations vers lesquelles peut tendre l'économie humaine sont « toutes deux primaires et élémentaires » mais proviennent de « sources essentiellement différentes » (p. 77)²¹. D'où l'exposition par Polanyi (1975a) de sa conception substantive de l'économie :

« Le sens substantif tire son origine de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer la survie. Il renvoie à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social » (p. 239).

¹⁹ En effet, Menger, vers la fin de sa vie, réécrit ses *Principes*, notamment en remaniant complètement quatre chapitres, parce que la définition devenue classique de l'économie, au sens « d'économiser les moyens », ne lui convenait plus. Il est vrai que l'universalité du penchant utilitariste était remise en question à la fin du XIX^e siècle.

²⁰ *Sparen*, en allemand, signifie épargner.

²¹ Cette distinction qui n'est reprise dans aucune présentation de l'économie néoclassique a été confortée par l'absence de traduction en anglais de l'édition posthume de Menger. Comme le signale Polanyi (1977 p. 23), Hayek en qualifiant ce manuscrit de « fragmentaire et désordonné », s'est livré à une manœuvre éditoriale visant à le déconsidérer, justifiant ainsi sa non traduction.

Cette perspective substantive souligne que l'homme ne peut vivre sans relations avec autrui - « le caractère immuable de l'homme en tant qu'être social » (Polanyi, 1983 p. 76) - et sans un environnement naturel capable de lui fournir ses moyens de subsistance (*livelihood*). Polanyi (1975a) insiste sur la nécessité de disposer d'une telle conception de l'économie, qui met l'accent sur l'approvisionnement en moyens matériels permettant de satisfaire les besoins et désirs humains, afin de pouvoir « analyser toutes les économies [...] du passé et du présent. » (p. 239).

L'autre définition de l'économie, formelle et non substantive, est celle sur laquelle s'adosse le cadre conceptuel de la théorie économique dominante, issu notamment des travaux fondateurs de Walras et de l'apport épistémologique de Robbins²². L'économie est ici rabattue sur une certaine disposition psychique de l'esprit humain fondée sur un processus de décisions en situation de rareté, tel que le sous-entend le verbe « maximiser » ou l'exprime dans son acception populaire le verbe « économiser » :

« Le sens formel dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens, comme le montrent les expressions processus économique ou processus qui économise les moyens. Ce sens renvoie à une situation bien déterminée de choix, à savoir entre les usages alternatifs des différents moyens par suite de leur rareté » (ibid p. 239).

Contrairement à l'approche formelle, la rareté n'est pas un postulat pour Polanyi mais une construction sociale et historique singulière²³. Elle est, pour lui, un état particulier où l'on doit choisir en situation d'insuffisance de moyens. À rigoureusement parler, la rareté n'équivaut pas à cette réalité du monde fini. Puisque les hommes dépendent avant tout de la nature et de leurs semblables pour assurer leur subsistance, on ne peut réifier la rareté. Le choix ne présuppose pas une insuffisance de moyens, de ressources rares ayant des emplois alternatifs car :

« [L]a subsistance de l'homme peut ou non imposer un choix, et si choix il y a, celui-ci n'est pas obligatoirement déterminé par l'effet limitatif de la rareté des moyens (...) on voit aisément que, de même qu'il a choix sans rareté, de même, il y a rareté sans choix » (ibid p. 239-241)

²² Conformément à la définition proposée par Robbins (1932) : « [L'économie est] la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs » (p. 16). Voir aussi Robbins (1947 p. 30).

²³ Suivant Polanyi (1975a), le postulat de la rareté « implique d'abord que les moyens soient rares ; ensuite que le choix soit déterminé par cette rareté. On détermine l'insuffisance des moyens par rapport aux fins à l'aide d'une simple opération de 'marquage' qui indique s'il est ou non une issue possible. Pour que cette rareté contraigne à un choix, il faut que les moyens puissent être exploités de plusieurs façons et aussi que les fins soient ordonnées, c'est-à-dire que l'on ait au moins deux fins classées par ordre de préférence. Ce sont là deux conditions de fait » (p. 241).

Les choix moraux (distinguer ce qui est bien de ce qui est mal), par exemple, ne présupposent pas de moyens rares. Dans certaines situations, ce serait même plutôt l'inverse, car, si les moyens sont abondants, nous pouvons être amenés à faire les choix les plus durs et difficiles (Polanyi, 1977). Ainsi, s'appuyant sur les recherches anthropologiques relatives aux sociétés de chasseurs-cueilleurs²⁴, Sahlins (1976, p. 37-81), avec son goût bien connu pour le paradoxe, a vivement remis en cause l'état d'indigence au sein des sociétés primitives. Selon lui, les sociétés de chasseurs-cueilleurs étaient d'abondance. D'où le titre de son ouvrage : *Age de pierre ; âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*. Il n'y aurait donc pas de situation de rareté dans les sociétés non marchandes où règne un type d'action fortement marqué par la tradition : les impératifs ancestraux et religieux fixent les conditions d'accès aux moyens en même temps que les finalités de l'activité productive. De plus, dans les sociétés archaïques, c'est-à-dire les sociétés non modernes pourvues d'une forme étatique, l'autorité politique est une autre contrainte limitant l'existence même d'état de rareté²⁵.

Ainsi, Polanyi va à l'encontre des adeptes de l'économie formelle, selon laquelle le mécanisme des prix exprime la logique des choix, tout choix supposant *a priori* un sacrifice pouvant s'évaluer eu égard à la somme des renoncements qu'il suppose. Ce principe de coûts alternatifs, typique du marginalisme autrichien de l'économie de la fin du XIX^e siècle, rencontre des limites d'un strict point de vue logique (Pribram, 1986). Polanyi met en évidence une autre limite aux prétentions des économistes marginalistes : pour qu'il y ait choix, il faut qu'il y ait possibilité de choisir, ce que ne permettent pas certaines configurations culturelles. On ne peut donc construire²⁶ une théorie de l'évolution des formes économiques fondée sur l'idée de prix implicites, fictifs en quelque sorte, lesquels refléteraient les raretés relatives observées par le seul théoricien, alors même qu'il n'y a pas de marchés permettant de révéler ces raretés relatives. Dans bien des cas, les prix ne sont pas tant économiques que sociologiques ou politiques : ils préexistent aux échanges effectifs et leur restent largement indifférents (Caillé, 1986).

²⁴ Les primitifs parmi les primitifs, si l'on peut dire, en se référant aux quatre étapes socioéconomiques du développement que nous fournit l'école historique écossaise.

²⁵ Dans le cadre des sociétés archaïques, le politique s'est émancipé des autres dimensions du social, ce qui n'est pas le cas des sociétés primitives.

²⁶ Comme le font North (1977, 1990, 1991, 2005) ou encore Silver (1995).

A ce niveau, Polanyi dénonce la confusion entre la définition formelle et substantive de l'économie et plus précisément l'utilisation, par la majorité des économistes, de la définition formelle dans un sens générique. Polanyi ne peut qu'incriminer cet ethnocentrisme de l'économie formelle qui pose une équivalence entre l'économie humaine en général (du point de vue substantif) et sa forme marchande idéalisée. C'est ce que Polanyi (1977 Chap. 1) appelle « l'erreur [ou le sophisme] économiciste » (*the economic fallacy*). Cette chimère fondatrice de l'économie formelle décompose n'importe quelle activité humaine en fin(s) et moyen(s) et rationalise l'usage des moyens sous la forme d'une rationalité instrumentale intemporelle²⁷. Ce qui conduit, selon Polanyi, à inverser les perspectives en projetant vers le passé des catégories qui selon lui n'appartiendraient qu'à une société de marché idéalisée (Polanyi, 1983, p. 358). Cela a pour conséquence d'« éliminer la plus grande partie de l'histoire de l'homme de la scène » (Polanyi, 1977 p. 6) et crée finalement « un paysage artificiel n'ayant que peu de ressemblance, voire aucune, avec l'original » (Polanyi, 1975a p. 250).

1.3. Les formes fondamentales des structures sociales de l'économie

Polanyi, de façon idéal-typique, distingue différentes formes fondamentales de structures sociales de l'économie permettant l'« intégration » de l'économie dans la société. Dans ses termes mêmes, les « formes d'intégration » constituent les régularités fondamentales de tout système social concernant les mouvements de biens, soit du point de vue de l'espace physique, soit du point de vue de la propriété (Polanyi, 1977). Ces formes élémentaires sont au nombre de quatre : (i) la réciprocité ; (ii) la redistribution ; (iii) l'administration domestique (*householding*) et (iv) l'échange (implicitement marchand).

La réciprocité est une forme d'échange possédant deux principales caractéristiques. La première est que cet échange ne se fait pas entre deux biens de même valeur, mais entre deux biens de même nature. La seconde est que ce transfert est différé dans le temps car il se fait en deux étapes : dans un premier temps un individu 1 donne du bien A à l'individu 2, puis, dans un second temps (dès qu'il en a les capacités), l'individu 2 rend du bien A à l'individu 1²⁸. La

²⁷ Que l'on songe à la manière dont le Prix Nobel d'Economie 1992, Gary Becker analyse la famille, la recherche d'un conjoint, l'addiction aux drogues, etc. Voir Becker (1996) ; Becker et Murphy (2001) ; Febrero et Schwartz (1995).

²⁸ Polanyi (1983) emprunte explicitement à Thurnwald et à Malinowski ce type d'exemple où « l'entretien de la famille [...] est à la charge des parents matrilineaires [...] le principe de réciprocité fonctionnera au bénéfice de sa

redistribution consiste quant à elle d'abord en un transfert de produits d'un ensemble d'individus vers un individu central puis un retour redistributif de ce dernier vers les participants. Le principe d'administration domestique consiste, pour un individu, à produire et constituer des réserves de biens uniquement pour l'usage du groupe auquel il appartient. C'est un transfert de biens limité géographiquement et fondé sur la communauté. L'échange marchand enfin, se caractérise par l'échange de biens de même valeur, que ce soit le troc ou l'échange monétaire. Il se définit comme « *des mouvements de va-et-vient tels que les changements de mains dans un système marchand* » (Polanyi, 1975a p. 245). Dans l'esprit de Polanyi, ces structures sociales ne peuvent trouver leur application que si des « *agencements institutionnels* » encore appelés « *modèles de supports structurels* » s'y prêtent : respectivement, la symétrie, la centricité, l'autarcie et le marché (Tableau I-1 et Figure I-1).

Tableau I-1. Formes d'intégration, arrangements institutionnels et types de commerce

Formes d'intégration	Agencements institutionnels	Types de commerce
Réciprocité	Symétrie (groupe parental, tribu, totem, voisinage)	Dons
Redistribution	Centricité (tribu, noble, État)	Commerce*
Administration domestique	Autarcie (groupe autosuffisant : famille, manoir, village, communauté)	Production pour son propre usage et échange accessoire du surplus
Échange	Marché	Échanges marchands

* Le « *commerce* », selon Polanyi, se distingue de l'« *échange* », en ce qu'il s'insère dans un schéma administratif et concerne des biens véhiculés sur de longues distances. Comme nous allons le voir plus après, le « *Port de commerce* » est l'organe typique où les structures politiques contrôlent et gèrent ce type de négoce.

femme et des enfants de cette dernière, et lui assurera ainsi le dédommagement économique de son geste de vertu civique » (p. 76-77).

Dans le cadre de la réciprocité, le modèle institutionnel de la symétrie implique, par exemple, le rassemblement des biens au cours de collectes sous la forme de stocks qui seront redistribués plus tard selon les besoins, ou même l'appropriation pure et simple. Les relations symétriques conditionnent le mécanisme d'entraide mutuelle entre individus car « *plus les membres de la grande communauté se sentent proches les uns des autres, plus leur tendance à multiplier les comportements de réciprocité sera générale. La parenté, le voisinage ou le totem appartiennent aux groupements les plus permanents et les plus larges* » (ibid p. 247). L'échange et la production des biens sont ainsi déterminés selon les impératifs de parenté, de famille, de rites, etc. La symétrie est donc un dispositif sociologique, qui ne donne pas naissance à des institutions séparées mais fournit simplement à celles qui existent un modèle à quoi se conformer. La centricité quant à elle rend compte de la collecte, de l'emmagasiner et de la redistribution des biens et des services. Elle présuppose l'existence d'un centre, dans la mesure où les biens sont rassemblés par « *une seule main en vertu de la coutume de la loi ou de la décision centrale* » (ibid p. 247). L'acquisition et la production de moyens de subsistance apparaissent, là encore, subordonnées à des considérations sociales d'ordre politique. Les biens ne sont, en effet, échangés que sous les directives d'un chef qui établit un partage entre les individus. Bien qu'elle crée fréquemment des institutions distinctives, elle ne suppose aucun mobile par lequel l'institution résultante ne vaudrait que pour une seule institution spécifique. L'autarcie est un trait accessoire d'un groupe clos existant²⁹.

Selon Polanyi (1975b) :

« [A]ussi longtemps que ces formes d'intégration prévalent, il n'est pas nécessaire de conceptualiser l'économie. (...) Les émotions de l'individu ne lui transmettent aucune expérience qu'il puisse identifier comme étant 'économique'. Tout simplement, il n'est pas conscient que son existence soit dominée par un intérêt quelconque qu'il pourrait reconnaître comme tel » (p. 98).

Suivant Polanyi donc, l'organisation sociale des sociétés préindustrielles, fondée autour de la famille, du politique, de la religion, du pouvoir des esprits, des coutumes, etc. impliquent des actes économiques, au sens substantif, dans la mesure où les individus sont capables de

²⁹ Ce principe d'autarcie renvoie à l'*oikonomia* grecque ou la *familia* romaine. Il convient de préciser que les travaux de Polanyi postérieurs à la GT occultent cette forme d'intégration qui est incluse dans une forme de réciprocité limitée aux groupes clos. Voir néanmoins Polanyi et Rostein (1966).

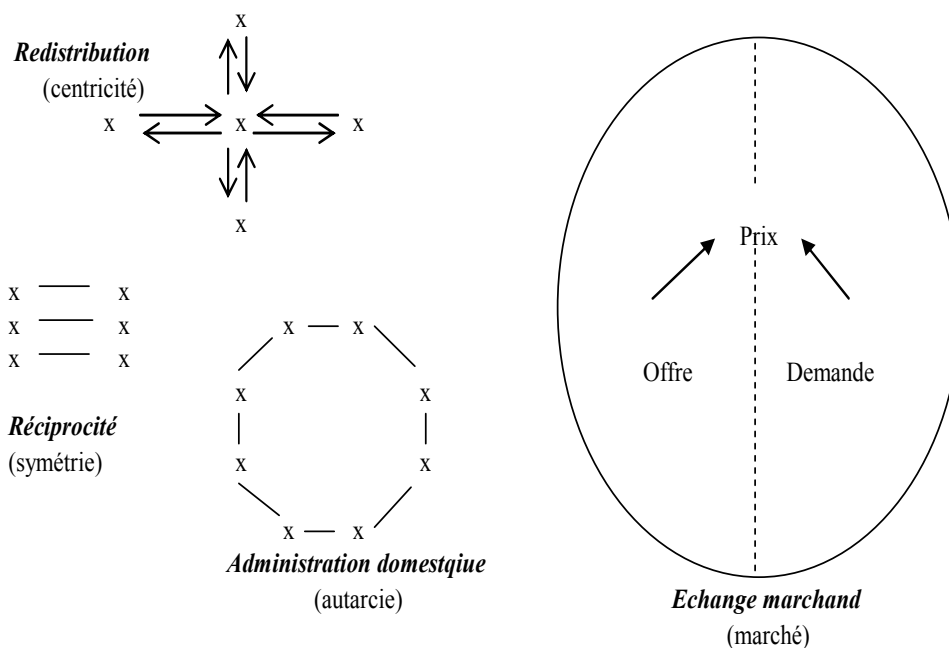
satisfaire leurs besoins et d'assurer leurs moyens d'existence. Mais, ces actes économiques ne sont accomplis qu'au sein d'objectifs sociaux. L'encastrement social de l'économie est tel que :

« La série d'interactions qui s'exercent entre l'homme et son milieu naturel contient des significations variées dont l'aspect économique n'est qu'un élément » (ibid p. 99).

Le principe de l'échange, enfin, nécessite lui aussi une structure institutionnelle : un « *marché créateur de prix* » (*prices making market*) pour reprendre l'une des expressions fétiches de Polanyi. Pour Polanyi, en effet, de simples pratiques d'échange n'engendrent pas un système marchand. Il faut une institution, le marché, donnant stabilité à ce qui ne serait, dans le cas contraire, que de simples actes d'échanges occasionnels. Le marché doit donc être considéré comme une institution, ou plutôt un « *processus institutionnalisé* ». Ce point de méthode est d'importance pour l'étude des formes premières du marché car les échanges qui s'inscrivent dans cette institution doivent avoir un minimum de cohérence et de stabilité :

« [L]es actes d'échanges au niveau personnel ne créent des prix que s'ils ont lieu dans un système de marché créateur de prix, structure institutionnelle qui n'est en aucun cas engendrée par de simples actes fortuits d'échanges » (Polanyi, 1975a p. 245).

Figure I-1. Formes d'intégration, arrangements institutionnels et types de commerce



Au sein du marché, le taux de l'échange doit être fluctuant, autrement-dit négocié de façon à refléter les rapports de force entre individus en vue du gain. Or, pour que l'échange à prix fluctuants puisse être intégratif, il est nécessaire que :

« [L]e comportement des partenaires [vise] à établir un prix qui soit aussi favorable que possible à chacun d'eux. [Contrairement à l'échange à taux fixe qui] n'implique rien d'autre que le gain de chacun des partenaires sous-entendu dans la décision d'échanger, l'échange à prix fluctuants vise un gain qui ne peut être obtenu que par une attitude impliquant une relation nettement antagoniste entre les partenaires. Si atténué soit-il, l'élément d'antagonisme qui accompagne cette variante de l'échange est inévitable » (ibid p. 248).

Il importe de réaffirmer que, pour Polanyi, l'existence de transactions entre individus impliquant des rapports d'échange n'équivaut pas à l'existence d'une institution cohérente de marché. C'est pourquoi il est abusif de tirer argument de l'existence de pratiques de marchandage pour faire l'hypothèse de l'existence d'une *économie de marché*. Il n'est donc pas possible, comme le font certains chercheurs, de tirer argument des seules pratiques de marchandage pour arriver à des conclusions hâtives sur l'existence d'« *un système de marchés créateur de prix* », c'est-à-dire un ensemble de marchés reliés les uns aux autres (Neale, 1975). Bien d'autres régularités doivent être mises en évidence.

Suivant Polanyi, la mise en relation de ces quatre formes d'intégration avec leur environnement naturel et social met en évidence l'institutionnalisation du procès économique, ou comment une économie acquiert de la récurrence et de l'interdépendance entre ses éléments constitutifs, en d'autres termes unité et stabilité. Nullement antinomiques, ces formes d'intégration ne doivent pas être considérées comme des étapes d'une séquence temporelle quelconque car elles coexistent à des niveaux hiérarchiques différents. Simplement, l'une des formes domine alors que les autres lui sont subordonnées :

« [P]lusieurs formes secondaires peuvent être présentes en même temps que la forme dominante, qui peut elle-même réapparaître après une éclipse temporaire » (Polanyi, 1975a p. 249).

Ainsi :

« [C]omme elles se produisent parallèlement à des niveaux différents au sein de secteurs distincts de l'économie, il est souvent impossible de considérer une seule d'entre elles comme dominante, de sorte qu'elles permettent de procéder à une classification générale des économies empiriques. (...), en offrant une différenciation

entre les secteurs et niveaux de l'économie, ces formes offrent un moyen de décrire le procès économique» (ibid p. 244-245).

Ce que Polanyi recherche n'est pas une séquence d'événements saillants, mais plutôt une explication de leurs tendances et complémentarités, du point de vue de l'efficacité en fonction des institutions économiques. Suivant Maucourant (2005) :

« [Polanyi] se fait l'avocat d'un agencement des principes d'intégration, (...) propre à assurer le bon fonctionnement d'une société réellement démocratique » (p. 53).

Et celui-ci de souligner que :

« [L]'objectif de l'école substantive est bien de mettre en évidence les agencements forts variables d'un certain nombre de structures économiques de façon à rendre compte de la logique d'ensemble du système socioéconomique » (ibid p. 84).

En fait, l'efficacité propre à chacune de ces formes d'intégration peut être améliorée par son articulation aux autres formes. Polanyi (1975a) précise, par exemple, que la réciprocité gagne beaucoup en efficacité lorsqu'elle utilise la redistribution comme méthode subordonnée : il est possible de *« parvenir à la réciprocité en partageant le poids du travail selon des règles précises de redistribution, par exemple lors de l'accomplissement des tâches à tour de rôle »* (p. 247). La combinaison de ces mécanismes de régulation est essentielle, par exemple, à la compréhension du féodalisme européen marqué par de vastes réseaux de relations entre monarques, vassaux et habitants de fiefs. S'il est historiquement établi que, très tôt, réciprocité et redistribution se sont articulées l'une sur l'autre, on oublie parfois la rapidité avec laquelle la redistribution s'est liée à l'échange. Mais l'échange dont il est question ici n'est pas encore intégratif : il n'y a pas de libres marchés interconnectés permettant des fluctuations aléatoires de prix même si, comme à Athènes, le principe du gain par des échanges était admis. Selon Polanyi (1977), le complexe redistribution-échange était une condition *sine qua non* de cette démocratie. Ainsi, la *polis* implique l'*agora*, ce qui n'implique pas, à ce moment de la Grèce classique, la prédominance du marché comme forme d'intégration.

Si donc Polanyi reconnaît que l'échange régulé par la libre rencontre entre une offre et une demande est un phénomène qui se retrouve dans ce type de sociétés dont le parangon dans le monde antique est le monde grec classique, il constate néanmoins que les prix ne dirigent pas la

structure de la production et de la distribution des revenus³⁰. Celle-ci demeure étrangère aux influences de marchés régulés par les seuls prix : la subsistance même de l'homme n'est pas atteinte par les fluctuations des marchés. Les seules fluctuations de prix ne prouvent pas l'existence d'une économie de marché³¹. Ce point est central dans l'argumentation de Polanyi sur l'économie et plus fondamentalement les marchés car le concept de forme d'intégration définit un système socio-économique dans la mesure où il s'étend à la sphère productive et, en particulier, *lorsqu'il régule l'usage des moyens de production que sont le travail et la terre* :

« On identifie ici la prédominance d'une forme d'intégration au degré auquel elle englobe terre et main-d'œuvre dans la société. La société dite sauvage est caractérisée par l'intégration de la terre et de la main d'œuvre dans l'économie à travers les liens de parenté. Dans la société féodale, les liens de féauté conditionnent le sort de la terre et de la main d'œuvre qui l'accompagne. Dans les empires reposant sur l'usage des crues dans l'agriculture, la terre était généreusement distribuée et parfois redistribuée par le temple ou le palais et il en allait de même de la main d'œuvre, du moins de celle qui était dépendante » (Polanyi, 1975a p. 248-249).

L'approche institutionnelle de Polanyi repose donc fondamentalement sur une tension entre l'affirmation de l'historicité radicale des institutions et le caractère universel du fait d'assurer la

³⁰ « (...), il est arrivé plus d'une fois au cours de l'histoire, que les marchés aient joué un rôle dans l'économie, sans toutefois atteindre l'échelle territoriale ou la portée institutionnelle qu'ils eurent au XIX^e siècle » (Polanyi, 1975a p. 249).

³¹ Pionnier de la recherche sur l'économie antique, Finley (1975) met en évidence comment l'Antiquité, de Mycènes à Rome, confine l'économie dans un rôle mineur localisée dans les interstices sociaux de la cité (tâches productives agricoles, utiles). Il met en garde sur le fait qu'il existerait « un énorme conglomérat de marchés interdépendants » autour du bassin méditerranéen et du croissant proche-oriental sous prétexte que Rome était sous la dépendance du grain importé d'Espagne, de Sicile et d'Afrique du nord (ibid p. 38). Pour l'auteur, l'extension des marchés est liée aux sollicitations du commerce lointain régulier. Or, les formes d'échanges observées correspondent à la satisfaction des besoins matériels de la cité. Aussi, Pirenne (1969) constate que durant le IX^e et le XI^e siècle « l'abondance des marchés semble à première vue en contradiction avec la paralysie commerciale de l'époque. [Certes] les marchés pullulent, mais leur grand nombre est la preuve même de leur insignifiance. L'utilité de ces petites assemblées se bornait à la satisfaction des besoins ménagers de la population environnante, et aussi, sans doute, à la satisfaction de cet instinct de sociabilité inhérent à tous les hommes. (...) La défense faite par Charlemagne aux serfs de ses domaines de 'vagner par les marchés' montre qu'ils y étaient attirés beaucoup plus par le désir de s'amuser que par le souci du négoce » (p. 7). Braudel (1985) met quant à lui en évidence qu'entre le XV^e et le XVIII^e siècle, on observe un élargissement des échanges marchands, comme le prouve la variation des prix de marché, et ceci non seulement en Europe, mais dans le monde entier. Il constate que les différents marchés du monde sont reliés entre eux à travers l'échange de quelques rares marchandises et de métaux précieux. Néanmoins, le marché n'est pas autorégulateur : il « n'est qu'un fragment d'un vaste ensemble, de par sa nature même qui [le] réduit à un rôle de liaison entre la production et la consommation (...) avant le XIX^e siècle, [il] est une simple couche plus ou moins épaisse et résistante, parfois très mince, entre l'océan de la vie quotidienne qui [le] sous-tend » (ibid p. 45). Dans cette configuration, il serait donc vain de vouloir appliquer à ces sociétés une analyse centrée autour de l'échange marchand. Au sein de ces sociétés : le système économique n'apparaît être qu'« une simple fonction de l'organisation sociale » (Polanyi, 1983 p. 79).

subsistance de l'homme. La société humaine ne dispose pas, en effet, de structures sociales différenciables à l'infini pour organiser sa subsistance. En revanche, il se peut fort bien qu'existent des variations institutionnelles autour de quelques schémas fondamentaux : à ce moment, l'étude précise du rapport aux valeurs religieuses ou aux représentations sociales, politiques et culturelles peut expliquer les variations autour d'un thème central. Là nous semble être *la substance de l'universalisme relativiste de Polanyi* : son approche consiste à penser des invariants de l'économie pour mieux rendre compte des différences institutionnelles.

La compréhension fine des processus institutionnalisés exige donc *in fine* l'inclusion des représentations sociales, politiques, culturelles et religieuses de l'acte économique dans l'analyse des institutions. Par où l'économie n'est pas une chose pour Polanyi, mais une articulation de structures sociales complémentaires dont l'étude est fondée sur des types parfaitement idéaux que sont la redistribution, la réciprocité, l'autarcie et l'échange marchand.

2.

POLANYI ET L'ECLATEMENT DE LA « TRIADE CATALACTIQUE » DE L'ECONOMIE FORMELLE

Armé de son triangle d'or, Polanyi se dote d'une boîte à outils méthodologique et conceptuelle lui permettant d'aller à l'encontre du paradigme de l'échange naturel de la pensée économique formelle héritée d'Adam Smith qu'il qualifie de « *catallactique* »³². Selon cette approche, la division du travail qui s'établit entre les hommes, spontanément à la recherche des gains que peut comporter l'échange du fait de leur propension supposée naturelle à échanger, serait la raison du développement des marchés. Lorsque la communauté grandit, le commerce extérieur serait un fruit nécessaire des marchés en extension. Dans ce cadre, la monnaie appréhendée comme unité de compte est un instrument qui évite les inconvénients du troc lorsque les échanges se développent et se complexifient. A ce niveau, il ne s'agit pas tant pour Polanyi (1975a) de nier l'ancienneté du principe de l'échange, que de souligner l'antériorité du commerce mais aussi des pratiques monétaires :

³²Suivant Hayek (1993), la « *catallaxie* » représente « *l'ordre engendré par l'ajustement mutuel de nombreuses économies individuelles sur un marché* ». Un ordre « *catallactique* » est ainsi une « *espèce particulière d'ordre spontané produit par le marché à travers les actes des gens qui se conforment aux règles juridiques concernant la propriété, les dommages et les contrats* » (p. 131).

« Le commerce, ainsi que certains usages de la monnaie, sont aussi vieux que l'humanité ; par contre, bien que des lieux de réunion à caractère économique aient pu exister dès le néolithique, les marchés ne commencèrent à prendre de l'importance qu'à une époque relativement récente » (p. 250).

Or, cette dissociation révélée par Polanyi entre le commerce, les marchés et la monnaie est incompréhensible du point de vue de l'approche catallactique :

« Il est symptomatique que l'approche en termes de marché [formaliste ou encore catallactique] ait une influence restrictive sur l'interprétation des institutions commerciales et monétaires : le marché apparaît inévitablement comme le centre de l'échange, le commerce comme l'échange réel et la monnaie comme le moyen de pratiquer l'échange. Le commerce étant déterminé par les prix et les prix étant fonction du marché, tout commerce est un commerce de marché, de même que toute monnaie est une monnaie d'échange. Le marché est l'institution de base dont le commerce et la monnaie sont les fonctions. En anthropologie et en histoire, ces notions ne sont pas conformes aux faits. (...) [l'approche formaliste] doit entraîner une acception plus ou moins tacite du principe heuristique selon lequel, là où le commerce est présent, on peut supposer l'existence de marchés, et là où la monnaie est présente, on peut supposer l'existence de commerce et donc de marchés. Naturellement, on en arrive à voir des marchés où il n'y en a pas et à ignorer le commerce et la monnaie quand ils existent, du fait de l'absence de marchés » (ibid p. 249-250).

Comme le révèle Polanyi, la *triade catallactique* de la pensée économique formelle, complexe prétendument indissoluble résultant du commerce, de l'échange marchand et de la monnaie n'existe pas, car les trois éléments constitutifs de cette triade sont des constructions historiques, et non théoriques, instituées distinctement.

2.1. Polanyi et la dissociation institutionnelle entre le commerce et l'échange marchand

2.1.1. L'indépendance institutionnelle du commerce et de l'échange marchand

Polanyi insiste sur la nécessité de distinguer l'institution du « commerce » (*trade*) des « marchés locaux » (*market places*). Cette distinction est, pour lui, le trait saillant des sociétés archaïques et constitue une opposition analytique entre le commerce extérieur et l'échange marchand.

Suivant la pensée économique formelle, le développement des marchés suivrait une causalité linéaire séduisante par la nature de ses enchaînements. Le déploiement marchand

partirait du marché local embryonnaire nécessairement petit et élémentaire pour atteindre, selon une succession d'étapes (étroitesse / débordement), le régional, le national, l'international, puis étape ultime le mondial-global inévitablement plus grand et plus élaboré. Or, cette évolution prétendue naturelle est totalement erronée pour Polanyi (1983) qui objecte à cette « *histoire conjecturale* » du marché³³, dénoncée un demi-siècle auparavant par Veblen (1898 p. 382-383), sa métaphore de l'encastrement soutenant que :

« [L]a division du travail, phénomène aussi ancien que la société, provient des différences inhérentes aux sexes, à la géographie et aux dons individuels ; et la prétendue tendance de l'homme au troc et à l'échange est presque entièrement apocryphe » (p. 72).

A suivre Polanyi, il nous faut presque renverser l'ordre de raisonnement de l'économie formelle car le mouvement ne consiste pas en un passage du marché local au marché intérieur, puis de ce dernier au marché extérieur. À la suite de Weber ([1923] 1991 p. 218), qui montra que *le commerce entre peuples précéda les formes d'échanges internes*, Polanyi développe l'idée que le commerce est lié aux systèmes de réciprocité entre élites et aux systèmes de redistribution organisés par les pouvoirs politiques³⁴. Polanyi (1975a) argumente sa thèse en rappelant que l'origine du commerce se situe dans le désir d'acquérir des biens à distance :

« [Le commerce] est une méthode relativement pacifique d'acquérir des biens que l'on ne trouve pas sur place. (...) Il s'agit d'acquérir et de rapporter des biens venant de loin » (p. 250)³⁵.

Ce serait donc non dans le local, dans l'extension endogène de l'échange primitif, du troc mais dans le lointain, dans l'étranger, chez les marchands, qu'il faudrait rechercher la source du commerce :

³³ Histoire tant affectionnée par North (1991 p. 99). Celui-ci prétend ainsi qu'on peut, certes, concevoir une croissance tirée par des exportations, quoique la fable du troc, qui l'intéresse le plus, obéisse au modèle traditionnel que nous venons d'évoquer. Le plus important est que, selon lui, toute forme d'échange bute sur la question des coûts de transaction, dès qu'un certain volume d'échanges est en jeu. Sans même approfondir ce point, il convient de remarquer, contre North, que de telles généralités tendent à occulter les raisons, non nécessairement économiques, qui expliquent l'antériorité du commerce sur l'échange. Pour une critique polanyienne du système northien, voir particulièrement Maucourant (2003) et Maucourant et Plociniczak (2007).

³⁴ Commerce qu'il conviendrait de traduire par « *commerce extérieur* ». Pour une présentation des « *formes de commerce* », voir Polanyi (1975a p. 250-255).

³⁵ Braudel (1979 Tome 3 p. 237) soutient la même thèse : « *un certain épanouissement des échanges extérieurs a précédé l'unification laborieuse du marché national* ». Il en va de même pour Sahlins (1976 p. 317).

« *Le vrai point de départ est le commerce au long cours, résultat de la localisation géographique des biens, et de la division du travail née de cette localisation* » (Polanyi, 1983 p. 90).

L'exemple du « *port de commerce* » (*port of trade*) va nous permettre de mieux comprendre la nature de cette division institutionnelle.

2.1.2. *Le port de commerce ou le commerce sans marché*

Selon Polanyi, le commerce archaïque est une forme d'action collective, expression des pratiques de réciprocité entre unités politiques : les échanges entre « grands » de diverses communautés sont à la source des transactions qui sont en nombre et variété limitées. Dès que se structurent les pouvoirs politiques, les systèmes de redistribution organisent le commerce qui ne s'apparente aucunement à l'échange marchand. Il est :

« *[U]ne méthode qui consiste à acquérir des biens qui ne sont pas disponibles sur place. Il s'agit de quelque chose d'extérieur au groupe* » (Polanyi, 1977 p. 81)³⁶.

L'échange marchand est quant à lui :

« *[Un] mouvement de biens qui vont entrer dans le marché, c'est-à-dire qu'il est une institution qui comporte un mécanisme offre-demande-prix [où] le mouvement est contrôlé par les prix* » (ibid p. 91),

Contrairement à l'échange marchand, le commerce ne concerne pas la subsistance de l'homme dans ce qu'elle a d'essentiel et donc ne rend pas la vie humaine dépendante des fluctuations des prix formés sur le marché. Il est :

« *[Un] trafic discontinu qui ne se développe pas en une entreprise continue* » (Polanyi, 1975c p. 144).

Au sein des sociétés archaïques, le port de commerce constitue l'archétype de la dissociation institutionnelle existant entre le commerce et les marchés locaux (lieux de rencontres où les biens changent de mains sans qu'il y ait nécessairement de mécanisme offre / demande / prix), qui ne se développèrent, à l'ère hellénistique, que d'une façon limitée et réversible. Le port de

³⁶ L'accent mis sur l'acquisition de biens venant de contrées lointaines est, pour Polanyi, le facteur crucial du commerce.

commerce constitue une véritable interface entre les mondes socio-économiques distincts, où le pouvoir politique garantit la sécurité des commerçants qui conservent leurs identités et leurs pratiques socio-économiques. Polanyi (1968) définit le port de commerce comme :

« [L]’organe typique des commerces outre-mers [...], arrangement capable de faire face aux nécessités de la sécurité du commerce sous les formes premières de l’État [...], le port de commerce était souvent un artifice de neutralité [...]. Le modèle archaïque comprend un commerce à prix fixés, ou par d’autres méthodes administratives, [...] alors que la concurrence était évitée comme mode de transaction. » (p. 238-239)³⁷.

La neutralité relative du lieu, assurée par la puissance publique, est un pré-requis pour que les commerçants étrangers acceptent d’y aller, voire de s’y établir, fondant ainsi de véritables colonies. Le commerce administré à prix fixes constitue le prolongement de la redistribution interne au système social considéré et permet aussi d’assurer des transactions de réciprocité entre élites sociales. Ce commerce n’exprime donc pas une extension des pratiques de marchés intérieures à ces sociétés : ni le risque ni la structure des prix ne déterminent ce type de flux commerciaux. Il est à noter que le port de commerce n’était pas nécessairement côtier, il pouvait être situé à la jonction de la montagne et d’un désert, ou sur un fleuve (Revere, 1975). On trouve maints exemples historiques de la réalité des ports de commerce, qu’ils fussent établis en Phénicie, en Asie Mineure, en Syrie du Nord, en Palestine, le long de la Mer Noire et du littoral grec. La thalassophobie des grands empires des III^e et II^e millénaires avant notre ère explique aussi la véritable indépendance politique de ces cités-États. Ainsi, *via* ces ports de commerce, l’humanité aurait construit un véritable « *point de croissance de l’économie mondiale* » (Polanyi, 1968 p. 246).

Les progrès de la connaissance assyriologique, qui lui sont contemporains, incitent Polanyi (1968) à émettre l’hypothèse que le *kar* babylonien aurait été exemplaire du port de commerce : ainsi, des cités commerçantes aussi prospères que Babylone n’auraient pas eu de place de marchés³⁸. Qu’il n’y ait pas eu nécessairement de place de marchés montre bien la signification toute particulière de l’*agora* grecque. Polanyi (1977) rapporte ainsi la sentence du Roi des rois, peu impressionné par ces Grecs qui ont implanté au milieu de leur ville un endroit où

³⁷ Graslin et Maucourant (2005) définissent celui-ci comme « à la fois un lieu et l’ensemble d’institutions qui permettent de réaliser des transactions économiques entre groupes sociaux différents à une époque où les mécanismes de marché ne sont pas une modalité importante de coordination des décisions économiques » (p. 222).

³⁸ Avec un souci polémique typique de Polanyi. Voir Neale et Tandy (1993 p. 10-14).

mensonges et duperies sont la règle. La culture du grand empire dominant du temps - qui n'était pas le dernier à pratiquer le commerce - rejetait donc cette innovation du marché dans l'immoralité, l'étrangeté. D'où l'importance, toute particulière pour Polanyi, de l'Attique comme lieu d'émergence, à l'époque hellénistique, d'échanges marchands. Sur ce point, l'Orient n'anticipe en rien l'Occident. Les places de marchés archaïques, quand elles existent, sont marginales pour l'organisation de la vie économique.

En réalité, le concept d'« éléments de marché » auquel Polanyi (1977) fait référence montre bien que la présence de ces « traits institutionnels » (lieu, offre, demande, prix, crédit, monnaies, lois, équivalences, etc.) ne produit pas un système de marchés interconnectés où les échanges y concernent les biens de subsistance et où les profits sont fonction d'un système de prix fondés sur les marchés. *Le commerce (sans marchés) apparaît comme une figure typique des transactions des économies anciennes.* Polanyi développe un modèle³⁹ selon lequel il existerait une différence statutaire entre les acteurs de ce type de transactions : le *mercator*, acteur des petits marchés locaux situé au bas l'échelle sociale, est motivé par le gain et est idéal-typiquement distinct du *factor*, organisateur du commerce royal proche du pouvoir royal, assuré d'un statut qui lui permet d'être à l'abri d'un tel motif. C'est pourquoi Polanyi réfute l'individualisme qui serait inhérent au commerce des temps les plus anciens selon l'économie formelle. Il estime, par ailleurs, considérable le niveau atteint par le commerce royal sous David et Salomon, lequel n'est en rien un système de marchés créateur de prix⁴⁰.

Plus généralement, les recherches récentes ne semblent pas infirmer l'idée que les toutes premières formes de l'échange marchand ne sont en rien naturelles ; en cela, nous restons proches du modèle de Polanyi inspiré, pour une part, par l'œuvre de Bücher. De celui-ci, Polanyi voulait retenir « l'aversion »⁴¹ de l'homme pour l'échange. C'est l'extrême précarité des conditions de vie qui pousse à des prêts de subsistance (Renger, 1994) : l'esprit d'entreprise n'est pas la cause essentielle de l'endettement et une fonction des temples est bien d'assurer la réciprocité. D'ailleurs, certains *contrats* mésopotamiens n'émanent pas de deux volontés libres :

³⁹ Dont Graslin et Maucourant (2005) discutent l'intérêt. A ce niveau, il importe de noter que si les données sur lesquelles s'appuyaient Polanyi dans les années 1950 sont évidemment sujettes, aujourd'hui, à caution, d'autres avancées de la connaissance historique montrent, au contraire, la puissance de suggestion du modèle polanyien qui reste fort actuel.

⁴⁰ Dans un texte non publié de 1950, Polanyi (1950) met en exergue les « artifices opérationnels » du commerce comme l'étaient « les prix traditionnels, comme les 150 sicles pour un cheval de Salomon ».

⁴¹ Selon le mot propre de Bücher.

les destinataires des prêts ont des droits à recevoir. Zaccagnini (1994) affirme, quant à lui, pour ce qui est du Proche-Orient ancien, que l'essentiel de la raison des mouvements de biens a une origine fiscale :

« Les seuls témoignages de négociations marchandes se réfèrent à des individus ou des groupes familiaux qui se trouvent dans une situation de difficultés économiques et qui ont besoin de se procurer les céréales nécessaires à leur survie physique et l'ensemencement de leur champ » (p. 223).

C'est donc la pertinence des intuitions de Polanyi, nourries par la lecture de Bücher, qui est confirmée par cette branche de l'assyriologie, soucieuse du contexte des sources et du recours au comparatisme.

2.2. Polanyi et la dissociation institutionnelle entre la monnaie et l'échange marchand

2.2.1. L'indépendance institutionnelle de la monnaie et de l'échange marchand

Polanyi ne met pas simplement en évidence la distinction institutionnelle entre le commerce et l'échange marchand ; il remarque également que la monnaie est liée à des exigences bien antérieures aux marchés, dans la mesure où elle est un moyen d'évaluer et d'éteindre des dettes, lesquelles n'ont d'ailleurs pas de sens ou de source économique. Polanyi (1983) nous invite à un changement de paradigme s'agissant de la monnaie :

« Et voilà qui réfute ce mythe du XIX^e siècle selon lequel la monnaie était une invention dont l'apparition, en créant les marchés, en accélérant la division du travail et en favorisant la propension naturelle de l'homme au troc, au paiement en nature et à l'échange, transformait inévitablement une société » (p. 89).

C'est donc la monnaie sans le marché qu'il nous invite à penser. Polanyi (1975a p. 255-257 ; 1977 Chap. 9) distingue, de façon classique, quatre fonctions : (i) étalon des valeurs (posant le problème de la numération) ; (ii) moyen de paiement (d'où la question de la contrainte de la dette qui est posée) ; (iii) moyen d'échange (lié à la transaction commerciale) ; (iv) réserve de richesses (la question du trésor). C'est pour Polanyi, lorsque la logique de l'échange n'a pas encore subverti la logique économique qu'il peut exister *une institution séparée des pratiques monétaires de compte ou de paiement*. Polanyi oppose donc la monnaie « tous usages » des modernes aux monnaies anciennes « à usages spécifiques », qui se limitent parfois à des fonctions

uniques (le compte, le paiement voire l'échange) ou dont l'aire d'application est extrêmement cloisonnée à l'intérieur même d'une fonction reconnue. *L'originalité de Polanyi est de lier l'institution des fonctions monétaires aux formes d'intégration*, ce qui nous permet de comprendre quelques déterminations institutionnelles qui ont été décisives pour l'origine et la place des anciennes monnaies dans la société.

2.2.2. *L'articulation des pratiques monétaires non modernes et des formes d'intégration*

Comme nous allons le voir, les paiements monétaires, par exemple, sont à l'origine nécessités par nombre d'obligations qui ne sont pas économiques (Polanyi, 1977). Par ailleurs, la raison économique de la monnaie comme unité de compte peut provenir de nécessités liées à la gestion du système de redistribution.

Redistribution, système pré-monétaire et pratiques monétaires

Selon Polanyi (1977), les relations de financement de produits de base d'une économie de redistribution requièrent l'usage de la monnaie, au moins comme pratique de compte ; sans quoi il n'est pas possible de mesurer le poids de la fiscalité sur les unités économiques ou d'estimer, compte tenu des contraintes changeantes, le rendement de cette fiscalité. Sans système permettant d'homogénéiser les productions (ajouter des pommes et des poires) on conviendra qu'il serait difficile de réaliser des paiements dans une économie d'une certaine étendue : l'unité de compte est la clef du principe de compensation⁴². Une unité de compte totalement unificatrice n'est pas requise, mais une équivalence de substitution est nécessaire pour déterminer les relations quantitatives entre les mesures des biens. Polanyi préfère parler d'équivalence et non de prix car le premier terme ne se réduit pas aux transactions de l'échange intégratif.

Dans son analyse d'un système pré-monétaire, Polanyi (1968) veut montrer, par l'étude d'un aspect spécifique à l'économie palatiale de Mycènes, l'existence d'un « *artifice comptable* » (p. 328)⁴³ qui anticiperait une véritable unité de comptabilité générale des produits : cet artifice

⁴² D'ailleurs, si l'unité de compte donne de l'élasticité au système de redistribution, on est loin de constater l'évidence d'un équivalent vraiment *général* à l'intérieur des comptes étatiques, comme le montre le cas de l'Égypte pharaonique. Voir Gentet (1990).

⁴³ Polanyi reste prudent, car il ne voit là qu'une origine parmi tant d'autres de la monnaie.

aurait été la conséquence de l'absence de véritables techniques monétaires caractéristiques de l'Égypte ou de la Mésopotamie. Polanyi dresse un tableau rapide de cette économie où les comptes en nature de l'administration sont les seuls outils de gestion apparemment disponibles. La classe des scribes y effectuait notamment un minutieux contrôle du cheptel ovin et de la production lainière : tout se passe comme si le linéaire B⁴⁴ n'était qu'une écriture destinée à être l'aide-mémoire d'une entité politique soucieuse du rendement de l'impôt.

L'importance du pouvoir du palais était telle, à l'époque minoenne comme mycénienne, qu'il n'y existait pas de caste spécifique de commerçants ; il ne semble pas devoir exister de terme renvoyant aux catégories de l'achat ou de la vente. Dans un tel contexte, il n'est pas sans intérêt de remarquer l'existence de contributions fiscales dont la structure interne, en termes de proportion de marchandises, restait constante. L'hypothèse d'une « *unité composite* » s'impose alors (Polanyi, 1977). Comme le stade de l'équivalence n'est pas encore atteint, Polanyi préfère parler d'un « *niveau sous-monétaire* » (*submonetary level*) de cette économie palatiale, qui annonce cependant des usages résolument monétaires. Les équivalences de substitution, quant à elles, de l'économie de redistribution ou les échanges d'équivalence participent plus directement du phénomène monétaire.

À une époque ultérieure, voire en des lieux différents, la redistribution contribue à instituer plus massivement la monnaie comme unité de compte de la monnaie ; certes, Polanyi émet l'hypothèse que celle-ci est aussi impulsée par les pratiques marchandes :

« Parce que le troc et l'emmagasinage de produits de base sont les deux différentes sources desquelles émerge le besoin d'un étalon [...] en l'absence de tout moyen d'échange, le célèbre compte rendu d'un troc en ancienne Babylonie était ainsi fait. La terre était évaluée à 816 sicles d'argent, tandis que les articles donnés en échange étaient évalués en sicles d'argent comme suit » (ibid p. 184).

Notons simplement ici que les échanges dont il est question, sont, pour Polanyi, encadrés socialement. Ainsi, les sociétés anciennes connaissaient de pures *unités idéales*, car la monnaie n'a pas besoin d'être d'abord une chose dont l'achat, la vente et la grande *échangeabilité* détermineraient le destin monétaire.

⁴⁴ Écriture syllabique composée de 90 signes. Elle est l'écriture égéenne la plus tardive et la mieux connue.

Enfin, les contributions à une unité centrale sont une autre raison de l'institution de cette fonction :

« Comment, par exemple, des objets monétaires peuvent être utilisés en paiement, d'autres objets monétaires pouvant être utilisés comme « étalon », alors qu'aucun échange de montant appréciable n'est en jeu ? Le rôle du trésor et de l'emmagasinage de produits de base pourrait fournir une partie de la réponse » (ibid p. 79).

Nous suggérons ici que l'argument de Polanyi est le suivant : ce n'est pas le trésor, en tant que tel, qui institue les pratiques de compte, mais les exigences de la redistribution comme forme d'intégration. Ce n'est pas l'accumulation de céréales qui, en elle-même, solidifierait les pratiques authentiquement monétaires de compte ou de paiement, mais la présence d'un système centralisé qui, très tôt, permettrait l'accumulation de droits de tirage et l'annulation de dettes. La pure accumulation de moyens de paiement périssables n'a pas de sens : ce qui importe ici est l'organisation du système de paiement.

Réciprocité et équivalence de substitution

Si le rôle de la gestion centrale — le principe de redistribution — est important pour l'institution des fonctions de compte, les pratiques de réciprocité ne le sont pas moins. Dans sa « *sociologie des équivalences* », Polanyi pose que :

« Les équivalences entre les unités des différents biens étaient destinées à exprimer les proportions qui résultaient à la fois des conditions existantes dans la société et contribuaient à maintenir ces conditions » (ibid p. 71).

Ainsi l'« *échange naturel* » d'Aristote n'était que la conséquence nécessaire de l'extension de la communauté familiale qui doit assurer l'autarcie et la survie individuelle de ces membres : le « *troc* » des Barbares d'Aristote, selon la lecture de Polanyi, n'est en rien une institution individualiste, mais exprime plutôt une relation de réciprocité où le nécessaire d'un jour pourra rembourser sa dette aux membres de la famille élargie selon les équivalences en vigueur. La réciprocité n'exclut donc pas des pratiques de compte ; le don crée une dette, mesurable socialement. Ce jeu de la dette peut encore être illustré par la chaîne de dons et de contre-dons dont est le support la circulation monétaire, notamment à l'intérieur de l'élite ; c'est le modèle

de la réciprocité qui est utile pour comprendre la logique de ces transferts. Des Grecs, Polanyi note :

« [I]ls utilisaient leur monnaie en faisant des affaires, mais au lieu de viser au gain monétaire maximum, ils préféraient l'investir dans l'amélioration de leurs relations publiques » (ibid p. 112).

Échanges et monnaies

Au contraire des autres fonctions monétaires, Polanyi affirme que la fonction d'échange n'est pas « *fondamentale* » (ibid p. 99). Elle suppose en effet le préjugé de l'embarras du troc originel et l'illusion que la division du travail nécessite l'échange : Smith, Ricardo, Spencer, Durkheim, Mauss et Simmel sont donc dans l'erreur (Polanyi, 1977). Polanyi note, d'ailleurs, que les usages anciens de la banque, en Mésopotamie, contribuent à l'évitement de véritables pratiques monétaro-marchandes, car la « banque mésopotamienne » est le fruit des exigences redistributives. Il note aussi le caractère rudimentaire de la banque en Grèce ancienne car il ne lui semble pas qu'il y ait de création monétaire réelle dans la mesure où, notamment, les banques ne sont pas autonomes dans l'activité d'offre de crédit, laquelle crée ses dépôts, comme c'est le cas dans la banque de l'économie de marché : pour l'essentiel, la banque dépend, selon Polanyi, du bon vouloir de son déposant ou de la possibilité d'engager son capital.

3.

LA FABLE DU MARCHÉ AUTOREGULATEUR OU LA VISEE INSTITUTIONNELLE DE LA METAPHORE DE L'ENCASTREMENT

3.1. Le principe socialement désencastré du marché autorégulateur idéalisé

Tandis que le désir réel d'accumuler se manifeste avec une énergie inégale, non seulement suivant les variétés du caractère personnel, mais suivant l'état général de la société (Mill, [1848] 1900 Livre 3 Chap. 4), dans une économie de marché on s'attend à ce que les individus se comportent de façon à gagner le plus d'argent possible : telle est l'origine d'une économie de ce type.

Suivant Polanyi :

« Seule la civilisation du XIXe siècle fut économique dans un sens différent et distinct, car elle choisit de se fonder sur un mobile, celui du gain, (...) que l'on avait certainement jamais auparavant élevé au rang de justification de l'action et du comportement de la vie quotidienne. Le système du marché autorégulateur dérive uniquement de ce principe » (Polanyi, 1983 p. 54).

Bien que nombre de facteurs ont contribué à la construction supposée effective d'un marché autorégulateur au XIX^e siècle en Occident, un semble particulièrement décisif : l'invention et la fabrication d'outillages complexes révolutionnant les méthodes de production. Le propos de Polanyi ne vise pas à affirmer que les exigences du machinisme fondent le marché autorégulateur. Plutôt, que l'introduction de machines hautement spécialisées, dans une société déjà commercialisée, *« doit avoir des effets caractéristiques »* (ibid p. 68). Suivant Polanyi :

« Une fois que des machines et des installations complexes avaient été utilisées en vue de la production dans une société commerciale, l'idée d'un marché autorégulateur ne pouvait que prendre forme » (ibid p. 68).

En effet, avec l'apparition des fabriques, le marchand moyenâgeux qui achetait les matières premières puis les transmettait en ouvrage à d'autres, laisse place à l'entrepreneur capitaliste. Ce dernier investit directement et à long terme son propre capital financier dans l'achat de facteurs de production, produit pour le marché et est finalement sous son entière dépendance puisque le montant de ses revenus en résulte. Dans cette nouvelle configuration socio-productive :

« Les profits ne sont plus garantis, et le marchand doit faire ses bénéfices sur le marché » (ibid p. 70).

Cette phrase est révélatrice de la transformation en cours car l'amortissement à moindre coût d'investissements à long terme dans de nouvelles machines requiert l'assurance d'une production continue. Or, si *tous* les facteurs de production ne peuvent être librement mis en vente en quantité suffisante pour ceux disposés à les acquérir, l'investissement dans de nouvelles machines apparaît être trop risqué. Cette considération d'ordre microéconomique a une conséquence de poids étant donné que les facteurs de production qu'achètent l'entrepreneur, ce sont des matières premières et le travail, c'est-à-dire la nature et l'homme. Il n'est dès lors plus possible de faire dépendre la disponibilité du travail à une variété de

motivations dont l'intérêt économique personnel ne serait qu'un élément subordonné⁴⁵. La transformation du système productif supposerait alors chez les membres de la société un changement de leur mobile d'action pratique :

« [L]e mobile du gain doit se substituer à celui de la subsistance » (ibid. p. 69).

Le changement de mobile d'action pratique en réponse au nouveau système d'organisation productive⁴⁶ entrerait en conflit avec les anciennes formes d'encastrement car ériger la propension des individus à rechercher leurs intérêts personnels matériels au rang de principe central d'organisation de la vie sociale va de pair avec la liquidation des relations non contractuelles de parenté, de voisinage, de corporation, de confession, etc. pour autant qu'elles exigent l'allégeance de l'individu et restreignent sa liberté. Il conviendrait désormais de s'affranchir des « *formes organiques de l'existence* » (ibid p. 220) puisque le marché appelle la *liberté du marché*, liberté non seulement des biens mais aussi et surtout des facteurs de production. En fait, la production mécanique, dans une société commerciale, suppose tout bonnement la transformation de la substance naturelle et humaine de la société en *marchandises* (ibid p. 70). Dans cette perspective, la particularité la plus frappante du marché autorégulateur réside dans ce qu'une fois qu'il est établi, il faut lui permettre *de fonctionner sans intervention extérieure*.

« Ce système autorégulateur de marché, c'est ce que nous entendons par 'économie de marché' (...) il s'agit d'une économie gouvernée par les prix de marché et par eux seuls. On peut assurément dire qu'un tel système, capable d'organiser la totalité de la vie économique sans aide ou intervention extérieure, qu'il est autorégulateur » (ibid. p. 70-71).

Le marché autorégulateur deviendrait donc, non seulement, capable d'organiser la totalité de la vie économique, tout simplement créateur de prix, mais plus encore, il imposerait à la société de s'adapter à lui pour fonctionner. Ce qui en viendrait à instituer l'économie formelle comme fondement de la société et le marché autorégulateur comme figure de sa

⁴⁵ D'après Polanyi : « La production industrielle cessa d'être un élément secondaire du commerce (...) elle impliquait désormais un investissement à long terme, avec les risques que la chose comporte. Ces risques n'étaient supportables que si la continuité de la production était assurée (...) l'extension du mécanisme du marché aux éléments de l'industrie – travail, terre, monnaie – fut la conséquence inévitable de l'introduction du système de la fabrique dans une société commerciale. Il fallait que ces éléments fussent mis en vente » (ibid p. 110-111).

⁴⁶ Selon Polanyi : « Le gain et le profit tirés par des échanges n'avaient jamais joué auparavant un rôle important dans l'économie humaine (...). Pratiquement et théoriquement, (...) le genre humain était dirigé dans toutes ses activités économiques (...) par cette seule propension particulière » (ibid p. 71-2).

compréhensibilité. Autrement-dit, une économie de marché ne peut fonctionner pleinement que dans une société de marché. A tout le moins, celle-ci constitue l'horizon de celle-là :

« Au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans le système économique. (...) Une fois que le système économique s'organise en institutions séparées (...) la société doit prendre une forme telle qu'elle permette à ce système de fonctionner suivant ses propres lois » (ibid p. 88).

3.2. Le caractère artificiel du marché autorégulateur ou la fiction de la marchandise

Alors qu'avec un marché autorégulateur, s'ouvre le temps intérieur d'une organisation qui croît selon sa propre nécessité et se développe selon ses lois autochtones, Polanyi touche un point aveugle, tant de l'économie formelle, que des lectures standards de la GT qui occultent l'influence des décisions politiques et des lois publiques sur les logiques d'action des acteurs. Loin d'être le fruit de l'extension naturelle des marchés, la tentative de construction d'une sphère économique autonomisée à prétention autorégulatrice serait plutôt la conséquence de :

« [L]effet de stimulants extrêmement artificiels (...) administrés au corps social afin de répondre à une situation créée par le phénomène non moins artificiel de la machine » (ibid p. 89).

De ce point de vue, Polanyi met en évidence de manière éclairante *le rôle pivot joué par l'appareil étatique et législatif anglais* dans le processus de construction d'une sphère marchande autonomisée. Ce qui n'a rien de paradoxal pour Polanyi car pour lui, le libéral voit dans le gouvernement le grand agent de la réalisation du bonheur :

« [Le laissez-faire n' étant] pas une méthode permettant de réaliser quelque chose, c'est la chose à réaliser » (ibid p. 189).

« Entre 1830 et 1850, on ne voit pas seulement une explosion énorme des lois abrogeant des règlements restrictifs, mais aussi un énorme accroissement des fonctions administratives de l'Etat, qui se dote désormais d'une bureaucratie capable de remplir les tâches fixées par les tenants du libéralisme » (ibid p. 180) ;

« Le laissez-faire n'avait rien de naturel ; les marchés libres n'auraient jamais pu voir le jour si on avait simplement laissé les choses à elles-mêmes. (...), le laissez-faire (...) a été imposé par l'Etat » (ibid p. 189) ;

« La voie du libre-échange a été ouverte, et maintenue ouverte, par un accroissement énorme de l'interventionnisme continu, organisé et commandé à partir du centre. C'est ainsi que même ceux qui souhaitaient le plus ardemment libérer l'Etat de toute tâche inutile, et dont la philosophie toute entière exigeait la restriction des activités de l'Etat, n'ont pu qu'investir ce même Etat des pouvoirs, organes et instruments nouveaux, nécessaires à l'établissement du laissez-faire » (ibid p. 191).

Précisément, cette époque qui établirait l'acte de naissance d'un inédit et unique principe auto-organisateur de la société serait celle où fut abrogé le *Speenhamland Act* (Polanyi, 1975a p. 249). Cette loi du *Speenhamland*, du nom d'une localité du comté de Berkshire, introduite en Angleterre en 1795, se proposait d'empêcher la prolétarianisation du peuple en libéralisant les *poor laws* élisabéthaines qui prévoyaient que les indigents étaient tenus de travailler pour le prix qu'on leur proposait, sans qu'aucun complément de salaire ne soit prévu. Conformément à cette loi, l'Etat versait à chaque chef de famille un complément de salaire correspondant à la différence entre le salaire du ménage et un barème familial, à condition évidemment que de salaire était inférieur au barème en question. Ce barème, « indexé sur le prix du pain » (Polanyi, 1983 p. 114) correspondait donc à un revenu minimum. Polanyi assimile cette tentative à la construction d'un « capitalisme sans marché du travail » (ibid p. 171). S'il est vrai que l'administration de cette réglementation mêlait bureaucratie et paternalisme, dans l'esprit des vieilles ordonnances sur les pauvres, il y était reconnu un « droit de vivre » (ibid p. 115).

Très rapidement cependant, cette loi a été remise en cause par la bourgeoisie. Pour celle-ci, en effet, « personne ne travaillerait pour un salaire s'il pouvait gagner sa vie sans rien faire » (ibid p. 115). Cette critique se généralisa car la productivité du travail et les salaires se mirent à baisser. La loi était ainsi considérée comme non incitative pour les travailleurs et, en conséquence, comme la cause de la baisse de la productivité du travail et bénéfique pour les employeurs, puisque ceux-ci pouvaient baisser les salaires à loisir. Bref, elle était considérée comme fondamentalement mauvaise. Aussi l'accroissement de la pauvreté lui fût-il imputé⁴⁷. Son abrogation par le *Poor Law Amendment Act* en 1834, suite à la victoire politique de la bourgeoisie deux années plus tôt, et sous la pression de la classe moyenne et des manufacturiers convaincus qu'il était louable de détruire toute forme de solidarité si c'était au profit du plus grand nombre,

⁴⁷ Pour Polanyi (1983 p. 140-145), la cause de l'accroissement de la pauvreté n'est pas la loi de *Speenhamland* en elle-même, mais plutôt dans le non-accompagnement de cette loi par une autre loi qui aurait réautorisé les coalitions, donc une prise de conscience collective : les hommes auraient eu des intérêts convergents pour lesquels ils auraient été plus forts pour se battre, ils auraient ainsi pu empêcher la baisse radicale des salaires.

et dont les intérêts s'opposaient de plus en plus nettement à ceux des propriétaires terriens paternalistes, contribua à libérer le marché du travail de toute entrave. Condition essentielle pour que puisse être prévu avec précision par les nouveaux entrepreneurs le coût du travail nécessaire à leurs investissements à long terme ainsi que la réduction des coûts fixes. Pour Polanyi, ce bouleversement fût total :

« Par rapport à l'économie antérieure, la transformation qui aboutit à ce système est si totale qu'elle ressemble plus à la métamorphose de la chenille qu'à une modification qui pourrait s'exprimer en termes de croissance et de développements continus » (ibid p. 70).

En effet, avant l'abrogation de cette loi, le travail était une activité gouvernée par l'Etat. Il n'était pas la seule source des moyens d'existence de l'homme dans la mesure où l'Etat était censé fournir aux individus ces moyens d'existence. Or, à partir du moment où ce n'est plus l'Etat mais le travail de chaque individu qui lui procure ses moyens d'existence, le travail n'est plus organisé en fonction d'une structure sociale liée à la redistribution ; il devient le moyen individuel par lequel les individus, en concurrence les uns avec les autres, assurent leur survie. L'homme devant trouver son juste prix sur le marché.

Mais le marché du travail n'est qu'un élément du vaste *processus institutionnalisant* qui débute à partir de l'abrogation de la loi de *Speenhamland*. Processus qui impose « de subordonner aux lois du marché la substance de la société elle-même » (ibid p. 106) : travail, terre et monnaie doivent se transformer en marchandises. Le travail fait ainsi l'objet d'un marché qui donne naissance à la classe ouvrière britannique alors qu'il était auparavant encadré socialement au sein du système des corporations. La terre subit le lent mouvement des enclosures débuté à la fin du XIII^e siècle qui peu à peu la transforme en propriété privée, alors qu'elle était auparavant soumise à des règles coutumières. La monnaie devient, quant à elle, un moyen d'échange dont la valeur ne doit provenir que du système de l'étalon-or alors qu'elle était, par le passé, encadrée dans des considérations politiques. Or, pour Polanyi (ibid p. 107 ; 1947a p. 110), ce n'est que de manière *fictive* que peuvent être traités l'homme, la terre et la monnaie comme marchandises.

En effet, tandis que l'économie formelle désigne par marchandise toute valeur d'usage qui s'échange entre acheteur et vendeur sur un marché, ce qui d'un point de vue théorique est assez pauvre, pour Polanyi (1947a), les marchandises se définissent comme des « objets » « produits

pour la vente sur le marché » (p. 107, p. 110). Or, Polanyi (1983) remarque que la terre n'est pas produite pour être vendue car elle est « *le milieu naturel dans lequel chaque société existe* » (p. 106). Il en va de même pour le travail (sauf esclavage), le « *travail-vivant* » selon la sémantique marxienne « *qui n'est rien d'autre que ces êtres humains eux-mêmes dont chaque société est faite* » (p. 106), et la monnaie qui « *est simplement un signe de pouvoir d'achat qui, en règle générale, n'est pas le moins du monde produit, mais est une création du mécanisme de la banque ou de la finance d'État* » (p. 107). Ils ne sont donc des marchandises, pour Polanyi, que de manière fictive même si leur marchandisation, elle, est bien réelle.

Cette fiction de la marchandise autorise ainsi l'institutionnalisation de nouvelles formes de représentations sociales et de croyances, et ce faisant, de liens sociaux au XIX^e siècle en Occident : les individus faisant *comme si* le travail, la terre et la monnaie étaient originellement produits pour la vente sur le marché quand bien même ils ne sont pas des marchandises et ne peuvent pas en être⁴⁸. Comme l'indique Polanyi (1983) :

« [La fiction de la marchandise] fournit (...) un principe d'organisation d'importance vitale, qui concerne l'ensemble de la société (...); ce principe veut que l'on interdise toute disposition ou tout comportement qui pourrait empêcher le fonctionnement effectif du mécanisme du marché selon la fiction de la marchandise » (p. 108).

Tout simplement :

« [U]n pareil dispositif doit briser les relations humaines » (p. 70)

Ces objets que sont le travail, la terre et la monnaie qui ne sont pas des marchandises puisqu'ils n'ont pas été produits ou, s'ils l'ont été, ils ne l'ont pas été en vue d'être commercialisés, se voient conférés un prix comme les autres marchandises. Or, loin d'induire la séparation institutionnelle des sphères politique et économique, la marchandisation de la terre, de la monnaie et du travail place l'État au cœur de la construction et de la gestion de ces trois marchandises fictives et conséquemment, de trois des marchés les plus importants. Ainsi le libre fonctionnement du marché de la terre, consécutif à l'abrogation des *Corn Laws* (1846) qui ouvre le marché anglais aux importations de grains, met en crise de nombreux secteurs d'activités

⁴⁸ Comme le rappelle fort à propos Maucourant (2006 p. 93 note 16), Polanyi n'est pas le seul auteur institutionnaliste à avoir mis en évidence le rôle des fictions comme composantes de l'organisation sociale moderne. Veblen, par exemple, a effectué de longs développements sur le capital comme représentation, sur les croyances comme illusions et sur l'exploitation de la crédulité dans le capitalisme moderne.

agricoles. L'État anglais doit, dès lors, chercher à maintenir la production continue de denrées par une variété de dispositifs qui protègent les agriculteurs des fluctuations des moissons et des prix volatils. Ensuite, rattachée à l'étalon-or suite au *Peel's Bank Act* (1844), la monnaie accroît les risques pour les économies internes. L'État doit jouer un rôle permanent afin d'ajuster la masse monétaire pour éviter les dangers jumeaux de l'inflation et de la déflation. Enfin, concernant le travail, l'État doit contrôler la demande et l'offre de main-d'œuvre, en intervenant lorsqu'elles sont en décalage.

3.3. Le caractère incomplet du marché autorégulateur

Dans ses écrits postérieurs à la GT, Polanyi défend explicitement l'idée que *tous les marchés sont politiquement institués*, de telle sorte qu'un marché autorégulateur n'a jamais pu voir le jour. C'est dans ses écrits qu'il avance la thèse forte selon laquelle :

« *The human economy (...) is embedded and enmeshed in institutions, economic and noneconomic. The inclusion of the noneconomic is vital* » (Polanyi, 1957a p. 250)⁴⁹.

Au travers de ses écrits *post-GT*, nous pouvons comprendre pourquoi le propos de Polanyi dans la GT est d'insister sur le *caractère inaccessible du marché autorégulateur*. L'objectif de Polanyi y est pour l'essentiel de mettre en lumière son « *artificialité* » et cela en raison des hypothèses chimériques qui le fondent (Polanyi, 1983, p. 89, p. 109, p. 192, p. 238, p. 298). De brefs passages de la GT tendent à confirmer cette interprétation. Ainsi dans le chapitre 4 de la seconde partie de la GT, c'est-à-dire avant la description de ce qui pourrait se passer consécutivement à la mise en place effective d'un marché autorégulateur, Polanyi (*ibid* p. 71) indique :

« *Avant de pouvoir entreprendre la discussion des lois qui gouvernent une économie de marché, telle que le XIX^e siècle cherchait à la créer, il nous faut d'abord bien saisir les hypothèses extraordinaires qui sont à la base d'un pareil système* ».

⁴⁹ Nous employons volontairement cette citation dans sa version originale car elle nous semble offrir une représentation plus objective de ce que recouvre la métaphore polanyienne quant à son analyse des marchés. Alors que la version originale indique que « *The inclusion of the noneconomic is vital* », sa traduction française nous dit : « *Il importe de tenir compte de l'aspect non économique* » (Polanyi, 1975a p. 244), ce qui n'est pas tout à fait la même chose.

Puis, plus loin :

« [A]ucune société ne pourrait supporter, ne fût-ce que pendant le temps le plus bref, les effets d'un pareil système fondé sur des fictions grossières, si sa substance humaine et naturelle comme son organisation commerciale n'étaient pas protégées contre les ravages de cette fabrique du diable » (ibid., p. 108-109).

De même précise-t-il :

« [P]our nous, le concept d'un marché autorégulateur est utopique (...) sa progression a été arrêtée par l'autodéfense réaliste de la société » (ibid p. 192).

Précisément, si la société fut réellement gérée en tant qu' « *auxiliaire du marché* » (ibid p. 88), comment comprendre, les *contre-mouvements sociaux* entrepris dans la seconde moitié du XIX^e siècle par les sociétés occidentales afin de résister et s'auto-protéger contre les avancées d'une sphère marchande à prétention autorégulatrice et ses impacts socio-économiques dévastateurs ? En effet, pour Polanyi, les avancées de cette sphère marchande génèrent une situation quasi-apocalyptique tant d'un point de vue économique que social. Évoquant celle-ci, Polanyi (1947a p. 113 ; 1983 p. 89, p. 54, p. 61) parle de son caractère « *auto-inflammatoire* », de sa « *puissance effrayante* », de son « *influence corrosive* », du fait que « *le tissu de la société se déchirait* ». Tous ses efforts semblent consister - plus que souligner « *l'amélioration économique* » - à mettre l'accent sur les « *dislocations sociales* » (Polanyi, 1983 p. 67), à dénoncer le marché en tant que fossoyeur de l'homme (ibid. p. 327)⁵⁰. L'extrait qui suit stigmatise plus que tout autre sa position :

« [P]ermettre au mécanisme du marché de diriger seul le sort des êtres humains et de leur milieu naturel, et même, en fait, du montant et de l'utilisation du pouvoir d'achat, cela aurait pour résultat de détruire la société. (...) Dépouillés de la couverture protectrice des institutions culturelles, les êtres humains périraient, ainsi exposés à la société ; ils mourraient, victimes d'une désorganisation sociale aiguë, tués par le vice, la perversion, le crime et l'inanition. La nature serait réduite à ses éléments, l'environnement naturel et les paysages souillés, les rivières polluées, la sécurité militaire compromise, le pouvoir de produire de la nourriture et des matières premières détruit » (ibid p. 108).

Les contre-mouvements sociaux révélés par Polanyi mettent en exergue que si d'un côté, les marchés se répandirent et si la quantité des biens en cause augmenta dans des proportions

⁵⁰ Il convient de noter que, si laissé à lui même, le marché a de nombreux aspects négatifs aux yeux de Polanyi (1983), il ne le réduit pas néanmoins à ses seuls aspects destructeurs. Il souligne notamment « *la liberté morale et l'indépendance d'esprit* » comme « *valeurs* » générées par l'économie de marché (p. 327).

incroyables, de l'autre, un mouvement d'autodéfense social « réaliste » (ibid p. 191-2) naquit pour contrôler les effets pernicioux du libre fonctionnement du marché. Il convient ici d'insister sur le fait que ces expressions sont quasi spontanées. En outre, elles n'émanent pas nécessairement de l'initiative des groupes immédiatement intéressés (classe ouvrière et propriétaires terriens) mais surgissent au nom de *l'intérêt collectif de la société* comme le prouve, en 1847, en Angleterre, la limitation à dix heures de la journée de travail, œuvre de « réactionnaires éclairés » (ibid p. 224). À partir de 1870, l'Europe continentale est ainsi touchée par un mouvement protectionniste qui se traduit par des lois sur les fabriques, les assurances sociales, les services médicaux, les services publics, la protection de l'enfance, etc. (ibid p. 195). Sur le marché du travail, le mouvement coopératif ouvrier et le syndicalisme se développent parallèlement à de nouvelles législations. Une réglementation des horaires, des formes d'assurance contre le chômage et la maladie sont instaurées, contraignant la poursuite de l'intérêt personnel des manufacturiers. Au regard de la terre, se multiplient les soutiens à l'agriculture, des lois environnementales et des protections tarifaires sont votées. Concernant la monnaie, l'offre de crédit est centralisée et contrôlée par les banques centrales.

L'affirmation polanyienne d'une transformation au XIX^e siècle en Occident ne serait-elle pas celle des représentations sociales et des croyances ? Représentations sociales et croyances orientant les individus et, se faisant, influencent les rapports sociaux réels à l'œuvre au XIX^e siècle en Occident. Cette hypothèse fondamentale est, selon nous, confirmée par ses articles *Our Obsolete Market Mentality* (Polanyi, 1947a) et *On Belief in Economic Determinism* (Polanyi, 1947b). Très explicitement, on perçoit dans ces deux textes que c'est au rôle structurant des représentations sociales et des croyances ayant trait à un système marchand prétendument désencastré fondé sur la crainte de la faim et le souci de rentabilité où le gain monétaire détermine le statut social de l'homme (Polanyi, 1947a p. 110 ; 1947b p. 102), que s'attache la critique de Polanyi dans la GT. Non à la réalité empirique du marché autorégulateur.

En effet, dans la société de marché idéalisée de l'économie formelle, tout comportement doit être déterminé uniquement à partir de deux motifs : la crainte de la faim des uns (les travailleurs) et l'espoir du bénéfice (*la soif du gain*) des autres (les employeurs). Toute autre motivation, qui serait habituellement considérée comme un motif typique affectant la vie journalière des êtres humains (la confiance, le statut, l'honneur, la fierté, le prestige, la réputation, la solidarité, les engagements moraux, etc.) doit être considérée comme non pertinente aux activités journalières : la vie sociale de tous les jours est dans les mains du

matériel, le dimanche quant à lui est réservé à l'*idéal* (Polanyi, 1947b p. 101). Cette dichotomie n'est pas simplement qu'une illusion exprimant l'autonomie de l'économie rabattue au marché autorégulateur (Polanyi, 1947a p. 110), mais bien plus, le fondement de la réflexion de l'existence d'un système marchand prétendument autonomisé fondé sur la faim et le souci de rentabilité émancipé de toute motivation sociale héritée « *de la logique de la société des ordres de l'Ancien régime* » (Maucourant, 2005 p. 85).

Ce qu'expose Polanyi dans la GT, c'est qu'adossée à la fiction des trois premières marchandises fictives⁵¹, cette distinction a tenté d'être institutionnalisée au XIX^e en Occident ce qui indique que ces deux motivations que sont l'espoir du bénéfice et la crainte de mourir de faim découlent, plutôt que précèdent, les institutions de la société de marché : elles sont des artefacts institutionnels non des conditions physiologiques. Cette tentative utopique de supplanter les intérêts sociaux par les intérêts économiques personnels assouvis grâce à un marché autorégulateur ne rend pas, néanmoins, celui-ci effectif dans la GT, mais reste du domaine des croyances et des représentations sociales. Même lorsqu'il décrit les dégâts induits par l'avancée du marché autorégulateur, Polanyi le fait dans le but unique, mais non explicite dans la GT, d'insister sur les hypothèses irréalistes qui le fondent et sur les conséquences sociales destructrices de la seule poursuite égoïste de son intérêt matériel.

Ce que rejette Polanyi est l'idée d'une complète adaptation de l'homme aux structures du marché autorégulateur idéalisé, telles des chevilles rondes dans des trous carrés⁵². La clef de voûte pour comprendre cela est la catégorisation de « *double mouvement* » car dans l'esprit de Polanyi, ce n'est pas la logique de l'échange marchand qui détermine la société de marché, mais la dynamique entre le mécanisme du marché et les contre-mouvements sociaux. Polanyi (1983) expose ainsi comment la transformation de la société est non seulement formée par la logique fonctionnelle du marché autorégulateur au sein duquel les jeux des « *intérêts pécuniaires sont exprimés par les seules personnes auxquelles ils se rapportent* » (p. 208) mais également par les contre-mouvements sociaux qui intègrent :

« [L]es autres intérêts [concernant] un cercle plus large. (...) voisins, membres d'une profession, consommateurs, piétons, habitués d'une ligne de chemin de fer,

⁵¹ La liste des marchandises fictives n'est évidemment pas limitative. Que l'on songe au statut conféré aujourd'hui à la connaissance. Voir sur ce point Coriat et Orsi (2002), Azam (2006, 2007), Weinstein (2007).

⁵² Cette expression métaphorique anglo-saxonne - pittoresque, il faut bien le reconnaître - désigne des individus qui ne sont pas à leur place.

sportifs, randonneurs, jardiniers patients, mères ou amants [en d'autres termes] les intérêts généraux de la communauté » (ibid p. 208-209).

A travers eux, les êtres humains agissent en tant que personnes libres et responsables, qui se joignent ensemble pour défendre « *les intérêts de la société dans son ensemble* » (ibid p. 218).

Le travail de Polanyi indique clairement qu'il voit dans ces contre-mouvements, qui visent à défendre la substance de la société contre les conséquences dévastatrices de l'échange marchand proliférant, la condition nécessaire pour la compréhension de la modernité marchande :

« [L]'histoire sociale du XIX^e siècle fut le résultat d'un double mouvement : l'extension du système du marché en ce qui concerne les marchandises authentiques s'accompagna de sa réduction quant aux marchandises fictives. Si, d'un côté, les marchés se répandirent sur toute la surface de la planète et si la quantité des biens en cause augmenta dans des proportions incroyables, de l'autre côté, tout un réseau de mesures et politiques fit naître des institutions puissantes destinées à enrayer l'action du marché touchant le travail, la terre et la monnaie. (...) La société se protégea contre les périls inhérents à un système de marché autorégulateur : ce fut la caractéristique d'ensemble de l'histoire de l'humanité de cette époque » (ibid p. 112).

Ce que révèle finalement la GT est que la quête de son intérêt personnel matériel désencastrée des autres principes de comportement n'est autre qu'une « *hérésie* » (Polanyi, 1947a p. 110) car collectivement trop instable pour constituer la fondation de la société, c'est-à-dire pour fournir la subsistance matérielle continue nécessaire à tout à chacun. Comme le spécifie Polanyi (1983) :

« La véritable critique que l'on peut faire à la société de marché n'est pas qu'elle soit fondée sur l'économique – en un sens, toute société, quelle qu'elle soit, doit être fondée sur lui – mais que son économie soit fondée sur l'intérêt personnel » (p. 321).

4.

CONSTAT.

AU-DELA DE LA PRETENDUE NATURALITE ET UNIVERSALITE DE L'HOMO OECOMICUS ET DES MARCHES, LA METAPHORE DE L'ENCASTREMENT

Contre le sophisme dualiste, si répandu en sciences sociales, qui oppose la dimension idéale à la dimension matérielle des comportements humains, Polanyi rappelle que cette opposition

n'est en rien naturelle, mais qu'elle est plutôt le produit du XIX^e siècle en Occident. Cette époque, *institutionnalisant* la quête du gain et la crainte de mourir de faim comme moyens de survie, contraste de manière absolument saisissante avec tout ce que l'humanité avait jusqu'alors connu. Dès lors, le revenu monétaire détermine le rang et le statut de l'homme et non l'inverse comme autrefois⁵³. Comme l'écrit Polanyi (1957b) :

« [L]e statut ou la communauté dominant là où l'économie est encastrée au sein d'institutions non économiques ; le contrat ou la société est caractéristiques de l'existence dans la société d'une économie aux motivations spécifiques » (p. 70).

Or, comme nous l'avons mis en évidence, pour Polanyi, organiser la production et l'échange selon les motifs du gain et de la crainte de mourir de faim est une contingence de l'histoire, une tentative chimérique. On comprend pourquoi la seule société de marché idéalisée connaît le déterminisme économique. Néanmoins, désacraliser, à la manière de Polanyi, le « *marché mécanique* » (Berthoud, 1992) de l'économie formelle nous apprend qu'en rien nous ne devons *jeter le bébé avec l'eau du bain*, c'est-à-dire n'accorder aucun crédit solipsisme économique symbolisé par la figure du marché autorégulateur, de l'*homo oeconomicus*, de son intérêt économique personnel, de la concurrence, de l'efficacité, etc. Bien au contraire, puisque la représentation d'un marché autorégulateur idéalisée de la théorie contribue à borner les conditions des échanges dont les *faiseurs de marchés* s'inspirent afin de *construire institutionnellement* les marchés contemporains (mondialisés) comme lieux concrets de rencontre entre une masse d'offre et une masse de demande⁵⁴. Il convient donc d'attirer l'attention sur la puissance performatrice des représentations sociales et des croyances que véhicule l'économie formelle, car celles-ci tendent aujourd'hui à s'instiller dans l'imaginaire individuel et collectif⁵⁵,

⁵³ Les temps anciens sont ceux où le « *Statut* » prime sur le « *Contrat* ». Polanyi (1977) reprend ici explicitement les travaux de Maine (1861) ainsi que l'opposition de Tönnies (1888) entre « *Communauté* » et « *Société* ». La philosophe Colebrook (1997) constate ainsi qu'il y a « *une il y a un récit largement admis dans la théorie sociale et dans l'histoire des idées qui dresse une transition entre les sociétés traditionnelles et modernes en vertu de l'apparition de la pensée 'économique'* » (p. 178). Elle relie ceci à l'acceptation d'un changement allant « *des communautés fermées, organiques, hiérarchiques et holistiques vers des sociétés individualistes, économiques, égalitaires, ouvertes* » (ibid p. 179).

⁵⁴ Ces *faiseurs de marchés* *préparent le lit* sur lequel se couchent les relations d'échange. Voir Garcia (1986) ; Cochoy et Dubuisson-Quellier (2000) ; Coriat et Orsi (2002) ; Coriat et Weinstein (2004, 2005) ; Azam (2006, 2007) ; Lefebvre et Trompette (2005) ; Weinstein (2007).

⁵⁵ Un sondage a révélé qu'aux États-Unis, la loi de l'offre et de la demande est considérée comme le standard de fixation des prix par 64 % des personnes interrogées. Mais plus important, ce taux grimpe à 72 % pour ceux qui ont le niveau bac et 79 % pour ceux qui ont suivi des études supérieures (Walstadt, 1997, table 10.1). Un débat particulièrement stimulant a émergé autour de cette idée de performance de la

comme si le marché autorégulateur constituait *Le principe économique* opérant au sein de nos sociétés contemporaines, ou du moins le « *principe virtuel de référence* » (Hatchuel, 1995 p. 208) vers lequel les systèmes socioéconomiques doivent tendre⁵⁶.

Précisément, à travers sa métaphore de l'encastrement, Polanyi remet en cause la naturalité postulée par l'économie formelle de l'*homo oeconomicus* et des marchés dont les premières manifestations seraient le troc primitif. La métaphore lui permet de démontrer qu'en tant qu'irréductibles constructions institutionnelles, les marchés *dans leur complexité réelle* ne sont pas indépendants des formes organiques de la société : ils sont encastés au sein de médiations sociétales qui contribuent à les instituer et les faire évoluer. En effet, tant la construction que le fonctionnement effectif et l'évolution des marchés supposent réunies un certain nombre de conditions institutionnelles, qui plus que nécessaires leur sont consubstantielles (Coriat et Weinstein, 2004, 2005). C'est là tout l'enjeu de l'institutionnalisme de Polanyi que de démontrer que les marchés, comme principe organisateur de l'économie, ne peuvent seuls produire les conditions de leur construction et régulation et qu'ils ne connaissent pas de tendance spontanée à l'équilibre.

De ce point de vue, lors des *processus d'institutionnalisation des marchés*, Polanyi révèle combien les contre-mouvements sociaux s'avèrent être d'une *absolue nécessité* au sein de nos sociétés *complexes*, irrésistiblement composées de communautés de personnes libres, étant donné qu'ils contrarient les intérêts de ceux souhaitant la pleine soumission des rapports unissant les hommes entre eux et à la nature au seul lien marchand fondé sur un principe unique : l'intérêt économique personnel assouvi par un calcul rationnel. Ils permettent à des individus qui se joignent, s'organisent et se coordonnent collectivement, de garantir les droits humains et le non-conformisme. Autrement dit, ils concourent à protéger les individus contre une *sur-socialisation* (une conformité totale du comportement) à la norme unique d'un *système marchand mythifié supposé supérieur et commun*. Mythe, qui comme le suggère Polanyi (1936, 1983), a pour enfant et mal absolu les totalitarismes du XX^e siècle (nazisme et fascisme)... De ce point de vue, la montée des populismes d'extrême droite en Europe appelle à la médiation de l'œuvre de Polanyi.

théorie. Voir sur ce point, Callon (1998, 2005) ; Miller (2002, 2005) ; Callon et Muniesa (2005) ; Mackenzie (2007) ; MacKenzie et Millo (2003) ; MacKenzie et al (2007) ; Apsers (2005, 2007) ; Muniesa et Callon (2008).

⁵⁶ Le terme de *transition* - d'un système administré vers une économie de marché - employé pour expliquer le processus de transformation socioéconomique des pays Est-européens depuis le début des années 1990 est un exemple de cela.

Si, en accord avec Caillé (1998, 2005), nous pensons que les marchés ne s'actualisent que dans certaines sociétés avec une intensité et selon des modalités profusément variables, le mérite de Polanyi tient au récit historique qu'il nous offre dans la GT en mettant à nu, non seulement le *caractère inachevé et inaccessible* du processus d'institutionnalisation d'un marché autorégulateur au XIX^e siècle en Occident⁵⁷, mais aussi les ramifications sociétales par lesquelles les croyances et les représentations sociales attachées au marché autorégulateur idéalisé tendent à instituer les *rapports sociaux réels* à l'œuvre au sein de nos sociétés de marchés contemporaines. Suivant Stiglitz (2001), l'actualité intellectuelle de Polanyi ne fait alors aucun doute :

« Puisque la transformation de la civilisation européenne est analogue à la transformation à laquelle sont confrontés les pays développés dans le monde aujourd'hui, il semble souvent que c'est comme si Polanyi était en train de s'adresser directement aux questions de nos jours. (...) les plus récentes crises financières rappellent aux générations actuelles les leçons que leurs grands-parents ont appris pendant la Grande dépression : l'économie autorégulée ne fonctionne pas toujours aussi bien que ses adeptes voudraient bien le croire » (p. vii-ix).

En conséquence :

« [S]i nous voulons progresser dans la compréhension de notre temps, il nous faut à tout prix aller au-delà des abstractions formelles et réintroduire la considération du contexte social, politique, culturel - la considération du concret historique, en un mot -, là où elle est systématiquement évincée par la théorie économique dominante » (Caillé et al, 1994 p. 5).

Pour cela, il importe à la suite de Polanyi (i) de ne pas recroqueviller l'économie sur sa composante marchande et (ii) de ne pas identifier *les* marchés au marché autorégulateur au risque d'occulter l'organisation sociale qui institutionnalise les actes d'échange : la dynamique institutionnelle qui leur donne forme et le cadre institutionnel qui actualise les possibles. Pour peu qu'il y ait des tentatives d'extraction de la sphère marchande, celles-ci découlent des représentations individuelles et collectives qui voient dans la norme du marché autorégulateur l'idéal. Ces représentations s'inscrivent alors au sein de règles élaborées en accord avec la fable de l'autorégulation marchande sustentée par l'économie formelle.

⁵⁷ Rappelons que pour Polanyi (1983) « (...) aucune société ne pourrait supporter, ne fût-ce que pendant le temps le plus bref, les effets d'un pareil système fondé sur des fictions grossières, si sa substance humaine et naturelle comme son organisation commerciale n'étaient pas protégées contre les ravages de cette fabrique du diable » (p. 108-109).

CHAPITRE 2.

L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT : LA PERSPECTIVE MESO-SOCIOLOGIQUE DE MARK GRANOVETTER

Le travail du sociologue américain Mark Granovetter (Encadré I-2)⁵⁸ prend comme point de départ la critique de la théorisation du marché dans la théorie économique dominante, tout particulièrement dans sa version néoclassique et dans ses développements récents sous l'égide d'Oliver E. Williamson et de l'Economie des Coûts de Transaction (ECT) qu'il incarne au sein de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI)⁵⁹.

Dans les modèles économiques standards d'inspiration walrassienne se confrontent des offres et des demandes qui émanent d'acteurs autonomes mus par un seul objectif, la maximisation de leur intérêt personnel matériel. Pour ce faire, les acteurs basent leurs choix selon l'information du prix considéré comme donné. Prix qui à l'équilibre est tel qu'il correspond à une affectation optimale des ressources (optimum de Pareto), selon laquelle il n'est pas possible d'améliorer le bien-être d'un individu sans nuire au bien-être d'un autre individu.

Même si Granovetter reconnaît que les travaux de la théorie standard étendue, de type contractuel, constituent un progrès par rapport au paradigme néoclassique qui privilégie une forme d'organisation des échanges en concurrence parfaite, auto-suffisante, sans friction, il condamne les réponses machinales apportées où, les solutions qui prévalent (par exemple,

⁵⁸ Cet encadré a été établi à partir de Granovetter (1990b, 2000b), Huault (1998), de l'Eloge prononcé par Friedberg à l'occasion de la remise à Granovetter du Doctorat *Honoris Causa* par l'Institut d'Etudes Politiques de Paris, le 12 juin 2006, ainsi que d'un *curriculum vitae* de Granovetter.

⁵⁹ Comme le précise Williamson (1975 p. 1), la perspective contractuelle qu'il promeut n'a pas vocation à se substituer à l'analyse économique conventionnelle mais à la compléter par l'introduction d'hypothèses comportementales se voulant plus réalistes (rationalité limitée, opportunisme). Nous souhaitons préciser que dans le cadre de ce chapitre, nous n'abordons que très sommairement le travail de Williamson. Celui-ci fait l'objet d'une étude approfondie dans la troisième partie du présent travail.

l'apparition des firmes appréhendées comme *nœuds de contrats*, véritables systèmes fermés d'échange), sont nécessairement efficaces et le résultat d'acteurs rationnels poursuivant la satisfaction leur intérêt personnel matériel au sein du marché. Marché que Granovetter considère comme caricatural car quelque peu apparenté à l'état de nature de Hobbes où tout à chacun est atomisé. Atomisation qui est une condition nécessaire à une situation de concurrence parfaite telle que les acteurs puissent utiliser au mieux les ressources dont ils disposent compte tenu des contraintes qu'ils subissent.

L'objectif exprimé de Granovetter consiste à compléter les modèles économiques standards et standards étendus afin d'améliorer leur valeur explicative et de les rendre plus « réalistes ». Comme l'écrit Granovetter (1990a) :

« [L]a théorie néoclassique orthodoxe est ses travaux récents portant sur les institutions économiques et sociales présentent des défauts que l'on peut à la fois identifier et résoudre, dans une perspective sociologique » (p. 95).

La métaphore polanyienne de l'encastrement est enrôlée à cet effet par Granovetter mais ce dernier en fait un usage tout personnel. Granovetter définit l'encastrement en termes d'interactions sociales appréhendées comme réseaux de relations sociales. Réseaux qui placent les acteurs économiques en contact les uns avec les autres. De manière compendieuse, ce que Granovetter veut spécifier sous l'appellation d'encastrement, est que l'organisation de la vie économique est fondamentalement affectée par les réseaux de relations sociales rarement pris en considération dans les modèles économiques conventionnels. Granovetter poursuit ainsi :

« En effet, si la théorie néoclassique a remarquablement réussi à étudier la poursuite par un individu de la satisfaction de préférences bien définies, elle ne permet pas de saisir l'importance des objectifs non économiques qui interviennent dans une telle poursuite, ni le fait que cette dernière est profondément encadrée dans des structures d'interactions sociales, très étendues dans le temps et dans l'espace » (p. 95).

D'une part donc, l'argument de l'encastrement de Granovetter s'attaque au caractère atomiste des acteurs des modèles économiques standards et standards étendus qui assument des acteurs isolés les uns des autres. D'autre part, l'argument de l'encastrement vise à rejeter le postulat selon lequel il y aurait une motivation naturelle invariante conduisant le comportement humain (la stricte recherche de son intérêt personnel matériel). Pour Granovetter (1985, 1993, 2002, 2005a), puisque les motivations des acteurs inhérent dans les relations

sociales, et puisque par nature ces relations sont « *multifonctions* » (*multipurpose*), les motivations des acteurs sont irréductiblement métissées de finalités d'ordre relationnel comme le pouvoir, la reconnaissance sociale, etc. Dans cette perspective, l'agent maximisateur poursuivant un intérêt strictement personnel et matériel et prenant des décisions isolées des autres agents n'est, pour Granovetter, rien de moins qu'une fiction.

Or, selon Granovetter, si le travail de Polanyi dans le cadre des sociétés traditionnelles avait le mérite d'encastrent les échanges au sein de structures sociales qui les configuraient, avec la modernité, ces échanges encastrents auraient laissé la place à des *transactions décontextualisées*, points d'intersection d'une masse d'offre et de demande conformément à l'analyse économique standard⁶⁰. D'après Granovetter, cet encastrement social de l'économie n'est pas un archaïsme, un vestige du passé. Bien au contraire, pour lui, une analyse fine des « *phénomènes économiques* » contemporains suppose de prendre en compte que les processus d'agrégation ou de composition des actions économiques individuelles par lesquels se constituent ces phénomènes économiques sont systématiquement influencés par des motivations individuelles non économiques produites au sein de réseaux de relations sociales. Trois niveaux de phénomènes économiques sont distingués (Granovetter, 1990a p. 98-99) : l'action économique individuelle, les résultats économiques et les institutions économiques.

L'action économique individuelle est définie dans le sens de Weber comme une action orientée vers la prévision des besoins tels que les acteurs les définissent dans les situations de rareté. Cette action est en substance identique à celle qui sert de base à l'analyse économique standard⁶¹. Les résultats économiques, tels que la formation de prix stables ou les différences de salaires, constituent quant à eux « *des schémas réguliers de l'action individuelle* ». Ils diffèrent des institutions économiques, dans le sens où ces dernières désignent « *de plus larges ensembles complexes d'actions individuelles et (...) comportent une dimension normative en renvoyant à l'idée de comment les choses doivent être faites. Les institutions évoquent, (...), une impression de solidité : elles deviennent réifiées, ressenties comme des phénomènes externes et objectifs du monde, plutôt que comme des constructions sociales - qu'elles sont pourtant* ». Sans détour, Granovetter (1995c) avance que son « *projet est d'expliquer l'impact de l'encastrement sur ces trois niveaux* » (p. 15).

⁶⁰ Nous laissons cette appréciation en suspens dans le cadre de ce chapitre, nous y reviendrons dans la discussion qui conclut cette 1^{ère} Partie de notre travail.

⁶¹ Rappelons que selon Robbins (1932) : « [L'économie est] la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs » (p. 16). Voir aussi Robbins (1947 p. 30).

Rapporté aux réseaux de relations qui mettent en rapport les acteurs économiques et se faisant, leurs actions économiques individuelles, l'argument de l'encastrement granovetterien questionne car il modifie, tant au plan théorique qu'empirique, l'analyse des phénomènes économiques à tous les niveaux, que ce soit celui de l'action individuelle, celui des résultats économiques ou celui des institutions économiques. Dans le cadre de ce chapitre, nous allons donc éclairer la démarche de Granovetter, souvent très mal comprise, à travers son argument de l'encastrement comme principe d'analyse des phénomènes économiques et tout particulièrement des marchés. En analysant sa problématique, ses présupposés épistémologiques et sa méthode, nous tenterons d'en montrer l'unité malgré la diversité des niveaux.

Encadré I-2. Les étapes de la carrière académique de Mark Granovetter

Homme de la côte est des Etats-Unis par ses origines (Granovetter est né en 1943 dans le New Jersey), Granovetter a pris le chemin de la côte ouest par étapes.

En effet, Granovetter a d'abord fait des études d'Histoire à l'Université de Princeton où il obtient son *Bachelor of Art* en 1965. Il s'est ensuite inscrit en Sociologie à Harvard car cette discipline semblait mieux à même que l'Histoire à répondre à ses interrogations. C'est là qu'il rencontre Harrison White, dont les intérêts et son approche en termes de réseaux sociaux entrent en résonance avec ses idées. White devient le Directeur de Thèse de Granovetter. Thèse qu'il soutient avec succès en 1970 et qui porte sur la manière dont les individus trouvent un emploi.

Son Doctorat obtenu, il enseigne à l'Université John Hopkins (1970-1973) avant de revenir à

Harvard (1973-1977). Granovetter devient Professeur à l'Université d'Etat de New York, à Stony Brook, durant 15 ans (1977-1992). Il passe ensuite 3 ans à l'Université Northwestern de Chicago (1992-1995) avant de devenir Professeur de Sociologie à l'Université de Stanford en 1995. Position que Granovetter occupe encore aujourd'hui comme Joan Butler Ford Professor at the School of Humanities and Sciences.

Granovetter a obtenu de nombreux prix et distinctions. En outre, depuis 1975, Granovetter a œuvré sans discontinuer au sein de comités éditoriaux d'un grand nombre de revues prestigieuses (*American Sociological Review*, *Acta Sociologica*, *Administrative Science Quarterly*, etc.). Aussi, Granovetter est depuis 1986 l'éditeur de la collection *Structural Analysis in the Social Sciences* aux Presses de l'Université de Cambridge.

1.

AU-DELA DES ECUEILS « REDUCTIONNISTE » ET « EXPANSIONNISTE » DES THEORIES DE L'ACTION HUMAINE

Dès le second paragraphe de son article fondateur, « *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness* », évoquant d'emblée Polanyi⁶², Granovetter (1985) indique :

« Ce texte s'intéresse précisément à l'encastrement du comportement économique » (p. 481).

Le souci théorique majeur de Granovetter est d'éviter l'atomisation des actions et décisions individuelles. Comme il le formule :

« Une analyse convaincante de l'action humaine exige que l'on évite l'atomisation » (ibid p. 487).

Afin d'éviter de choir dans ce piège, Granovetter prend place à un niveau théorique intermédiaire entre deux cas polaires qu'il nomme « *sous- et sur-socialisés* » (ibid p. 483-487) et qui sont, pour lui, des simplifications grossières de l'action humaine. Tandis que la premier la réduit au niveau individuel, le second l'élargit au niveau d'une entité collective située au-delà des individus (groupe, classe, communauté, société, etc.). Si l'un peut être qualifié de « *réductionniste* » et rattaché à l'individualisme méthodologique, l'autre renvoie au holisme méthodologique dont la portée peut être appréhendée comme « *expansionniste* » (Granovetter, 1995c p. 11). Granovetter (1994a p. 82) n'a guère d'indulgence pour ces deux cas qu'il qualifie d'elliptiques voire de tautologiques. Dans ces deux cas, les comportements des acteurs sont hermétiques aux relations entre les acteurs.

Comme nous allons le voir, le positionnement théorique de Granovetter est très offensif puisqu'il n'hésite pas à questionner de multiples approches tant économiques que sociologiques. Sont visés tout à la fois les modèles économiques standards et standards étendus que la sociologie parsonienne et l'approche substantiviste incarnée par Polanyi.

⁶² Il est intéressant de constater que dans la première version non publiée de son texte, *Economic Decision and Social Structure : The Problem of Embeddedness* (1982a), Granovetter ne citait aucunement Polanyi. Nous reviendrons dans le quatrième chapitre de cette première partie de notre travail sur les relations qu'entretient l'argument de l'encastrement granovetterien avec la métaphore originelle de Polanyi.

2.1. L'écueil « réductionniste » de l'action humaine : la perspective sous-socialisée

La conception *sous-socialisée* de l'action humaine renvoie à l'approche formaliste que combat Polanyi en anthropologie économique ainsi qu'aux théories standards et standards étendues en économie. La conception sous-socialisée de l'action économique est stigmatisée par un être générique, égoïste puisque seul son intérêt personnel matériel l'importe, maximisateur car il effectue des choix rationnels en utilisant au mieux les ressources dont il dispose compte tenu des contraintes qu'il subit, et enfin autonome car son comportement n'est pas déterminé par des habitudes sociales. Cet être n'est autre que l'*homo oeconomicus* :

« [Individu représentatif de] l'homme moderne, dégagé de ses appartenances groupales ou tribales, libre sujet échangiste, individu maître de lui-même, calculateur rationnel de ses plaisirs et de ses peines ne succombant plus aux passions, bâtisseur d'une morale sans transcendance fondée sur l'utilité ou le bonheur, défenseur d'une politique minimale au croisement des intérêts privés » (Andréani, 2000 p. 7).

L'invariant de cet être générique est qu'il n'est mû que par son intérêt personnel matériel. En affirmant « un certain penchant naturel à tous les hommes (...) à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre » et de fait que « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du boulanger ou du marchand de bière dont nous attendons notre diner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme », Adam Smith (1991 Tome 1 p. 81-82) a suggéré qu'en poursuivant des fins égoïstes, les individus sont conduits, comme par une « *main invisible* », à satisfaire l'intérêt de la société. Smith (1991 Tome 2) insiste sur le fait qu'il n'entre pas dans les intentions de l'individu de servir l'intérêt général :

« Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. Je n'ai jamais vu que ceux qui aspiraient, dans leurs entreprises de commerce, à travailler pour le bien général, aient fait beaucoup de bonnes choses » (p. 43).

Un apport essentiel de l'analyse économique standard a ainsi été de formaliser cette intuition de Smith en montrant qu'une forme particulière d'organisation des échanges entre les individus, permet d'aboutir à une situation où la société exploite au mieux les ressources dont

elle dispose⁶³. Cette forme d'organisation singulière est le marché walrasien de concurrence parfaite. Bien que ce marché n'est qu'hypothétique, il n'en est pas moins une référence pour les économistes (voir Stigler, 1968 ; Demsetz, 1982). Dans ce modèle de marché qui constitue le cadre de référence de l'analyse économique standard, la concurrence constitue le mécanisme central qui permet, à travers la « loi de l'offre et de la demande », l'ajustement des plans privés des intervenants et l'émergence d'un vecteur de prix unique. Selon Walras (1988) :

« Le marché est le lieu où s'échangent les marchandises. Le phénomène de la valeur d'échange se produit donc sur le marché, et c'est sur le marché qu'il faut aller pour étudier la valeur d'échange. La valeur d'échange laissée à elle-même se produit naturellement sur le marché sous l'emprise de la concurrence. Comme acheteurs, les échangeurs demandent à l'enchère, comme vendeurs ils offrent au rabais, et leur concours amène ainsi une certaine valeur d'échange des marchandises tantôt ascendante, tantôt descendante et tantôt stationnaire. Selon que cette concurrence fonctionne plus ou moins bien, la valeur d'échange se produit d'une façon plus ou moins rigoureuse. Les marchés les mieux organisés sous le rapport de concurrence sont ceux où les achats et les ventes se font à la criée, par l'intermédiaire d'agents tels qu'agents de change, courtiers de commerce, crieurs, qui les centralisent, de telle sorte qu'aucun échange n'ait lieu sans que les conditions en soient annoncées et connues et sans que les vendeurs puissent aller au rabais et les acheteurs à l'enchère. Ainsi fonctionnent les bourses de fonds publics, les bourses de commerce, les marchés au grain, au poisson, etc. A côté de ces marchés, il en existe d'autres où la concurrence, quoique moins bien réglée, fonctionne encore d'une manière assez convenable et satisfaisante : tels sont les marchés des fruits et légumes, à la volaille. Les rues d'une ville où se trouvent des magasins et des boutiques de boulangers, de bouchers, d'épiciers, de tailleurs, de bottiers, sont des marchés d'une organisation un peu plus défectueuse sous le rapport de la concurrence, mais où cependant elle se fait suffisamment sentir » (p. 44-45).

Une condition nécessaire pour que ce marché de concurrence parfaite soit effective est « la loi de l'indifférence » (Jevons, 1871 p. 90-5), c'est à dire l'impersonnalisation de l'échange : « la relation impersonnelle entre l'acheteur et le vendeur » (Lazonick, 1991 p. 60) telle que chaque individu puisse exprimer totalement ses contraintes et ses préférences⁶⁴. Lors de la détermination des termes de l'échange, les identités et les affiliations des parties prenantes à la

⁶³ Bien que Smith n'ait employé la métaphore de la main invisible qu'à deux reprises dans la totalité de son œuvre, celle-ci a effectivement fait florès.

⁶⁴ Précisément, un marché est en concurrence parfaite si quatre caractéristiques sont remplies : (i) l'atomicité des participants (un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs dont le volume des échanges individuels est négligeable au regard du volume global d'échange) ; (ii) l'homogénéité des biens et services (de telle sorte que les acheteurs soient indifférents à l'identité du vendeur) ; (iii) la transparence (les agents sont parfaitement informés du prix et de la qualité du produit) ; (iv) la libre entrée et sortie (afin qu'il n'y ait pas de collusion entre les vendeurs).

transaction sont « mises entre parenthèses » (Weber, 2000) puisqu'à tout moment, un prix unique prévaut pour chaque bien ou service homogène. Aucun acheteur ou vendeur n'exerce donc d'influence notable sur les conditions agrégées de l'offre et de la demande, sur les termes de l'échange. Les acteurs ne sont que des « preneurs de prix » (*price takers*), des monades interchangeables. Hirschman ([1982] 1986) illustre cette idée d'atomisation sociale comme pré-requis de la concurrence parfaite dans le modèle économique standard :

« Un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs preneurs de prix anonymes disposent d'une information parfaite (...) fonctionnent sans aucun contact humain ou social prolongé entre les parties qui échangent. Sous la concurrence parfaite il n'y a aucune place pour le marchandage, la négociation, la contestation ou l'ajustement mutuel et les divers opérateurs qui contractent ensemble n'ont pas besoin d'entretenir de relations récurrentes ou continues entre eux, qui finalement les mèneraient à bien se connaître les uns les autres » (p. 123).

A suivre le modèle d'équilibre général de Walras, les décisions individuelles, égoïstes et calculatrices aboutissent, comme l'affirmait Smith à un équilibre caractérisé par une utilisation efficace des ressources. Cet équilibre est *Pareto-optimal* dans le sens où il devient impossible d'améliorer la satisfaction d'un individu sans diminuer celle d'un autre. Les écarts par rapport à cet équilibre sont caractérisés comme des imperfections. Cette idée est ancienne et trouve de manière éclairante ses prémisses dans un passage de *La Richesse des Nations*. Dans celui-ci, Smith dénonce les liens personnels qui unissent les intervenants sur le marché. Il y voit un frein à la concurrence⁶⁵. D'après Smith (1991 Tome 1) :

« [I] est rare que les gens du même métier se trouvent réunis, fût-ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix. Il est impossible, à la vérité, d'empêcher ces réunions par une loi qui puisse s'exécuter, ou qui soit compatible avec la liberté et la justice ; mais si la loi ne peut pas empêcher des gens du même métier de s'assembler quelquefois, au moins ne devrait-elle rien faire pour faciliter ces assemblées, et bien moins encore pour les rendre nécessaires. Un règlement qui oblige tous les gens du même métier, dans une ville, à faire inscrire sur un registre public leurs noms et demeures, facilite ces assemblées ; il établit une liaison entre les individus qui autrement ne se seraient peut-être jamais connus, et il donne à chaque homme de métier une indication pour trouver toutes les autres personnes de sa profession » (ibid p. 205-206).

⁶⁵ Il incombe à ce niveau de ne pas assimiler les thèses de Smith aux visions néoclassiques du marché (et ce faisant aux visions de la rationalité néoclassique). Les thèses d'Adam Smith sont plus complexes et plus nuancées.

Ces relations interpersonnelles auraient pour finalité d'élever ou de fixer les prix. Elles sont appréhendées comme des entraves au bon fonctionnement des marchés concurrentiels, comme des frottements qui perturbent, distordent et font obstacle à la fluidité supposée du marché concurrentiel et à la naturalité de l'action économique atomisée. Granovetter (1985) constate ainsi :

« [L]e cadre intellectuel dominant reste celui d'un paysage d'acteurs isolés les uns des autres, où la logique économique, considérée comme le lieu du calme et de la raison et séparée des motivations humaines centrales, est synonyme de civilisation et où, dès lors, les relations personnelles sont perçues comme autant d'éléments perturbateurs de l'ordre » (p. 504).

Selon cette représentation idéale, le marché est donc envisagé comme le résultat d'actions et de décisions de sujets marchands atomisés, mus par la seule quête de leur intérêt personnel matériel, ce qui sous-tend la loi de la maximisation. Serions nous donc tous ces agents égoïstes atomisés, véritables particules élémentaires superficiellement intelligents car calculants ? Granovetter ne peut que s'ériger face à une représentation profondément sous-socialisée qui prend comme pivot de l'analyse un agent que le Prix Nobel d'Economie 1998, Amartya Sen (1977 p. 336), qualifie d'« *idiot social* » (*social moron*) pour qui autrui n'est qu'une donnée exogène. Fort à propos, Granovetter (2002) indique qu'une représentation de la vie économique qui ignore les relations concrètes entre les acteurs conduit à appréhender les relations économiques selon « *une conception néo-hobbesienne comme désagréables, brutales et éphémères* » (p. 39).

2.2. L'écueil « expansionniste » de l'action humaine : la perspective sur-socialisée

La conception *sur-socialisée* de l'action économique est largement redevable au travail effectué par le sociologue Dennis Wrong (1961)⁶⁶. Dans ses travaux, l'auteur effectue une analyse critique de la sociologie de l'époque, regrettant que les sociologues aient trop souvent tendance à considérer la structure sociale comme une variable exogène à l'action humaine :

« [Mon] objection est que (...) bien que les sociologues aient critiqué les efforts passés de choisir un motif fondamental dans la conduite humaine, le désir de donner une image de soi favorable en gagnant l'approbation des autres occupe fréquemment une telle position dans leur propre pensée » (ibid p. 189).

⁶⁶ Voir aussi Wrong (1999).

Pour Granovetter, ce reproche touche en plein cœur la tradition sociologique parsonienne mais aussi la vision économique substantive de Polanyi. Il importe de rappeler que l'ambition de Parsons (1937 p. 51-60, 89) était de corriger l'orientation rationnelle, atomiste et linéaire (les acteurs recherchent des buts donnés) de la conception utilitariste en insistant sur l'orientation normative (indépendante de choix) de l'action individuelle. Selon Parsons, en supposant que les buts humains sont « *aléatoires au sens statique* », la théorie économique néoclassique ne parvient pas à expliquer comment transcender les situations conflictuelles « *de force et de fraude* ». Elle ne permet pas de rendre compte de l'ordre et du contrôle social chez les individus qui pourtant cherchent à satisfaire des besoins distincts.

La thèse de Parsons est que le passage du désordre à un « *ordre relativement spontané* » (ibid p. 362) tient à la socialisation des acteurs qui viennent à partager des valeurs communes. En ne reconnaissant que la « *norme rationnelle d'efficacité* » (ibid p. 56), la théorie économique néoclassique omet une caractéristique « *essentielle* » de l'action humaine pour Parsons. A savoir, sa composante normative qui consiste en des attitudes à l'égard de valeur, et plus précisément de valeurs partagées. Des buts ultimes « *communs aux membres de la société* » viendraient alors à remplacer des besoins individuels porteurs de conflits donnant naissance à « *un système de règles* » interdisant aux acteurs le recours à la force et / ou à la fraude pour atteindre leurs propres buts (ibid p. 381-404).

En demeurant fidèle à une inspiration parétienne selon laquelle l'originalité du cadre social ne pourrait être appréhendée qu'au niveau de l'aspect « *non logique* » des systèmes d'actions (Encadré I-3), les acteurs suivraient en fait mécaniquement, *via* un processus de socialisation et d'intériorisation des schémas comportementaux, ce que leur dictent des forces externes (valeurs, normes et coutumes), qui s'imposeraient par consensus, indépendamment de toute référence à un quelconque choix rationnel.

Encadré I-3. Actions logiques et non logiques chez Paréto (1968)

Pareto étudie le comportement humain en raison de l'aperçu qu'il donne de la structure sociale. Selon lui, les actions humaines sont de deux types : soit des « logiques » soit des « non logiques » (et non illogiques). La dimension logique de l'action dépend de trois conditions qui doivent correspondre : (i) l'acteur doit donner un but subjectif à son action ; (ii) organiser son déroulement consciemment ; (iii) un acteur extérieur détermine quant à lui le but objectif. Contrairement à l'univocité de l'action économique où, partant d'une cause réelle, l'*homo oeconomicus* s'efforce logiquement de mobiliser les moyens limités afin d'atteindre le but qu'il s'est fixé, l'action sociale serait quant à elle guidée par les sentiments et la connexion logique entre moyens et buts y serait inexistante. Ce serait ces actions précisément non logiques qui permettraient, en plus grande proportion,

d'expliquer les phénomènes sociaux. Pareto distingue divers genres d'actions non logiques. Les plus importantes étant les actions qui concernent la plupart des conduites rituelles ou symboliques ; les actions de type religieux de nature sacrée, et les actions qui concernent les erreurs des scientifiques, les illusions des intellectuels et des politiques. Le non logique est constitué, selon l'auteur, par ce qu'il appelle les « dérivations des résidus », les actions résultant alors directement de sentiments ou d'instincts hétérogènes. Cette partition entre le rationnel et le marché d'un côté et l'irrationnel (ou les valeurs) et le non marchand de l'autre, va sceller les frontières des domaines respectifs de l'économie et de la sociologie avant que Gary Becker ne bouscule cette *Pax Parsonia* entre les deux disciplines à la fin des années 1950.

Cette vision des choses que Granovetter qualifie également d' « *encastrement fort* »⁶⁷ consiste en un déterminisme radical où les acteurs exécutent passivement ce que les normes, les valeurs ou les croyances culturelles intériorisées leur dictent. Dans cette acception, les acteurs 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. Associée au fonctionnalisme parsonien qui minore le rôle dévolu à l'intérêt personnel, la perspective sur-socialisée englobe, pour Granovetter, la perspective substantive polanyiennne. En effet, en affirmant que l'action économique était fortement encadrée dans les sociétés préindustrielles⁶⁸, Polanyi mettrait l'accent sur la subordination historique du rôle des activités et des institutions économiques *vis-à-vis* des normes sociales et des institutions politiques, culturelles et religieuses. D'après Granovetter, dans les perspectives parsonienne et polanyiennne, les modèles de comportement des acteurs sont tellement intériorisés qu'il y est superflu d'analyser les relations concrètes entre eux. Les relations entre les acteurs n'auraient, pour ainsi dire, qu'une influence très indirecte voire négligeable sur les comportements qui obéiraient automatiquement et inconditionnellement aux systèmes normatifs et culturels que les acteurs ont adoptés. Ainsi :

⁶⁷ Voir particulièrement Granovetter (1985, 1992a p. 27-28, 1993 p. 3).

⁶⁸ « *L'économie de l'homme, en règle général, était submergée dans ses relations sociales* » (Polanyi, 1947a p. 112).

« Les individus seraient tellement sensibles aux opinions des autres, qu'ils obéiraient aux diktats des systèmes de normes et de valeurs, la socialisation leur permettant d'intérioriser ces systèmes, engendrés par consensus, de telle sorte que cette soumission n'apparaisse plus comme une contrainte. (...) L'influence sociale est ici une force externe qui, comme le dieu déiste, met les choses en mouvement et n'a plus ensuite d'autre effet – c'est une force qui s'insinue dans les esprits et les corps des individus (comme dans le film *La Nuit des morts-vivants*) et qui détermine la façon dont ils prennent des décisions. (...) Cette influence sociale est entièrement intégrée dans l'esprit de chaque individu, si bien que, dans les situations de décision réelle, il ou elle peut être atomisé(e), comme n'importe quel *Homo oeconomicus*, même s'il obéit à diverses règles de décision » (Granovetter, 1985 p. 483-487).

De manière inopinée, certaines approches économiques se glissent dans cette conception sur-socialisée de l'action⁶⁹. En effet, trop souvent, les économistes sont amenés à supposer qu'en fonction de données culturelles ou normatives tenant, par exemple, à leur milieu social, les acteurs n'agissent plus que d'une manière mécanique, comme si les systèmes culturels et normatifs s'imposaient strictement à eux. Granovetter écrit ainsi :

« Lorsque les économistes se sont intéressées aux 'influences sociales', ils y ont vu des processus par lesquels les acteurs acquièrent des coutumes, des habitudes ou des normes, qu'ils suivent alors mécaniquement et automatiquement, indépendamment de ce que leur dicterait un choix rationnel » (ibid p. 485).

Une telle orientation est présente dans le travail de Gary Becker et nous ne pouvons qu'être surpris à la lecture d'*Accounting for Tastes* (1996) et de *Social Economics* (Becker et Murphy, 2001) de découvrir, non pas une représentation d'agents économiques sous-socialisés, maîtres de leurs destins comme ils pouvaient être présentés dans ses modèles de comportements rationnels antérieurs⁷⁰, mais des *homo oeconomicus beckerien* quasi dénués d'autonomie profondément sur-socialisés. En ambitionnant d'endogénéiser les préférences (supposées données jusqu'alors), d'expliquer leurs origines et leurs évolutions dans les termes de l'analyse économique standard, Becker en vient à introduire une fonction d'utilité « élargie ». Les expériences passées et les forces sociales seraient, pour lui, bien plus que les besoins psychologiquement déterminés, les facteurs déterminant les préférences (Becker, 1996 p. 3).

⁶⁹ Voir Granovetter (1985 p. 485, p. 487-490, p. 494-495, p. 500-501, 1990a p. 97, 1992a p. 30, 1994a p. 84).

⁷⁰ Voir principalement Stigler et Becker (1976). Pour une vision d'ensemble des travaux de Becker, il est possible de se reporter à Febrero et Schwartz (1995).

Becker fait ainsi l'hypothèse suivante :

« [L]es individus agissent de manière à maximiser leur utilité, tout en étendant la définition des préférences individuelles pour y inclure les habitudes et accoutumances personnelles, la pression des pairs, l'influence des parents sur les goûts des enfants, la publicité, l'amour et la sympathie, et d'autres comportements négligés » (ibid p. 4).

Les expériences passées et forces sociales sont incorporées dans les préférences aux côtés des biens et services valorisés par l'individu sous la forme (i) d'un *capital personnel*, qui inclut « les consommations passées significatives et autres expériences personnelles ayant une influence sur les utilités courantes et futures » et (ii) d'un *capital social*, qui renvoie à « l'influence des actions passées des pairs et des autres personnes intégrées au réseau social de l'individu » (ibid p. 4). Ce dernier stock de capital dépend beaucoup plus des actions entreprises par les membres appartenant au réseau relationnel d'un acteur particulier que des choix de ce dernier. Il possède, en outre, une composante liée aux influences culturelles (valeurs et préférences partagées) sur laquelle les acteurs n'ont pratiquement aucune prise, car « donnée »⁷¹.

Assimilant culture à éthique, Becker (ibid p. 17-18) occulte, à ce niveau, le fait que les individus sont tout à fait capables d'adopter un raisonnement éthique, de discuter entre eux de règles éthiques qu'ils souhaitent soumettre à leurs comportements et tombe de fait dans une représentation sur-socialisée de l'action. De manière plus fondamentale encore, Becker explique comment les membres de « *classes supérieures* » peuvent influencer les préférences des membres de « *classes inférieures* » afin de « *protéger leurs propriétés et leurs positions contre les vols, les soulèvements, et les autres comportements nuisibles* » des classes inférieures (ibid p. 226). Cette influence, qui instille les normes désirées par les classes supérieures aux classes inférieures est, pour Becker, en liaison directe avec l'assiduité qu'ont les membres des classes inférieures à se rendre à l'église. Le problème est donc de les inciter à s'y rendre pour qu'ils en viennent à acquérir lesdites normes. La solution est pour Becker d'associer à cette contrainte la distribution d'un bien privé quelconque. Il suffirait alors que les membres des classes inférieures reçoivent une compensation financière adéquate pour qu'ils acceptent de se laisser inculquer ces normes.

En suivant le raisonnement de Becker, nous arrivons à un résultat pour le moins surprenant. En effet, en voulant rendre prévisible et fiables ces acteurs dans les glissières que trace la

⁷¹ La culture est définie comme « *des valeurs et préférences partagées, transmises d'une génération à l'autre au sein de familles, groupes de pairs, groupes ethniques, classes, et autres groupes* » (ibid p. 16).

poursuite de leur intérêt personnel, Becker n'en vient-il pas à les rendre malléables à volonté, à les vider par là même de leurs complexités, de leur autonomie ? Si nous connaissons les règles de fonctionnement de chacun de ces *agents-réflexes*, sur la base d'une analyse des fonctions d'utilité, tout comme les règles biologiques guident les manipulations génétiques, il ne suffit plus alors que d'agir sur le paramètre adéquat de la fonction d'utilité pour arriver à obtenir le comportement désiré...

2.3. Le grand écart illusoire : l'atomisation de l'action humaine demeure

Granovetter constate que tant dans la conception économique d'un acteur sous-socialisé, c'est-à-dire isolé et calculant rationnellement sa conduite, que dans la conception sur-socialisée où un acteur exécute passivement ce que les normes, les valeurs ou les croyances culturelles intériorisées lui dictent, les comportements des acteurs sont imperméables aux relations concrètes entre eux. Suivant Granovetter (1995c) :

« [L]es deux stratégies théoriques sont profondément similaires » (p. 12).

En fait, le *grand écart* opéré par les conceptions sous- et sur-socialisées convergent « *ironiquement* » sur un plan théorique vers une représentation de l'action humaine atomisée, faisant l'impasse sur les relations sociales réellement existantes entre les acteurs (Granovetter, 1985 p. 485, 1990a p. 97, 1992a p. 30, 1994a p. 84-85). Leur point commun, explique Granovetter, est de ne pas disposer de théorie de l'action. Alors que dans le premier cas, celui d'un encastrement faible voire nul, les acteurs poursuivent un objectif unique, la maximisation de leur intérêt personnel matériel, dans le second, celui de l'encastrement fort, les schémas comportementaux sont si fortement intériorisés, que les acteurs négligent de fait toute influence directe des relations sociales réellement existantes entre eux :

« Le contraste apparent entre les vues sous- et sur-socialisées, masque une ironie de grande importance : les deux partagent une conception de l'action et de la décision mises en œuvre par des acteurs atomisés. Dans la vision sous-socialisée, l'atomisation résulte de l'étroite poursuite utilitaire d'intérêt ; dans celle sur-socialisée, du fait de l'intériorisation des modèles comportementaux, ceux-ci ne sont donc affectés seulement de manière périphérique par les relations sociales continues » (Granovetter, 1992a p. 30).

Ces deux conceptions extrêmes de l'action sous- et sur-socialisée, où les relations concrètes entre les acteurs n'affectent guère les actions individuelles n'ont, de l'aveu même de Granovetter (1993 p. 106), que peu de choses à nous apprendre sur le fonctionnement actuel de la vie économique et tout particulièrement sur le fonctionnement réel des marchés contemporains. Ainsi Granovetter renvoie-t-il dos à dos ces deux conceptions qui préservent l'atomisation de l'action humaine.

2.

L'ACTION ECONOMIQUE : UNE ACTION SOCIALEMENT ENCASTREE

Récusant les dualismes cristallisés au sein des deux conceptions extrêmes de l'action sous- et sur-socialisée, Granovetter (1985 p. 487) affirme :

« [L]es acteurs ne se comportent pas, et ne prennent pas leurs décisions, comme des atomes, indépendants de tout contexte social, pas plus qu'ils ne suivent docilement un scénario, écrit pour eux et qui serait fonction de l'ensemble des catégories sociales auxquelles ils appartiennent »⁷².

La posture choisie par Granovetter afin d'éviter le piège conceptuel et théorique de l'atomisation des actions humaines est de se positionner à un *niveau intermédiaire*, à *mi-chemin* entre-elles. Pour ce faire, il suggère qu'une action sociale encadrée au sein de réseaux relationnels permet d'éviter le péril atomiste représenté par ces deux conceptions. Suivant Granovetter (1990a p. 97, 1992a p. 25, 1994a p. 85) : toute action est socialement située et ne peut pas être expliquée en référence à l'acteur seul. Considéré comme une programme de recherche positif, l'argument de l'encastrement granovetterien implique donc d'identifier les bases relationnelles de l'action humaine en économie. A cet égard, Granovetter affirme l'affinité entre la sociologie économique de Max Weber et son propre argument de l'encastrement. Il se réfère

⁷² Nous sommes ici en plein dans le célèbre aphorisme de Dusenberry (1960) selon lequel « [l]a science économique se concentre sur la façon dont les gens font des choix ; la sociologie se concentre sur la manière dont les gens n'ont aucun choix à faire » (p. 223). Aphorisme qui correspondait à l'état de l'économie et de la sociologie dominante au début des années 1960. Cette dernière étant cantonnée à n'être que « la science des restes » selon l'expression de l'un des pionniers de la sociologie américaine, Albion Small. C'est-à-dire « une discipline totalement extérieure aux sphères économiques et politiques et qui s'intéressait à des sujets que personne alors ne revendiquait, comme la famille, les comportements déviants, les crimes et les pathologies urbaines » (Granovetter, 1990a p. 89).

d'ailleurs à Weber pour définir l'action économique comme une action sociale *orientée par le comportement d'autrui*⁷³. C'est pourquoi, il nous est apparu indispensable de revenir sur les concepts sociologiques d' « action sociale », de « relation sociale », d' « activité économique » et d' « activité à orientation économique » tels que définis par Weber ([1922] 1971)⁷⁴, pour bien saisir ce que recouvre l'action économique et se faisant, l'argument de l'encastrement dans la perspective théorique de Granovetter⁷⁵.

2.1. L'héritage weberien de l'argument de l'encastrement

2.1.1. Le concept d' « action sociale » chez Weber

L'action sociale est pour Weber (1971) « son problème central », ce problème étant « pour ainsi dire constitutif de la sociologie en tant que science » (p. 21). C'est une action dont le sens est orienté par rapport à autrui :

« [D]'après son sens visé par l'agent ou les agents [elle] se rapporte au comportement d'autrui, par rapport auquel s'oriente son déroulement » (ibid p. 4, 20).

Weber a une conception très extensive de ce qu'est autrui. En effet, autrui peut être singulier (un individu dans une relation de face à face), collectif (groupe d'individus) voire indistinct (un rapport d'argent dans les affaires, etc.)⁷⁶. Aussi, s'orienter par rapport à autrui, c'est d'abord ne pas s'orienter par rapport à un objet matériel. Par exemple, le fait d'ouvrir son parapluie quand il pleut n'est une action sociale que si l'on ouvre son parapluie pour imiter son voisin. Mais lorsqu'il y a une foule et que tout le monde ouvre son parapluie, ce sont de simples réactions par rapport à la pluie, donc des actions mécaniques. Dans cette perspective :

« [N]'importe quel contact entre les hommes n'est pas de caractère social, (...) seul l'est le comportement propre qui s'oriente significativement d'après le comportement d'autrui » (ibid p. 20).

⁷³ Voir Granovetter (1992a p. 32-33 ; 1995c). Voir aussi Swedberg (1998 p. 165-167) et Swedberg et Granovetter (1992 p. 8-9, 2001 p. 8).

⁷⁴ Dans le Chapitre 2 d'*Économie et Société* intitulé « Les catégories sociologiques de l'action économique ».

⁷⁵ On m'autorisera ici à citer quelques passages de Weber qui me permettront d'étayer le propos.

⁷⁶ Par « 'autrui' il faut entendre ou bien des personnes singulières et connues, ou bien une multitude indéterminée et totalement inconnue » (ibid p. 19).

Pour Weber, l'action sociale se subdivise idéal typiquement en quatre composantes qui constituent autant d'orientations possibles de l'action (ibid p. 22-3)⁷⁷. Weber met ainsi en évidence quatre déterminants de l'action sociale en passant des formes les moins rationnelles, les moins conscientes dans le langage weberien⁷⁸, c'est-à-dire celles qui sont proches de la simple réaction, donc à peine sociales, vers celles qui sont le plus sociales, les plus rationnelles, les plus conscientes⁷⁹. L'action traditionnelle tout d'abord est déterminée « *par coutume invétérée* » c'est-à-dire qui a force d'habitude (ibid p. 22). Selon Weber, la plupart des actions humaines sont de cet ordre car fondées sur des automatismes auxquels l'humain ne réfléchit pas (prendre son petit déjeuner, prendre sa douche, etc.). L'action affectuelle ensuite et en particulier *émotionnelle* est déterminée « *par des passions et des sentiments actuels* » (ibid p. 22). L'action rationnelle par rapport aux valeurs (axiologique) est quant à elle déterminée « *par la croyance consciente en la valeur intrinsèque inconditionnelle (...) d'un comportement déterminé qui ne vaut pour lui-même et indépendamment de son résultat* » (ibid p. 22). Dans ce cas, l'acteur choisit la finalité et le but de son action en fonction de son système de valeurs et compare, seulement ensuite, les moyens entre eux pour optimiser sa décision. Agit donc d'une manière rationnelle en valeur, l'acteur qui agit sans tenir compte des conséquences prévisibles de ses actes, du fait de sa conviction portant sur ce qui lui apparaît comme commandé par le devoir, la dignité, la beauté, les directives religieuses, la piété ou la grandeur d'une « cause », quelle qu'en soit la nature. L'activité rationnelle en valeur consiste toujours (au sens de la terminologie weberienne) en une activité conforme à des « impératifs » ou à des « exigences » dont l'acteur croit qu'ils lui sont imposés. C'est une rationalité incomplète car elle ne concerne que l'adéquation entre les moyens et les fins : elle ne met pas en comparaison les fins entre elles et elle ne s'intéresse pas aux conséquences subsidiaires. C'est ce que Weber appelle l'éthique de la conviction : peu importe ce que cela lui coûte, de toute façon l'acteur le fait parce que cela correspond à ses valeurs⁸⁰. Bref, il y a l'idée que l'acteur place une valeur au-dessus de toutes les autres et qu'il n'accepte pas de l'échanger contre quelque chose d'autre. Il y a comme on dit en anglais *no trade*, pas d'échange possible.

⁷⁷ L'idéal-type est une reconstruction stylisée d'une réalité dont l'observateur a isolé les traits les plus significatifs, il s'agit donc d'un modèle d'intelligibilité. Voir particulièrement Weber ([1918] 1965 p. 179-181).

⁷⁸ L'acteur a une faible conscience du sens qu'il donne à son action.

⁷⁹ Dans ce cas, l'acteur a une forte conscience du sens qu'il donne à son action.

⁸⁰ Les exemples sont connus : le capitaine du navire qui coule avec son navire alors qu'on peut le sauver, le saint qui préfère mourir plutôt que d'abdiquer ses convictions, etc.

L'action rationnelle en finalité (instrumentale) (*par rapport à un but*) est quant à elle déterminée « *par des expectations du comportement des objets du monde extérieur ou celui d'autres hommes, en exploitant ces expectations comme 'conditions' ou comme 'moyens' pour parvenir rationnellement aux fins propres, mûrement réfléchies, qu'on veut atteindre* » (ibid p. 22). Agit donc de façon rationnelle en finalité l'acteur qui oriente son activité d'après les fins, moyens et conséquences subsidiaires⁸¹ et qui *confronte* en même temps rationnellement les moyens et la fin, la fin et les conséquences subsidiaires et enfin les diverses fins possibles entre elles. Dans ce cas, l'acteur n'opère ni par expression des affects (et surtout pas émotionnellement) ni par tradition. Cette forme de rationalité approxime la conception standard de la rationalité économique mais l'intérêt n'est ici pas nécessairement un intérêt pécuniaire, matériel. Cet intérêt peut, par exemple, être symbolique. Ce qui est évident néanmoins, c'est que tout peut se comparer et s'échanger.

Une fois mis en évidence ces déterminants de l'action sociale, Weber s'empresse de noter que d'une part :

« *La rationalité absolue en finalité n'est (...), qu'un cas limite théorique* » (ibid p. 22).

Et que d'autre part :

« *Il arrive très rarement que l'activité, tout particulièrement l'activité sociale, s'oriente uniquement d'après l'une ou l'autre de ces sortes d'activité. (...) elles ne sont que de purs types, construits pour servir les fins de la recherche sociologique, desquelles l'activité réelle se rapproche plus ou moins, et – plus souvent encore – les combine* » (ibid p. 23).

Néanmoins, Weber privilégie l'action rationnelle en finalité et est très précis sur le pourquoi de ce choix. Non pas parce que, pour lui, ce serait l'action la plus courante, non pas non plus parce que ce serait l'action qui a le statut le plus élevé dans la *hiérarchie des déterminants* mais parce que, c'est bien l'action rationnelle qui, pour lui, est la plus facile à comprendre au sens intellectuel du terme. Weber pose donc comme idéal type la rationalité de l'action. Ce n'est, que dans un second temps qu'il mesure l'écart entre ce comportement supposé rationnel et le comportement réel des acteurs.

⁸¹ C'est à dire les conséquences qui ne sont peut-être pas voulues mais qui peuvent se produire.

2.1.2. Le concept de « relation sociale » chez Weber

L'objet d'étude de Weber, n'est pas seulement l'action sociale, mais aussi la rencontre entre actions sociales. Ce que Weber appelle la « relation sociale » qu'il définit comme :

« [L]e comportement de plusieurs individus en tant que, par son contenu significatif, celui des uns se règle sur celui des autres et s'oriente en conséquence » (ibid p. 24).

Une relation sociale est donc une relation entre des individus telle que l'action de l'un ou de quelques-uns est orientée par rapport à l'action de l'autre ou de quelques autres et vice versa. Tout comme chez Simmel (Wolf, 1950), la relation sociale suppose que soit respecté le principe de réciprocité dans les comportements. Le principe de réciprocité ne veut pas dire principe de coopération ou de solidarité, les relations pouvant être antagoniques, mais que les actions s'orientent les unes par rapport aux autres. Par exemple, lorsqu'un acteur est en conflit avec un autre, le premier oriente son action par rapport au second et le second l'oriente par rapport au premier, même si leurs orientations sont négatives. La réciprocité consiste ainsi à s'orienter l'un par rapport à l'autre, ce qui ne conjecture en rien du caractère coopératif de ces orientations. Les relations de concurrence, de compétition, de conflit, sont donc des relations sociales.

Partant de cette définition de la relation sociale, Weber construit alors une typologie des relations sociales. Particulièrement intéressante est la distinction entre la relation sociale de communauté (*communalisation*) et la relation sociale de société (*sociation*) (ibid p. 41-43). La relation de sociation a avoir avec l'accord rationnel. Elle est une relation qui repose uniquement sur un compromis ou sur une coordination d'intérêts motivés rationnellement. Cela peut être des intérêts communs qui permettent aux acteurs de se regrouper pour les défendre (relation coopérative) mais aussi une relation reposant sur les antagonismes entre acteurs ou groupes d'acteurs à intérêts distincts (relation conflictuelle). La relation communale repose quant à elle sur un sentiment subjectif d'appartenance à une même communauté. Elle est une relation qui se manifeste surtout dans de petits groupes qui reposent sur la concorde, l'harmonie, la sympathie, les relations interpersonnelles. C'est ce qu'on trouve dans la famille, la communauté villageoise, le groupe de voisinage, etc.⁸²

⁸² Il importe de noter que pour Weber, ce sont des types de rapports sociaux construits sous le mode idéal typique. De ce fait, toute relation sociale réelle comprend pour lui, ordinairement, des éléments qui renvoient à la fois à une relation de communauté et à une relation de société mais selon des proportions

2.1.3. De l'« activité économique » à l'« activité à orientation économique » weberienne

La force de l'approche économique standard tient à la sélection d'une seule forme d'action, la recherche du gain maximal qui autorise, selon Walras, à une rigueur particulière du raisonnement grâce à l'adjonction de la formalisation mathématique. Weber souligne, de son côté, la possibilité de différentes modalités d'action. Dans ce cas, l'activité économique n'est plus redevable de la seule rationalité instrumentale. En sus de l'intérêt personnel bien compris, d'autres finalités peuvent exister et expliquer les phénomènes économiques qu'elles soient liées à la quête de reconnaissance, au statut, au pouvoir, à des mobiles religieux, etc. Plus que d'obstruer la rationalité maximisatrice, ces mobiles peuvent orienter l'action économique. C'est en ce sens que Weber distingue l'action économique de l'action à orientation économique.

Weber désigne par « *action économiquement orientée* » toute action concernée par « *l'exercice pacifique d'un droit de disposition d'orientation essentiellement économique* » (production et consommation de biens et de services), l'orientation visant « *dans son intention à aller au-devant d'un désir d'utilité* » (ibid p. 62). Les utilités sont définies par Weber comme « *les chances, considérées comme telles par la ou les personnes engagées dans une activité économique, d'utilisations présentes ou futures, chances (réelles ou supposées telles), concrètes et isolées qui font l'objet d'initiatives économiques adéquates et dont l'importance, évaluée comme moyen aidant à la réalisation d'objectifs précis, oriente l'activité du ou des agents économiques* » (ibid p. 67). Weber précise que l'on ne peut parler d'action économique seulement « *si la satisfaction d'un besoin dépend, dans le jugement de l'acteur, de ressources relativement rares et d'un nombre limité d'actions possibles* ». Par opposition, Weber définit des « *activités à orientation économique* ». Ces actions sont « *orientées à d'autres fins mais (...) tiennent compte dans leur déroulement de faits économiques* » (ibid p. 62, p. 102). Elles poursuivent donc d'autres buts mais nécessitent la production et la consommation de biens et de services pour réaliser ces buts.

Weber poursuit en indiquant que la rationalité de l'action économique peut être formelle ou matérielle. Weber désigne par « *rationalité formelle* » d'une action économique « *son taux de calculations techniquement possibles et effectivement appliquées* »⁸³ et par « *rationalité matérielle* »

variables. Dans certains cas, ce qui domine ce sont les relations de communauté, dans d'autres cas ce sont les relations de société.

⁸³ Weber précise : « *Nous qualifierons une activité de formellement 'rationnelle' dans la mesure où ses 'initiatives' peuvent s'exprimer par des raisonnements chiffrés ou « comptables » (sans tenir compte pour le moment de la nature technique de ces calculs et de la question de savoir s'ils expriment en unités monétaires ou en*

d'une action économique « l'importance prêtée à une activité sociale d'orientation économique visant à l'approvisionnement de certains groupes d'individus donnés (quels que soient par ailleurs leur étendue), en s'inspirant de postulats appréciatifs (quels qu'ils soient) ayant servi, servant ou pouvant servir à en dégager la valeur. Ces derniers sont d'une grande multivocité »⁸⁴ (ibid p. 87). Cette distinction n'est pas sans évoquer les antinomies entre les dispositions substantive et formelle de l'économie révélées par Polanyi.

A ce niveau, il importe de maintenir à l'esprit que l'action économique d'un acteur n'est pas en soi inéluctablement sociale. Elle ne l'est « que dans le cas et dans la mesure où elle fait intervenir le comportement de tiers » (ibid p. 20). Plus précisément, l'activité économique d'un acteur est sociale et « formelle dès qu'elle spéculé sur le fait que des tiers respecteront le pouvoir personnel de disposer en fait de biens économiques » (ibid p. 20). De même, l'activité économique d'un acteur est sociale « sous le rapport matériel quand elle prend par exemple en considération pour la consommation l'éventuel désir de tiers et qu'elle oriente en partie la forme de sa propre 'épargne'. Ou encore, quand dans la production, elle fait du désir éventuel de tiers le fondement de son orientation » (ibid p. 20).

2.2. L'action économique : une action sociale située

Granovetter, en suivant Weber, appréhende l'action économique comme dirigée vers la satisfaction des désirs mesurés en termes d'utilité en prenant en compte le comportement

appréciation de la valeur de troc). Cette notion est donc (bien que, comme nous le verrons, seulement relativement) univoque, du moins en ce sens que la forme monétaire représente le maximum de calculabilité (ce qui est évident : *ceteris paribus*) » (ibid p. 87).

⁸⁴ Là encore, Weber précise : « La notion de rationalité matérielle, par contre, peut s'entendre en de nombreux sens. Elle n'exprime qu'une seule idée générale : à savoir que l'observateur ne se contente pas du fait purement formel (relativement) facile à définir sans équivoque que le calcul s'opère par des moyens techniques adéquats et rationnels en finalité. Il tient en effet compte d'autres exigences : éthiques, politiques, utilitaires, hédonistiques, de classe ou égalitaires, les applique en guise de critère à l'activité économique, fût-elle formelle 'rationnelle', c'est-à-dire chiffrée, et l'apprécie sous l'angle rationnel en valeur ou matériellement rationnel en finalité. Les critères de valeur rationnels dans ce sens sont en principe innombrables ; ceux qui dérivent d'une manière peu précise du socialisme ou du communisme et qui se fondent jusqu'à un certain degré sur des appréciations éthiques et égalitaires ne représentent évidemment qu'un groupe dans cette variété infinie (la hiérarchie sociale, les prestations en faveur d'une puissance politique ou belligérante, tous les autres points de vue sont également 'matériel' dans le sens de cette définition). Il faut cependant se souvenir qu'on peut formuler, indépendamment de cette critique matérielle des résultats de l'activité économique, des critiques d'ordre moral, ascétique ou esthétique sur la mentalité des agents économiques et sur les moyens économiques mis en œuvre. Vu sous cet angle, la performance purement formelle du calcul monétaire peut paraître peu importante, elle pourrait même s'opposer aux exigences de la morale de ses censeurs (sans même tenir compte des conséquences des calculs typiquement modernes). Comme il nous est impossible de trancher la question de savoir ce qui est 'formel', nous devons nous contenter d'une simple constatation et d'une délimitation. 'Matériel' est, dans notre contexte, une notion 'formelle', c'est-à-dire un concept générique purement abstrait » (ibid p. 87).

d'autrui que ce soit par l'observation, le langage, la pensée, etc. L'action économique, selon Granovetter, est donc influencée par le comportement des autres acteurs par le biais de significations socialement construites. Ce que met en évidence Granovetter est l'influence du contexte de l'action économique.

Ce contexte, que certains peuvent qualifier de catégorie fourre-tout car il permet « *aux esprits paresseux d'expliquer sans avoir à expliquer quoi que se soit* » (Callon, 2006 p. 38), renvoie, chez Granovetter, au contexte social immédiat de l'action économique appréhendé comme réseaux de relations sociales. Ces réseaux se définissent comme des ensembles réguliers de relations sociales continues qu'entretiennent tous les individus ou groupes d'individus (Swedberg et Granovetter, 1994 p. 121). Chaque acteur a ainsi le contexte qui lui est fourni par l'ensemble des relations qu'il établit avec d'autres acteurs. Parler de contexte (ou de situation) dans la perspective granovettrienne, c'est donc le (la) concevoir comme ayant une texture relationnelle. Pour le dire autrement, l'action économique est profondément encadrée « *au sein de structures d'interactions sociales, très étendues dans le temps et dans l'espace* » (Granovetter, 1990a p. 95) et n'est pas exécutée par des acteurs atomisés. L'action d'un des membres du réseau est effectivement encadrée, puisqu'elle est reliée et influencée par celles des autres.

Comme le fait remarquer fort justement Steiner (2002 p. 33) la posture choisie par Granovetter, si elle apparaît incontestablement séduisante n'en n'est pas moins une posture théorique difficile à tenir car il n'est pas aisé de tenir une voie moyenne entre des positions tranchées, sans tomber dans un éclectisme d'assez mauvais aloi. Néanmoins, Granovetter échappe à ce risque en rapportant l'encastrement des actions économiques aux réseaux de relations des acteurs. En effet, l'argument de l'encastrement dans la perspective de Granovetter est autre chose qu'un *deus ex machina*, sorte de compromis entre les deux types de conceptions antagonistes qui convergent vers une représentation atomisée de l'action. *Moins mécanique* que les approches sous- et sur-socialisées, mais aussi *plus ardu*, l'argument de l'encastrement *modéré* de Granovetter permet, en effet, de rattacher l'acteur aux réseaux de relations sociales puisqu'il s'intéresse à la façon dont les actions que les acteurs entreprennent pour atteindre un objectif sont encadrées dans des systèmes continus de relations sociales qu'il convient d'identifier et d'analyser. De ce point de vue, évoquant son argument, Granovetter (1995c) constate :

« [Beaucoup le] trouvent (...) difficile à accepter, car il rend notre travail intellectuel plus complexe plutôt que plus simple. Les disciplines des sciences humaines récompensent, en général, la simplification. La science économique est

peut-être le cas extrême quant à cela, mais elle ne diffère pas fondamentalement d'autres disciplines » (p. 11).

La conséquence théorique centrale de l'argument de l'encastrement granovetterien est de ne plus prendre comme point de départ de l'analyse l'acteur isolé mais plutôt cet acteur en interaction avec d'autres appartenant à son réseau de relations. Ce réseau est doublement important car ses caractéristiques fournissent d'une part, les contraintes et les opportunités aux acteurs en fonction de la position qu'ils y occupent⁸⁵ et d'autre part, structurent sans les déterminer, l'identité et les logiques d'action des acteurs, conférant un sens particulier à ce qu'ils entreprennent, et construisant un contexte relationnel dans lequel nombre de motivations s'entrelacent. Tout acteur n'est dès lors pas uniquement guidé par son intérêt personnel matériel, mais aussi par d'autres dimensions dont les origines sont à chercher dans le contexte relationnel au sein duquel l'acteur évolue. En effet, la diversité de ces objectifs, essentiellement relationnels, ne peut être déterminée par des agents atomisés, isolés les uns des autres. Seule « *la connexion indissoluble de l'acteur avec son cadre social* » (Beckert, 2000 p. 3) le permet.

Pour Granovetter, l'action économique est donc le résultat de motivations « *mixtes* » (*mixed*) instrumentales et non-instrumentales (Granovetter, 1992a p. 25 ; 1993, 2002 p. 37-38, p. 55) irréductibles au seul calcul d'intérêt et au seul alignement des incitations. Au comportement intéressé sont associées d'autres formes de comportements⁸⁶. La force de l'économie néoclassique tient à la sélection d'une seule forme d'action, la recherche du gain maximal, qui autorise selon Walras une rigueur particulière du raisonnement grâce à l'adjonction de la formalisation mathématique. Par opposition, Granovetter pose le principe de la mobilisation de plusieurs modalités d'action : l'activité économique n'est pas uniquement structurée par des comportements redevables de la rationalité instrumentale. Parallèlement à la poursuite de l'intérêt personnel coexistent d'autres dimensions qui interviennent dans la satisfaction des préférences bien définies de tout acteur qu'elles soient liées à des mobiles religieux, à la quête de reconnaissance, d'approbation, de statut ou de pouvoir (Granovetter, 2002 ; Swedberg et Granovetter, 2001 p. 8-10). Comme le fait remarquer Hirschman ([1977] 1997), Smith montre lui-même que les individus prenant part à la division du travail ne recherchent pas uniquement le

⁸⁵ Si les réseaux influencent leurs membres, ils sont aussi influencés par eux (Granovetter, 1992a p. 31, 2002).

⁸⁶ Gislain et Steiner (1995 p. 89-104) parlent de « *conception pluraliste de l'action économique* ».

gain monétaire mais aussi « d'être remarqués et considérés, rien que d'être regardés avec attention, avec sympathie et avec considération » (p. 98-99).

En sus de l'intérêt économique personnel donc, d'autres finalités humaines peuvent exister et expliquer les phénomènes économiques. Au lieu d'obstruer l'action économique, de tels principes peuvent orienter celle-ci. Or, cette diversité de finalités n'émane pas d'individus atomisés, mais encastrés au sein de relations avec d'autres. Au postulat atomistique, Granovetter oppose ainsi une vision de l'action économique comme action sociale qui n'est pas indépendante du comportement d'autrui mais qui prend en compte le comportement d'autres acteurs qui est, en conséquence, orienté par ceux-ci dans son déroulement. Les acteurs ne sont pas indépendants les uns des autres, au contraire ils s'influencent mutuellement, y compris dans la formation de leurs préférences. L'action économique est donc sociale dans la mesure où la recherche de biens et services rares s'effectue selon des modalités qui obligent l'acteur à tenir compte des comportements des autres acteurs économiques. C'est ainsi que :

« [L]e comportement individuel est toujours médiatisé par des relations sociales. Celles-ci doivent faire autant partie d'une description de la réalité que le comportement individuel » (Arrow, 1994 p. 5).

Et Granovetter (1985) de préciser :

« [N]ous pensons (...) que bien que l'hypothèse de rationalité du comportement soit toujours problématique, elle constitue une bonne hypothèse de travail qu'il ne faut pas rejeter trop rapidement. En effet, il est possible qu'un comportement qui semble non rationnel, cesse de l'être, dès lors que l'on tient compte de toutes les contraintes qui caractérisent une situation, en particulier celles liées à l'encastrement » (p. 506).

3.

LA DOUBLE FACE DE L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT GRANOVETTERIEN OU LA POSITION DE L'ENTRE-DEUX

La démarche contextualiste de Granovetter prend en compte l'encastrement des phénomènes économiques au sein des processus sociaux que sont les réseaux de relations sociales, dispositifs de l'organisation sociale habilitant et contraignant l'action économique, puisque ce sont les ressources et la structure de ces modèles concrets de relations sociales, de

ces réseaux, à l'intérieur desquels les acteurs sont inscrits, qui facilitent et limitent les actions qu'ils entreprennent. Les conditions réticulaires (de réseaux) au sein desquelles les phénomènes économiques se réalisent recouvrent d'une part, les opportunités et les contraintes associées aux relations sociales bilatérales des acteurs et d'autre part, les opportunités et les contraintes que fait peser la structure de ces relations, c'est-à-dire l'architecture du réseau à l'intérieur duquel les transactions se réalisent. Ainsi :

« [T]andis que la coopération et la conformité dépendent fortement des relations interpersonnelles et de leur histoire, elles dépendent aussi de la configuration d'ensemble des réseaux sociaux au sein desquelles les individus sont situés » (Granovetter, 2002 p. 42).

Ce sont ici les deux faces de la notion d'encastrement qui se dégagent, sa dimension relationnelle (influence des relations immédiates de l'acteur) et sa dimension structurale qui se réfère à l'influence de relations plus éloignées, sur lesquelles l'acteur n'a lui-même qu'une influence limitée sinon nulle. L'action économique est dans cette perspective déterminée par les aspects relationnels et structureux de leur imbrication au sein de tissus de liens sociaux que possède tout acteur. Ils n'en sont aucunement séparables.

3.1. La face A : l'encastrement relationnel

L'encastrement relationnel d'un acteur renvoie à l'influence directe qu'exercent sur son comportement les relations bilatérales qu'il a développées dans le temps au travers de ses interactions répétées avec d'autres. Cette influence est corrélée à la force des liens qui unit un acteur, que nous appelons *ego* par convention, à un autre. C'est dans l'un de ses articles centraux, *The Strength of Weak Ties* (1973), que Granovetter classe les liens en fonction de leur force sur la base de quatre caractéristiques : la durée de la relation, l'intensité émotionnelle, l'intimité et les services réciproques que se rendent les partenaires. Selon lui :

« [L]a plupart des notions intuitives de 'force' d'un lien (...) devraient être satisfaites par la définition suivante : la force d'un lien est combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle (la confiance mutuelle), de l'intimité (les confidences mutuelles) et des services réciproques qui caractérisent le lien » (p. 1361).

Derrière le critère de durée se loge une double idée, d'une part le temps passé ensemble et d'autre part, l'ancienneté de la relation. Comme Blau (1964) le note :

« [Les relations entre les acteurs] évoluent selon un processus lent, commençant par les transactions mineures pour lesquelles peu de confiance est exigée parce que peu de risque est impliqué (...) par conséquent, les processus de l'échange social, qui peuvent provenir de l'intérêt pur, produisent de la confiance dans des relations sociales au travers de leur caractère récurrent et graduel » (p. 94).

Il importe d'éviter le réductionnisme temporel qui considère les relations entre les acteurs comme si elles n'avaient pas d'histoire. Notre expérience personnelle nous prouve que dans nos relations courantes, nous avons une sensibilité individuelle à certains détails, des émotions reliées aux souvenirs qui font que même en l'absence prolongée de contacts, nous repartons d'un certain état de compréhension et de sentiments partagés. En effet, nous ne considérons pas chaque situation comme radicalement nouvelle car nous avons toujours en nous *« l'ensemble de toutes les interactions passées »* (Granovetter, 1990a p. 99). Et même :

« [S]i nous n'avons pas été en contact avec un individu depuis de nombreuses années, lorsque nous le retrouvons, notre relation ne repart pas à zéro, mais d'un certain nombre de connaissances et de sentiments communs, hérités du passé » (ibid p. 99).

En s'appuyant sur la perspective constructiviste phénoménologique de Berger et Luckman ([1966] 1996) pour qui *la répétition des interactions institutionnalise et forme des habitudes de comportement*, selon Granovetter, si la répétition, le déroulement des transactions passées sont satisfaisantes entre deux acteurs, alors leurs attentes respectives vont croître, de telle sorte que le désir d'interagir ensemble dans le futur va se renforcer. Puisque ces deux acteurs ont une histoire particulière dans leur relation :

« [I]ls ont affaire l'un à l'autre dans des voies qui sont conditionnées par l'histoire spécifique de leur interaction. Une structure d'espérances mutuelles émerge, qui définit ce que sont les espérances dans cette relation particulière » (Granovetter, 1990a p. 101).

En effet, l'existence de telles relations personnalisées est à même de fonder la confiance entre les acteurs puisqu'elles permettent d'abaisser subjectivement le degré d'incertitude associé à la relation entre les deux acteurs *« en créant des attentes concernant l'action de l'autre dans des situations d'incertitude »* (Beckert, 1996 p. 829). Notons par ailleurs que certains échanges ne

pourraient même jamais se réaliser en l'absence d'un minimum de confiance, de croyances concernant le comportement du partenaire. Comme le résumait Galaskiewicz et Zaheer (1999) :

« Il existent certaines règles, normes et choses considérées comme allant de soi que les acteurs en relation respectent et honorent » (p. 245).

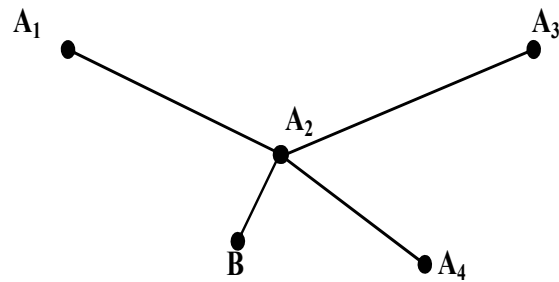
Aussi, s'appuyant sur l'étude d'Eccles (1981) concernant les relations stables (plusieurs années) et rarement remise en jeu entre les donneurs d'ordres et leurs sous-traitants dans le secteur du bâtiment, Granovetter défend l'idée que cette stabilité s'explique par les relations personnalisées qui existent entre les directeurs au sein d'une « communauté du bâtiment ». Une part de l'explication de la stabilité de telles relations peut s'expliquer, pour partie, en termes d'investissement, mais elle peut aussi être liée selon Granovetter (1985) :

« [A]u désir des individus de tirer plaisir des interactions sociales qui constituent leur quotidien de travail. Ce plaisir serait considérablement réduit par des procédures requérant des partenaires nouveaux et étrangers chaque jour. Comme dans tous les autres aspects de la vie économique, le recouvrement par des relations sociales de ce qui peut commencer dans des transactions purement économiques joue un rôle crucial » (p. 498)⁸⁷.

La Figure I-2 ci-après représente l'encastrement relationnel de l'acteur A. Bien que cette forme d'encastrement permet d'éviter l'atomisation des acteurs, et constitue le moyen par lequel on échappe au simple discours lorsque l'on évoque le concept d'encastrement, elle risque cependant de mener à une « atomisation dyadique [bilatérale] » (Granovetter, 1990a p. 98, 1990b p. 101), sorte de réductionnisme qui consiste à s'intéresser aux relations entre deux acteurs, à un niveau bilatéral (par exemple, les relations A₂-B, A₂-A₁, A₂-A₃, A₂-A₄) sans porter de regard sur la manière dont ces relations sont elles-mêmes « encadrées dans des structures d'ordre supérieur » (Granovetter, 1990a p. 98). C'est sur ce mode binaire que fonctionnent les travaux économiques lorsqu'ils fondent et justifient les échanges marchands, pensés comme mises en rapport de deux agents. *Le marché n'est dans ce contexte qu'une suite de rencontres binaires, strictement bilatérales.*

⁸⁷ Des vacances d'amis en Algérie m'ont permis de récupérer quelques articles économiques de la presse locale. Particulièrement intéressé par l'un d'entre eux intitulé « Le marché des Trois-Horloges refait surface » (*La Presse Initiatives*, mardi 19 novembre 2002 p. 8), je me mis à le parcourir. Pour anecdotique qu'il soit, je vous retranscris ici la fin de l'article : « Plus qu'un marché, un lieu de rencontre, espace public dans tous les sens du terme, lieu de rencontres par excellence, le marché, à l'instar des cafés maures et des hammams, est allé au-delà de sa vocation commerciale, en jouant un rôle dans la dynamique sociale : connaissances durables, mariages, apprentissage de métiers, associations commerciales. 'Personnellement, je n'ai pas d'exemple précis, mais je suis persuadé que beaucoup de liens familiaux se sont noués à la faveur d'une rencontre inattendue, d'une discussion inopinée' dit Hamid, un sociologue de formation de la rue Hassena (ex-Suffren) »...

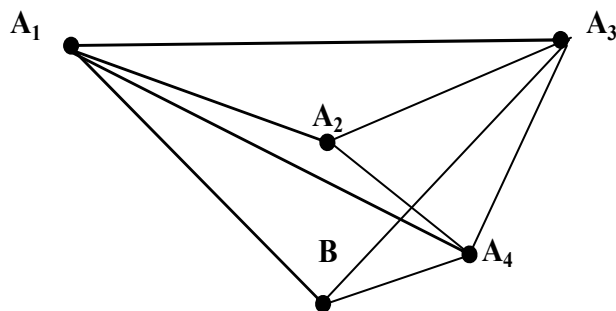
Figure I-2. Encastrage relationnel de l'acteur A



3.2. La face B : l'encastrement structural

Ce qui est crucial pour l'analyse des phénomènes économiques, et de l'échange marchand en particulier, est certes de prendre en compte les influences bilatérales mais aussi de parvenir à opérationnaliser l'impact de la structure relationnelle, de comprendre la manière dont ces paires d'acteurs sont elles-mêmes insérées à l'intérieur de la structure du réseau de ces relations (Granovetter, 1990b p. 101). L'argument de l'encastrement requiert de replonger les relations bilatérales à l'intérieur de structures relationnelles plus larges, c'est à dire des réseaux au sein desquels les acteurs sont situés. En effet, si une relation d'échange bilatérale a des répercussions sur d'autres acteurs - on peut parler ici de transitivité - alors pourquoi et selon quelle légitimité théorique ignorer les conséquences qui en découlent pour dépendre la réalité de la vie économique ? Il importe d'assembler, de connecter ces relations à d'autres (Figure I-3).

Figure I-3. Encastrage structural de l'acteur A



Intégrées dans le raisonnement, les relations de chaque acteur aussi bien que les relations de leurs relations dessinent la structure globale d'un réseau de relations au sein duquel tout acteur est inséré. *L'encastrement structural* permet leur prise en compte puisqu'il met en lumière :

« *Les contacts dyadiques mutuels (...) connectés à d'autres* » (Granovetter, 1992a p. 35).

Il souligne le fait que :

« *[L]'action et les résultats économiques, comme toute action et résultats, sont affectés par les relations dyadiques (par paires) et par la structure d'ensemble du réseau de relations* » (ibid p. 33).

Ainsi prétendre analyser une relation bilatérale sans comprendre comment elle est elle-même encadrée dans un ensemble plus étendu de relations ne nous donne pas la pleine image d'une relation d'échange bilatérale, et ce faisant ne nous éloigne guère des approches sous- et sur-socialisées car, dans ce cas :

« *L'atomisation, loin d'avoir été supprimée, [est] simplement transférée au niveau de la dyade* » (Granovetter, 1985 p. 487).

Il devient dès lors crucial de comprendre, comment cette relation est encadrée dans un plus vaste réseau de relations, afin de saisir les répercussions de cette relation sur les autres relations et *vice-versa*. D'après Granovetter (1993):

« *[N]ous avons besoin d'une inspection rigoureuse de la configuration exacte des relations sociales sur un marché avant de pouvoir comprendre la nature dyadique des liens* » (p. 26).

« *[L]es caractéristiques des structures relationnelles résultent, elles également, de processus temporels que l'on ne peut pas comprendre autrement que comme des accroissements de ces processus* » (1990b p. 99).

3.3. Deux exemples intuitifs

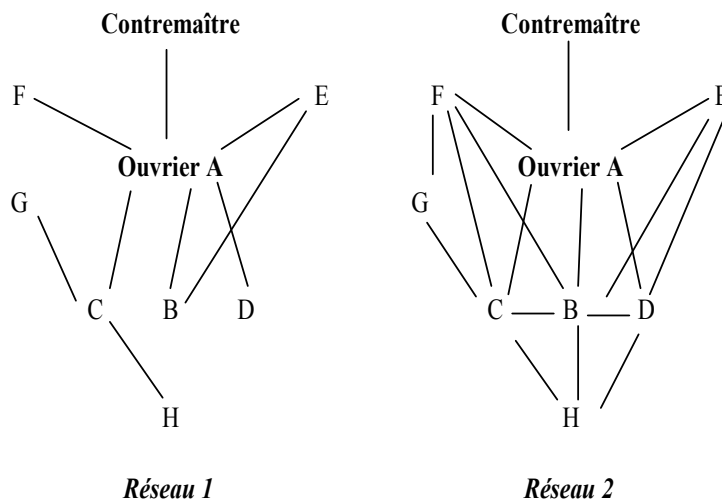
Afin de montrer les effets de l'encastrement sur l'action économique, Granovetter (1990a) considère la relation de long terme qui unit un ouvrier et un contremaître. Tout en n'occultant pas les conflits d'intérêts potentiels entre eux, les effets de l'encastrement relationnel tiennent à

l'histoire de leurs interactions et donc à leurs attentes respectives. Dans cette perspective, aucun des deux acteurs ne trahira l'autre en raison de l'histoire commune qui les unit où chacun se dit :

« [J]e peux agir équitablement à votre égard, parce que nous nous connaissons depuis si longtemps que nous attendons cela l'un de l'autre et que je serais mortifié et désespéré de vous trahir - même si vous ne vous en rendez pas compte » (p. 99).

L'encastrement structural s'intéresse à la structure d'ensemble du réseau de relations de cet ouvrier qui recouvre l'ensemble des autres ouvriers avec lesquels les deux individus sont en relation (Figure I-4).

Figure I-4. Action individuelle, argument de l'encastrement et résultat économique



Dans ce cas, si les ouvriers ne forment pas un réseau composé de relations nombreuses entre eux (réseau 1), il est commode pour l'ouvrier de demeurer en bons termes avec le contremaître. Mais il n'en va pas de même lorsque tous les ouvriers, en relation les uns avec les autres (réseau 2), ont des relations conflictuelles avec ce dernier. Dans ce cas, les ouvriers pourraient exercer certaines pressions sur l'ouvrier en question de telle manière que celui-ci cesse d'être proche du contremaître.

A ce niveau, l'accent mis sur les réseaux relationnels peut être compris comme une forme de réductionnisme relationnel ignorant la réalité des organisations. On pourrait ainsi faire remarquer

qu'il y a un élément essentiel absent de l'analyse : la structure institutionnelle de l'entreprise, ses modes d'organisation, etc. qui déterminent en grande partie les traits de la relation (hiérarchique) entre les ouvriers et les contremaîtres. Dit autrement, *il y a derrière les relations interpersonnelles une certaine structure institutionnelle à considérer*. Ce commentaire critique pourrait faire croire que Granovetter considère les organisations comme des structures fantomatiques dépendant totalement des relations personnelles. Il convient de le nuancer car l'objectif de Granovetter n'est pas de décrire le fonctionnement interne des organisations dans son ensemble mais de souligner un aspect sous-estimé, voire négligé par les approches économiques.

Ainsi, Granovetter prend soin de préciser que la nature des interactions entre les acteurs membres de l'entreprise est certes déterminée par les catégories professionnelles dans la division du travail interne, mais également par les relations et la structure de relations personnalisées qu'entretiennent les membres de l'entreprise. De fait, appréhendée en isolation, c'est-à-dire sans tenir compte de l'influence de la structure de ces relations informelles, la structure institutionnelle ne nous donne pas une représentation objective de la réalité des relations intra-firme (Crozier et Friedberg, 1977). Comme l'écrit fort à propos Andréani (2000) :

« Dans une organisation sociale tant soit peu complexe, telle qu'une entreprise, il n'y a pas un, mais plusieurs jeux sociaux emboîtés les uns dans les autres. La division verticale du travail les rend à la fois dépendants et relativement autonomes, si bien que les règles dans un espace sont déterminées par des règles d'un niveau plus élevé dont la plupart sont ignorées et dont le sens est difficilement perceptible, pendant que le niveau supérieur ignore bien des règles que les gens du niveau inférieur se sont données » (p. 120).

Comme l'exprime Huault (1998)⁸⁸, ce pourquoi Granovetter plaide est pour un enrichissement des théories de la firme :

« Si Granovetter ne place pas au centre de ses préoccupations la théorie de l'entreprise, privilégiant une réflexion d'ensemble sur toutes les institutions économiques (...) il suggère néanmoins des conceptualisations qui viennent notablement éclairer le fonctionnement des systèmes d'action organisés » (p. 74-75).

Concernant le marché du travail interne, par exemple, Granovetter rappelle les données édifiantes recueillies par Dalton ([1959] 1992) au sein d'une usine chimique du Midwest, et en

⁸⁸ Voir aussi Huault (1998, 2002).

particulier celles qui indiquent que des groupes ethniques représentant moins de 38% de l'ensemble des employés occupaient 85% des postes de direction. Granovetter (1988) écrit ainsi :

« Presque tous sont au Yatch Club et presque tous sont francs-maçons (...). Ils jouent au poker ensemble, leurs femmes sont copines » (p. 203).

Et Granovetter de conclure que lorsqu'ils décident des promotions, les cadres ne récompensent pas uniquement les talents, ils agissent également de manière politique, afin de placer à des positions stratégiques les individus qui serviront loyalement leurs intérêts personnels. Donc, bien que toute firme dispose d'une organisation formelle, dans bien des cas, le réseau social informel de la firme fournit *« the plant's work to get done »*⁸⁹.

Granovetter utilise un autre exemple pour montrer l'influence que peut exercer son argument de l'encastrement sur les actions individuelles : le cas de la trahison entre amis. Granovetter (1990a) écrit ainsi :

« Le regret que je peux éprouver, si je le fais, peut être très profond, même si cette trahison n'est pas découverte. Il peut même augmenter, si mon ami en prend connaissance. Mais il peut devenir encore plus insupportable, si des amis communs découvrent ma trahison et en parlent entre eux. Or, ce dernier point dépendra de la structure du réseau de relations existant – et en particulier de l'importance des liens qui unissent nos amis communs » (p. 99).

Cet exemple suggère que l'honnêteté découle de la dimension relationnelle de l'encastrement qui veut que les acteurs qui ont été proches assez longtemps font de cette caractéristique une partie stabilisée des attentes de la relation, d'où l'idée de regret. L'intensité de cette mortification, de ce regret, dépend elle-même de la structure des relations qui unissent l'ami en question à leurs amis communs. Celle-ci atteindra son paroxysme si les amis en parlent entre eux alors qu'il sera minime si certains de leurs amis communs ne se connaissent pas ou ne se parlent pas.

Ces deux exemples, assez élémentaires il convient de le reconnaître (coopération dans le premier cas, trahison dans le second), ont pour eux le mérite de mettre en évidence qu'en déterminant et limitant les futurs possibles (bons rapports entre l'ouvrier et le contremaître, trahison entre amis), l'argument de l'encastrement granovetterien nous permet de mieux

⁸⁹ Note introductive du texte de Dalton repris dans Granovetter et Swedberg (1992).

comprendre, pourquoi, dans les échanges économiques, les acteurs se traitent honnêtement au lieu de se duper : d'une part, du fait des contraintes des rapports interpersonnels bilatéraux et d'autre part, en raison des contraintes structurales (pouvoir, pression, ostracisme, réputation).

4.

L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT GRANOVETTERIEN ET LA GENESE INSTITUTIONNELLE

De manière fondamentale, l'argument de l'encastrement granovetterien révèle que les actions individuelles peuvent d'une manière radicale varier en présence de conditions initiales identiques dès lors que l'argument est intégré dans le raisonnement. Il en va de même pour les résultats plus globaux comme la formation institutionnelle (Granovetter, 1992b, 1994a). De ce point de vue, Granovetter (1985) conteste le fonctionnalisme sous-jacent aux approches contractuelles « *qui décourage[nt] l'analyse détaillée de la structure sociale pourtant essentielle pour comprendre la genèse des institutions* » (p. 505). D'après Granovetter, en faisant la part belle à l'idée d'efficacité, ces approches minorent le rôle des réseaux de relations concrètes entre les acteurs au moment où est prise une succession de décisions dont l'institution économique dépend pourtant. Selon lui, loin d'être des solutions uniques et obligées à des problèmes d'efficacité, les institutions « *ne jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable* » (Granovetter, 1990a p. 96).

En effet, pour Granovetter, on ne peut donc pas saisir les institutions sans étudier le processus historique dont elle émane⁹⁰. Or, si les institutions sont le fruit de l'histoire humaine, comme telles, elles sont soumises à la contingence historique. C'est pour Granovetter un enjeu épistémologique que d'admettre ce degré de contingence dans la fabrique des institutions économiques⁹¹ et de rendre compte de cette contingence sans tomber pour autant dans l'historicisme et l'explication *ad hoc*⁹². Souvent, la situation du marché définit un espace des

⁹⁰ Il est en fait « *impossible de comprendre correctement une institution sans comprendre le processus historique à l'intérieur duquel elle a été formée* » (Berger et Luckman, 1996 p. 79).

⁹¹ Et plus généralement en matière de dynamique économique.

⁹² Il importe de constater que si Granovetter met l'accent sur la notion de contingence, il ne nie pas pour autant l'importance de l'énoncé de principes généraux. Comme il l'écrit : « *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 modélées par*

solutions possibles compatibles avec les contraintes technico-économiques du moment, mais elle ne détermine pas mécaniquement le résultat final effectif. Comme dans tous les cas d'indétermination, le registre d'explication nomologique doit alors céder la place à un registre descriptif racontant comment les choses se sont effectivement déroulées. *La stratégie de Granovetter est de démontrer par une explication causale, les solutions multiples qui s'offrent à tel problème économique, et par une description historique, les facteurs et les événements qui ont conduit à la solution finalement retenue.*

D'après Granovetter, à l'origine d'une institution, plusieurs possibles historiques existent et la solution qui prévaut (pas nécessairement la plus efficace économiquement) est le fruit de chaînes de décisions encastrées dans des réseaux relationnels. 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. Sur les possibles historiques prévalant au départ, l'actualisation d'une de ces possibilités est établie en fonction de la capacité des acteurs à mobiliser les ressources (économiques, techniques, politiques, sociales, etc.) présentes au sein des réseaux de relations.

« [L]es institutions économiques sont (...) construites par des individus dont l'action est à la fois facilitée et limitée par la structure et les ressources disponibles des réseaux sociaux où ils s'inscrivent » (1994a p. 86).

Les chaînes causales sont donc déployées par les réseaux de relations. C'est le sens, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, des travaux que Granovetter et ses collaborateurs ont réalisés sur la naissance de l'industrie électrique américaine et, plus précisément, sur la structuration de cette industrie, où les réseaux personnels de quelques individus ont joué un rôle fondamental. Il y est montré qu'à côté de mode de production de l'électricité que nous connaissons, au moins deux autres modes d'organisation auraient pu, et on en fait failli, s'établir comme « la solution ». Les actions individuelles et collectives, canalisées par les réseaux relationnels, ayant déterminé l'option finale.

Pour Granovetter, la nature singulière et la genèse des réseaux de relations de certains acteurs (qu'il convient d'identifier) sont donc les éléments qui permettent d'appréhender

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 » (Granovetter, 1994a p. 83 et 93).

l'évolution dynamique d'un système et de déterminer l'équilibre, parmi les équilibres possibles *ex-ante*, qui sera effectivement atteint. Dans cette perspective, les institutions ne sont pas des solutions fonctionnelles et optimales, et donc inévitables, à un problème économique donné. Elles sont plutôt historiquement contingentes, socialement construites au sein de réseaux relationnels et peuvent être appréhendées comme des « réseaux sociaux figés » (*congealed networks*) (Granovetter, 1992b, 1994a).

5.

CONSTAT.

L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT A AFFAIRE AVEC LA COMPLEXITE DES INTERACTIONS ENTRE LES ACTEURS ECONOMIQUES

Au travers l'argument de l'encastrement granovetterien, ce chapitre a visé à démontrer l'unité de la démarche de Granovetter souvent très mal comprise par l'audience économique. A cet égard, Granovetter (1995d p. 20) constate que son argument peut aisément être complètement vide et qu'il est facile de n'en faire qu'une tautologie, un concept qui explique tout. Cette incompréhension de la science économique se loge, sans doute pour partie, dans la vigoureuse rupture méthodologique que cet argument théorique exige de la perspective individualiste privilégiée par les approches économiques conventionnelles. Fondé sur une conception de l'action humaine considérée comme toujours socialement située, l'argument de l'encastrement révèle ce que Granovetter désigne comme les véritables causalités à l'origine des phénomènes économiques.

En effet, avec l'argument de l'encastrement, Granovetter suggère que pour dégager des explications véritables aux questions économiques qui se posent, il faut considérer systématiquement les acteurs et les groupes d'acteurs concernés situés dans leurs réseaux de relations sociales. L'unité d'analyse n'est ainsi plus l'acteur individuel, mais l'acteur situé dans ses réseaux de relations. Pour ce faire, les modèles économiques doivent prendre en compte le fait que les processus d'agrégation ou de composition des actions économiques individuelles par lesquels se constituent les phénomènes économiques (actions, résultats et institutions) ne sont pas seulement le résultat de l'agrégation de choix rationnels, produit d'une quelconque nécessité économique, mais sont régulièrement influencés par des motivations produites au sein des réseaux de relations des acteurs.

Que les actions individuelles des acteurs soient encadrées au sein de réseaux de relations sociales ne signifie pas qu'elles soient inévitablement déterminées par ces réseaux, comme si l'acteur serait agi par des facteurs externes, mais qu'elles sont à la fois contraintes par eux, et qu'elles ont la possibilité de s'en servir comme support. Exprimer que l'action individuelle est encadrée dans les réseaux de relations revient à dire qu'elle est à la fois contrainte et rendue possible par ces réseaux. Suivant Granovetter, on doit prendre en compte dans l'analyse ces réseaux de relations pour comprendre l'action économique car l'inscription de l'action individuelle en leur sein permet de définir les situations, les contextes des acteurs. De ce point de vue, il est assez remarquable de lire le propos d'Arrow (1998) lorsqu'il avance qu'une attention plus soutenue sur les structures sociales de l'économie pourrait révéler :

« [U]n principe général selon lequel les croyances et préférences peuvent être elles-mêmes le produit d'interactions sociales non médiatisées par les prix et les marchés » (Arrow, 1998 p. 97).

Cette citation sous la plume de celui qui contribua pleinement à définir la rationalité des acteurs comme simple cohérence interne des choix individuels⁹³ ne peuvent que conforter la perspective de Granovetter qui va à l'encontre d'une rationalité formalisée externe à la question posée⁹⁴. Puisque les réseaux relationnels structurent sans les déterminer, l'identité et les logiques d'action des acteurs, conférant un sens particulier à ce qu'ils entreprennent, l'hypothèse de rationalité doit être considérée comme endogène à l'objet de recherche et doit, en conséquence, émerger de la formalisation proposée. Comme le précise Granovetter (1985), la conception d'une action socialement encadrée ne saurait aboutir à aucune prédiction générale car les réseaux :

« [P]énètrent de manière irrégulière, et à des degrés divers, les différents secteurs de la vie économique » (p. 491).

L'argument de l'encastrement se contente simplement d'avancer que, dans chaque cas particulier :

⁹³ Voir Arrow (1951).

⁹⁴ On ne peut qu'être conforté dans cette voie lorsque l'on lit Sapir (2000) : « *L'être humain n'est pas un automate programmé, mais un animal social. Ses comportements sont en grande partie déterminés par les interactions qu'il a avec d'autres individus* » (p. 55).

« [L]a solution dépend des caractéristiques de la structure sociale considérée »
(p. 493).

Or, avec ses dimensions relationnelle et structurale, l'argument de l'encastrement granovetterien offre l'avantage de définir précisément les éléments empiriques par lesquels les phénomènes économiques sont restitués dans leur contexte social. Les relations entre les acteurs étant l'objet essentiel d'appréhension de ce contexte social, il faut alors se donner la peine d'examiner les formes concrètes prises par ces relations, c'est-à-dire les réseaux et leurs structures sur lesquels s'étaient les phénomènes économiques. De ce point de vue, l'argument de l'encastrement dans le sens de Granovetter peut constituer un outil théorique à haute qualité heuristique permettant de renouveler l'analyse des phénomènes économiques. Mais, il n'est qu'un point de départ, un « *concept global sensibilisant* » (*sensitizing umbrella concept*) (Krippner et al, 2003 p. 133) pour un programme de recherche qui a affaire avec la complexité des interactions entre les acteurs économiques.

Au niveau empirique, la conséquence majeure de l'argument de l'encastrement granovetterien est qu'il modifie l'étude des phénomènes économiques à tous les niveaux. Tout particulièrement, si les acteurs économiques ne sont pas atomisés, et si bien au contraire, ils entretiennent des relations entre eux, au sein des marchés, les situations de fidélité, de clientèle, doivent être particulièrement importantes pour l'analyse en ce qu'elles structurent les réseaux relationnels des acteurs, et se faisant, concourent à l'organisation des échanges marchands. Suivant Granovetter (1985) :

« Le marché anonyme des modèles néoclassiques est virtuellement non-existant dans la vie économique [car] l'on retrouve, dans toutes sortes de transactions, les connexions sociales » (p. 495).

Aussi Granovetter (1990a) fait-il judicieusement remarquer que si Smith lui-même dénonçait l'influence des relations entretenues par les intervenants sur les marchés sur le niveau des prix, c'est qu'il :

« [R]econnaissait implicitement que la conception qu'il proposait des marchés concurrentiels était incompatible avec un monde dans lequel les acteurs économiques se connaissent suffisamment entre eux pour s'entendre » (p. 97).

Au final, selon nous, la construction de l'argument de l'encastrement permet de renouveler en profondeur les perspectives en science économique mais plus encore en sciences sociales. Ce renouvellement se caractérise par quatre apports principaux. Tout d'abord, en étant adapté aussi bien à l'étude des actions individuelles qu'à celle des résultats et des institutions économiques, cette perspective théorique dépasse l'opposition entre une vision micro et une vision macro en les intégrant dans une voie intermédiaire : un niveau d'analyse de nature méso. De plus, l'argument de l'encastrement granovetterien offre, à travers la notion de réseau social, une alternative aux pensées individualistes et holistes, sous- et sur-socialisées, dans lesquelles les sciences sociales se sont trop développées et clôturées. Ensuite, parce qu'il prête une attention toute particulière au sens des actions individuelles, l'argument de l'encastrement de Granovetter permet de connecter la dimension subjective des expériences vécues et la dimension intersubjective (ou objective) des réseaux sociaux telles qu'elles peuvent apparaître aux observateurs extérieurs. Enfin, le cadre d'analyse développé par Granovetter permet non plus seulement l'étude des situations statiques mais d'étudier le déploiement des dynamiques économiques.

CHAPITRE 3.

L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT DE GRANOVETTER A L'EPREUVE DES FAITS EMPIRIQUES

Les études empiriques de Granovetter sont somme toute peu nombreuses, comparées à ses travaux programmatiques et de synthèse⁹⁵. Ces études sont néanmoins extrêmement révélatrices de l'emprise des structures relationnelles au sein desquelles les acteurs économiques prennent place. Structures, sans lesquelles on ne pourrait objectivement comprendre des phénomènes en apparence typiquement économiques comme le fonctionnement du marché du travail (Granovetter, 1970, 1973, [1974] 1995a, 1982b), des groupes de firmes (Granovetter, 1994b, 1995b, 2005b), la création d'entreprises (Granovetter, 1995b), ou encore la construction d'industries (Granovetter, 1990b p. 217-219, 1994a p. 89-91 ; Granovetter et McGuire, 1998 ; McGuire et Granovetter, 1998, 1999 ; McGuire et al, 1993 ; Castilla et al, 2001 ; Yakubovich et al, 2005).

Les travaux empiriques de Granovetter doivent leur notoriété à leur haute qualité heuristique, ce qui a contribué à voir se multiplier nombre d'études sur le thème de l'encastrement. Cet argument, bien sûr, peut paraître comme un élément grossier du succès de l'argument de l'encastrement granovetterien mais il ne faut surtout pas le négliger. Nous allons, dans ce chapitre, ni exhiber un recensement de cette audience ni effectuer un examen exhaustif de ces travaux, qui ont porté sur des thématiques très variées et qui, progressivement ont été réunis au sein d'articles et d'ouvrages de synthèse, de numéros spéciaux de revues, et de recueil de textes⁹⁶.

⁹⁵ Concernant ses travaux programmatiques, se reporter à Granovetter (1982a, 1985, 1990a, 1992b, 1994a, 2000b, 2002, 2006, 2007). Concernant ses travaux de synthèse, voir Granovetter (1988, 1992a, 1993, 1995b, 1995d, 2005a). Voir aussi Swedberg et Granovetter (1992, 1994, 2001).

⁹⁶ Voir particulièrement Granovetter (2000a, 2008) ; Granovetter et Swedberg (1992, 2001) ; Jacob et Vérin (1995) ; Lévesque et al (2001) ; Smelser et Swedberg (1994, 2005) ; Swedberg (1994, 1993, 1996, 1997, 2003) ; Steiner (1999, 2002, 2005a) ; le numéro CIII des Cahiers Internationaux de Sociologie (1997).

Plus qu'un inventaire de ces travaux, un risque inhérent à ce genre scientifique qu'est une revue de la littérature, nous mettons en lumière, dans ce 3^{ème} chapitre, quelques recherches empiriques permettant de nourrir notre réflexion sur l'encastrement des phénomènes économiques et plus particulièrement des échanges marchands. Pour ce faire, nous avons retenu des travaux qui se sont donné comme objectif explicite de mettre en lumière l'existence de réseaux de relations entre les acteurs économiques au sein même de l'institution du marché. Intégrer dans l'analyse ces médiations relationnelles concrètes entre les intervenants des marchés doit permettre de nous fournir une explication plus objective, c'est-à-dire plus robuste, de la réalité économique des échanges marchands. En d'autres termes, ces études doivent révéler certains faits stylisés permettant de lever une partie du voile qui recouvre le fonctionnement concret des marchés « réels ».

Avant de débiter, nous devons prévenir le lecteur de deux écueils auxquels se risque ce genre de travail, écueils qui ont plané au-dessus de nos lectures et, se faisant, de notre interprétation mais que nous pensons avoir contourné. Tout d'abord, donner la priorité aux relations personnalisées au détriment des relations plus impersonnelles et sporadiques. Ces dernières étant d'ordinaire appréhendées, par l'économie conventionnelle, comme approximant les relations dites « marchandes ». Plus fructueux est de parvenir à saisir et donner sens à leur combinaison et ce, pour des raisons d'efficacité strictement économique. *Quelles sont donc les relations théoriques qui unissent les réseaux relationnels (variables explicatives) aux phénomènes économiques (variables expliquées) ?*

Ensuite, il importe d'avoir à l'esprit que la *dimension sociale* des travaux passés en revue *ne renvoie pas toujours à des dimensions de la vie commune (relations amicales, familiales, etc.) dans laquelle l'activité économique est encadrée, à l'interpénétration d'actions économiques et non économiques, c'est-à-dire à l'étendue selon laquelle l'action économique dépend d'actions, de relations ou d'institutions qui sont de nature non économique dans leurs contenu, objectifs et processus*, comme c'est le cas dans le cadre des travaux multi-niveaux de Granovetter⁹⁷, dans l'étude menée par DiMaggio et Louch (1998) concernant les modalités d'achat entre particuliers (les ménages américains en l'occurrence), et dans l'étude de Karpik (1989, 1995) sur les relations économiques entre les avocats et leurs clients. Comme nous le verrons, le travail de Kirman (2001) sur le marché de poissons en gros et celui de Baker (1981, 1984a, 1984b) sur le marché des produits

⁹⁷ Au niveau (inter-) individuel, (inter-) organisationnel, sectoriel et régional sur le marché du travail, la création d'entreprises et la construction sociale de l'industrie électrique étasunienne et de la Silicon Valley.

dérivés sont significatifs sur la nature même du caractère social de l'argument de l'encastrement granovetterien et sur la manière de l'appréhender. Tout comme Baker montre que les intervenants sur le marché financier qu'il étudie concentrent leurs échanges avec un nombre restreint de partenaires, spécialement durant les périodes de haut volume, Kirman relate qu'une grande proportion d'acheteurs sur le marché aux poissons de gros demeure fidèle à leurs vendeurs usuels et s'abstient de *butiner* d'un vendeur à un autre afin d'obtenir le meilleur prix. Il en va de même dans le cadre des travaux d'Uzzi et ses collaborateurs sur les relations de fidélité tissées par les P.M.E avec leurs banques (Uzzi, 1999 ; Uzzi et Gillespie, 1998, 1999a, 1999b, 1999c, 2000a, 2000b, 2002 ; Uzzi et Lancaster, 2001a, 2001b, 2003). Dans ces trois études, *la dimension sociale de l'argument de l'encastrement relève de la nature des relations, de la forme, de la taille et de la dynamique des réseaux relationnels construits au sein des marchés, ces derniers étant appréhendés comme des structures relationnelles*. Les études d'Uzzi (1996, 1997) sur les relations entre fournisseurs et donneurs d'ordres dans l'industrie du vêtement new-yorkais, les travaux de Garcia (1986) sur la construction sociale du marché aux fraises et ceux de Mackenzie (2003, 2004, 2007) et MacKenzie et Millo (2003) concernant la construction sociale du marché des produits dérivés intègrent, quant à eux, ces deux conceptions du social (encastrement au sein de relations amicales, familiales, etc. préalablement établies / encastrement au sein de relations personnalisées construites durant le processus marchand).

Récemment, Granovetter est revenu sur cet aspect des choses qui, loin d'être quelconque, contribue, selon nous, à surseoir la pleine intégration de l'argument de l'encastrement granovetterien en économie. Plus qu'un long discours, nous préférons retranscrire ici l'élément de clarification apportée par Granovetter (Krippner et al, 2003) :

« Les marchés ne sont pas plus ou moins sociaux. Ils peuvent être plus ou moins personnels. Ainsi, par exemple, si vous regardez la collection de transactions qui se déroulent sur E-Bay, elles sont pour la plupart impersonnelles dans le sens où, dans les transactions qu'elles ont entre elles, les personnes ne se connaissent pas vraiment les unes les autres. Si je comprends bien, les individus recueillent des informations sur ceux avec qui ils traitent de la part de toutes les autres personnes qui affichent des renseignements sur eux. Donc, il s'agit essentiellement d'un marché impersonnel, mais il n'en est pas moins social. Il existe un ensemble très complexe de normes sociales et de procédures qui interviennent lorsque les choses vont mal - quand quelqu'un, malgré toutes les précautions élaborées, commet une fraude » (p. 129).

1.

LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET L'ACTIVITE DE RECHERCHE D'EMPLOIS

Sur la base de ses études empiriques effectuées dans le cadre de sa thèse de doctorat (Granovetter, 1970) consacrée à l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché du travail, Granovetter (1995a) se concentre dans son ouvrage, au titre prosaïque, *Getting a Job : A Study of Contacts and Careers* sur les conséquences individuelles de l'encastrement des acteurs au sein de réseaux relationnels. Pour ce faire, il s'intéresse à la nature de l'information disponible sur le marché du travail, s'interroge sur les mécanismes suivant lesquels la recherche d'emploi s'effectue et sur la manière dont les acteurs obtiennent les informations à propos de l'emploi qu'ils occupent.

C'est à partir de cette problématique, en apparence assez banale, que Granovetter confère à l'argument de l'encastrement au sein de réseaux relationnels un premier sens et un contenu empirique consistant. En effet, derrière la problématique apparaît bien vite toute l'ingéniosité de la pensée de l'auteur puisqu'il démontre que l'action des acteurs est encadrée au sein de systèmes relationnels préexistants (amis, parents, connaissances etc.) qui interviennent de manière décisive dans la recherche d'emplois. L'enjeu fondamental de cette étude est donc de parvenir à établir l'ancrage relationnel d'un processus analysé jusqu'alors en des termes strictement économiques.

Pour ce faire, Granovetter y interroge les modèles économiques et tout particulièrement celui de Stigler (1962) dans le cadre de sa théorie du *Job search*⁹⁸. Comme il le précise :

« La contribution primaire de la présente étude à cette discussion renvoie à l'analyse de la notion de 'recherche' du côté de l'offre du marché du travail » (Granovetter, 1995a p. 29).

Rappelons que Stigler appréhende les chercheurs d'emplois comme engagés dans un processus de recherche d'informations sous une contrainte de temps et d'argent. Selon Stigler, les individus déterminent le volume optimal de recherche en égalisant le coût marginal de la recherche à la rémunération marginale espérée. L'offre et la demande sur le marché se

⁹⁸ Ou *chômage prospectif*.

rencontrent alors *via* cette recherche dont les coûts et les bénéfices sont égalisés marginalement.

Or, Granovetter (2005a) constate :

« Les modèles économiques relatifs à la recherche d'emplois peuvent obscurcir la compréhension des moyens par lesquels les individus obtiennent en général des informations sur les opportunités de recrutement dans leurs environnements sociaux, sans avoir utilisé des ressources particulières pour la recherche d'emplois » (p. 37).

En effet, d'une part, la bonne circulation de l'information s'avère une hypothèse essentielle au modèle de Stigler pour que les individus à la recherche d'emplois connaissent les emplois effectivement offerts et leurs caractéristiques associées. D'autre part, les individus ayant déjà un emploi qui dénie être à la recherche d'un emploi ne sont pas pris en compte dans le modèle de Stigler. Pourtant, en posant la question « *Avez-vous cherché activement un nouveau travail avant d'obtenir celui que vous occupez ?* » (ibid p. 30) à un échantillon de 256 cols blancs de la ville de Newton, faubourg de Boston (Massachusetts), Granovetter fait apparaître combien sont nombreux (30%) ceux qui n'étaient pas officiellement des demandeurs d'emploi, c'est-à-dire ceux qui n'ont pas cherché l'emploi qu'ils occupent au moment de l'enquête, surtout ceux qui occupent les emplois les mieux rémunérés.

Dans nombre de cas, l'information la plus efficace sur l'emploi, c'est-à-dire celle qui conduit le plus rapidement aux emplois les mieux rémunérés, est acquise non seulement à coût faible voire nul et, plus radicalement encore, sans avoir été l'objet de la moindre recherche d'information. La raison, simple s'il en est, tient à ce que les informations qui sont à la fois les moins coûteuses, les plus précises et les plus efficaces concernant l'emploi recherché, sont celles qui circulent à l'intérieur de réseaux de relations sociales (relations amicales, familiales, connaissances), non produits par une quelconque activité *ad hoc*⁹⁹. Puisque les informations circulent au travers de relations sociales déjà existantes qui ont leur fin en elles-mêmes, il n'est donc pas nécessaire d'investir dans leur construction. De ce fait, le coût d'obtention de l'information est moindre que celui de la plupart des moyens courants de recherche d'emplois (annonces, affichettes dans les agences pour l'emploi, presse spécialisée, etc.). Un exemple typique de cela consiste, par exemple, à apprendre l'existence d'un emploi vacant lors d'une

⁹⁹ Granovetter (1995a) a interrogé les personnes qui ont changé d'employeur durant les deux derniers recensements, les cas les plus intéressants étant approfondis par des entretiens. L'objectif consistait à savoir par quel moyen l'emploi avait été trouvé. Les coupes transversales effectuées par l'auteur montrent que les individus qui ont trouvé leur emploi par relations bénéficient de salaires beaucoup plus élevés que les autres (ibid p. 14-16). Voir aussi le tableau 15 page 58.

soirée. En fait, l'information, à la différence de beaucoup d'autres biens et services, s'obtient souvent comme sous-produit d'autres activités, comme *produit-joint* d'interactions entre les acteurs (Granovetter, 1988, 1999, 2002, 2005a).

Certes, il est tout à fait possible de traiter ces relations sociales comme n'importe quel autre type de ressource, d'une manière intéressée, stratégique¹⁰⁰. Néanmoins, ces relations n'en sont pas pour autant complètement manipulables car, dans certaines situations, ce qui peut apparaître comme une utilisation parfaitement rationnelle peut avoir des conséquences opposées aux fins recherchées conduisant à ce que Mizruchi et Stearns (2001) qualifient de « *paradoxe stratégique* »¹⁰¹. De même, un acteur qui exploiterait avec contentement une relation d'amitié à des fins personnelles se retrouverait, tôt ou tard, sans amis car les acteurs sont attentifs à ce qu'une relation sociale ne soit pas fondée sur une « *fourbe instrumentalisatio*n » (Granovetter, 1999 p. 161)¹⁰². Bien entendu, de telles relations peuvent tout à fait être instrumentalisées. Les travaux menés par Saxenian (1994), Kugler (1997), Fernandez et Weinberg (1997), Fernandez et Castilla (2001), et Erickson (2001) révèlent combien sont nombreux les employeurs qui sollicitent leurs employés pour qu'ils leur recommandent des candidats à des postes vacants à partir de leurs propres réseaux de relations. Sur la base d'un modèle de sélection adverse, Montgomery (1991, 1992) suggère que de tels réseaux constituent un dispositif de sélection efficace pour les employeurs contre des travailleurs peu compétents à effectuer l'emploi vacant.

Le modèle de Stigler repose donc sur une offre et une demande distinctes qu'il convient d'assortir l'une à l'autre¹⁰³. Or, Granovetter montre que beaucoup des postes n'étaient pas à pourvoir avant que quelqu'un soit embauché. L'emploi étant alors créé de toute pièce parce que la personne paraissait apte à remplir cette fonction. En effet, lorsqu'un des enquêtés entre en fonction dans un nouvel emploi, il occupe une poste totalement nouveau et non pas un emploi laissé vacant par le départ de quelqu'un d'autre. Cette situation représente 35% des cadres de gestion et des techniciens enquêtés. Les emplois trouvés grâce à des relations personnelles

¹⁰⁰ Pour une revue de la littérature sur cette question, il est possible de se reporter à Burt (2000, 2005) et Biggart et Castanias (2001).

¹⁰¹ Nous reviendrons plus après sur la nature ce paradoxe.

¹⁰² Cette problématique soulève la question de savoir jusqu'à quel point des relations de type amicale ou familiale peuvent être instrumentalisées, c'est-à-dire mobilisées à des fins utilitaires.

¹⁰³ D'un côté des travailleurs en quête d'emplois et de l'autre des postes vacants.

correspondent à 44% des nouveaux postes, et 70% de l'ensemble des nouveaux emplois de l'échantillon (Granovetter, 1995a p. 15). Il n'est en fait pas rare qu'un emploi soit créé tout simplement au terme d'une rencontre plus ou moins formelle au cours de laquelle l'employeur perçoit au travers des besoins, des préférences et des compétences de son interlocuteur l'occasion de créer un poste. Dans l'échantillon de Granovetter, 45% seulement des changements d'emplois concernent un poste réellement vacant. De même, beaucoup de salariés accédant à un nouvel emploi, le font sans avoir connu de période de chômage¹⁰⁴. Peut-on dès lors parler d'offres et de demandes distinctes ? Ce qui est particulièrement intéressant dans l'étude est que loin d'être de parfaits inconnus, un cinquième des individus a entendu parler de leur nouvel emploi directement par l'employeur qu'il connaissait antérieurement. Plus encore, un tiers en avait eu connaissance par un salarié de l'entreprise ou alors par une relation d'affaires de l'employeur en question (ibid p. 46). Dans 80 à 90% des postes obtenus par relations, l'employeur ou l'une de ses relations est directement impliquée.

De manière plus précise, en énonçant la thèse de la « *force des liens faibles* » dans son article « *The Strength of Weak Ties* »¹⁰⁵, Granovetter (1973) constate qu'un chercheur d'emploi qui ne possède pas de relations personnelles est contraint de recourir aux démarches directes (candidature spontanée) ou aux moyens courants qui renvoient à l'information formelle, publique. Inversement, un acteur qui est trop exclusivement encastré au sein de réseaux de relations sociales est lui aussi débranché de l'information efficace car sa famille et ses amis proches évoluent dans les mêmes « *cercles sociaux* »¹⁰⁶ que lui et ont donc de fortes chances de posséder et recevoir des informations similaires. Il a par conséquent moins de chances de posséder une information que d'autres ne possèdent pas. Or, Granovetter démontre que la mobilité professionnelle dépend en fait très fortement des contacts personnels que les acteurs nouent au cours de leur carrière, et même bien avant, au travers de différentes sphères institutionnelles (école, voisinage, association, etc.) (Granovetter, 1995a p. 160-162)¹⁰⁷. Puisqu'ils appartiennent à des cercles sociaux différents, ces contacts connectent l'acteur à un monde plus vaste et peuvent être de meilleures sources d'informations quand il est nécessaire d'en savoir plus que ce qui est connu par les groupes sociaux d'appartenance, comme la recherche

¹⁰⁴ 89% porte sur des emplois qualifiés et/ou d'encadrement.

¹⁰⁵ Nous développerons plus en détail cette thèse dans la 2^{ème} Partie du présent travail.

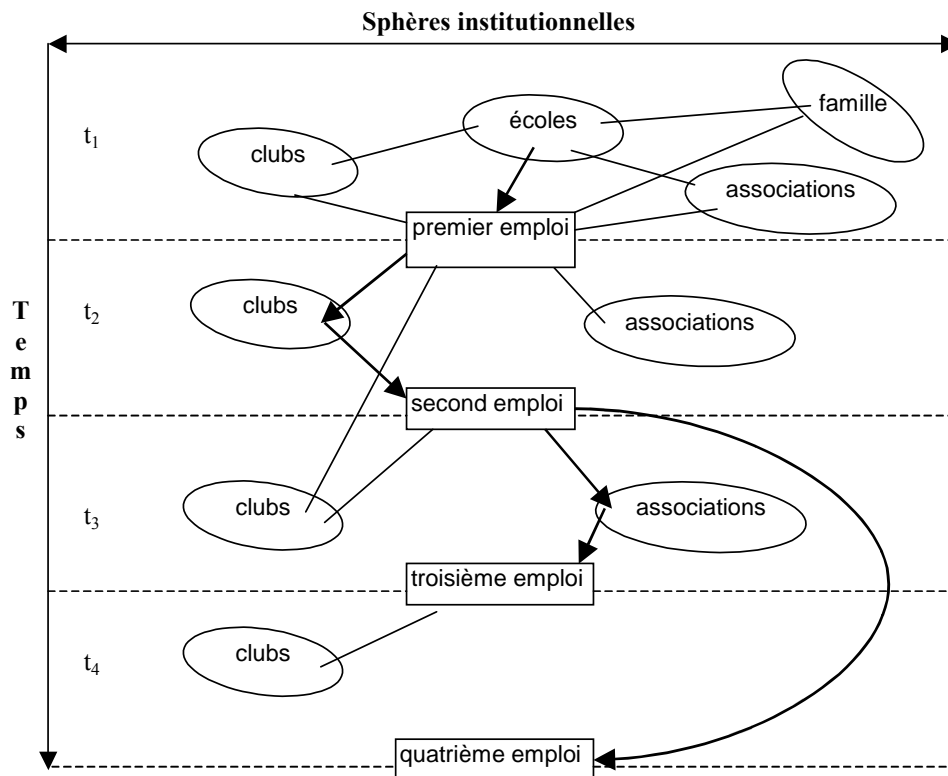
¹⁰⁶ Entendus, dans le sens de Simmel, comme groupes d'appartenance des individus. Sur ce point, voir Wolf (1950).

¹⁰⁷ Voir aussi Montgomery (1994) et Bian (1997).

d'emplois. Les réseaux relationnels peuvent donc être *plus déterminants que les motivations* des amis proches à aider le chercheur d'emploi dans sa quête¹⁰⁸.

Comme le suggère la Figure I-5 ci-après, représentant la trajectoire relationnelle fictive d'un individu, plus celui-ci a occupé d'emplois différents et plus son stock de contacts personnels potentiellement favorable à sa mobilité future augmente. En changeant d'emploi, l'individu en question passe d'une entreprise à une autre, d'un réseau relationnel à un autre tout en établissant des *liens entre ces réseaux distincts*, ce qui lui offre la possibilité de glaner des informations qui ne se chevauchent pas, car circulant plus à l'intérieur des réseaux qu'entre eux. Chaque lien est ainsi encadré au sein de cercles sociaux différents et peut dès lors connecter l'acteur à des environnements informationnels diversifiés. Toutefois, si les informations pertinentes dépendent du nombre de postes que l'individu en question a occupés dans le passé, elles sont aussi influencées par le nombre de postes que ses propres contacts ont eu.

Figure I-5. Emplois et dynamique relationnelle auto-entretenu



¹⁰⁸ En effet, les amis proches sont souvent plus motivés que de « simples connaissances ».

Ainsi, puisque la mobilité professionnelle dépend des relations de l'individu, cela change la structure du réseau dudit individu qui, alors, influence ses opportunités de mobilité futures. La structure du réseau peut donc être rendue partiellement endogène dans l'analyse du marché du travail. Particulièrement, dans l'étude de Granovetter, la mobilité des cols blancs apparaît comme « *auto-entretenu* » (*self-generating*) :

« [P]lus un individu a occupé d'emplois et de positions sociales différentes, plus son réservoir de contacts personnels (...) susceptibles de favoriser sa mobilité est important. Il existe un effet cumulatif, car les liens noués dans des emplois antérieurs, et même avant toute activité professionnelle, peuvent jouer le même rôle que les relations les plus récentes, tout se passe comme si les individus 'stockaient' (stockpile) leurs contacts. Or, cela ne serait pas exact, si la mobilité passait uniquement par les liens (...) récents, mais comme des liens relativement faibles peuvent également jouer un rôle fondamental, il suffit à un individu d'occuper un poste pendant deux ou trois ans, pour nouer une relation qui pourra lui être utile par la suite (même si en général cela n'est pas anticipé). Il faut néanmoins que la durée de l'emploi ne soit pas trop courte, car le contact de l'individu doit avoir le temps de se faire une idée assez précise de ses compétences et de sa personnalité ; à l'inverse le fait de demeurer trop longtemps au même poste peut freiner la mobilité future en restreignant l'ensemble des contacts personnels qu'il aurait pu nouer autrement » (ibid p. 85).

Différentes études viennent confirmer le travail de Granovetter sur l'accès à l'emploi suivant lequel 56% des emplois sont trouvés par l'intermédiaire de relations sociales. A partir d'un échantillon représentatif de la population française composé de 9 732 personnes, Forsé (1997) constate que 35,6% des emplois trouvés le sont par l'intermédiaire de relations familiales, amicales ou de travail. Holzer (1987, 1988) démontre que parmi les ouvriers âgés entre 16-23 ans qui ont accepté un travail, 66% ont utilisé les canaux de recherche informelle, 11% des agences d'Etat et 11% les offres dans les journaux. Topa (2001) quant à lui constate que la distribution spatiale du chômage observée à Chicago est conforme à un modèle d'interactions locales, qui peut être généré par la confiance qu'ont les agents dans les méthodes informelles de recherche de travail tels que des réseaux de relations personnelles¹⁰⁹. Plus récemment, Arrow et Borzekowski (2004) ont élaboré une simulation numérique montrant que les réseaux de relations des travailleurs, appréhendés comme pourvoyeurs d'informations, expliquent entre 15 à 20% des variations jusqu'alors inexplicables de salaires. Ces travaux et leurs résultats font bien

¹⁰⁹ Les résultats de 24 études effectuées aux Etats-Unis sont disponibles dans Bewley (1999). Pour des évidences similaires trouvées au niveau international, voir Pistaferrri (1999). Il y est montré qu'environ 50% des emplois obtenus le sont au travers de réseaux sociaux.

sûr apparaître des différences par rapport au travail de Granovetter¹¹⁰, mais il est important de voir là confirmée la place non négligeable prise par les relations personnelles dans l'obtention d'un emploi.

Pour Granovetter, le fonctionnement du marché du travail est donc décrit d'une manière inadéquate par le modèle économique de Stigler, d'où la question décisive :

« [S]i le prix n'assortit pas les hommes à leurs emplois, nous demeurons avec la question de ce qui le permet » (ibid p. 39).

En réponse, plus que le mécanisme des prix d'un marché organisé en masse d'offre et de demande séparées, Granovetter fait porter l'attention sur les réseaux de relations et les informations qu'ils pourvoient pour faire concorder les emplois à occuper et les individus à leur recherche :

« L'argument de la présente étude est que les facteurs appropriés sont sociaux ; que le comportement de recherche d'emplois est plus qu'un processus de rationalité économique - il est fortement encadré dans d'autres processus sociaux qui contraignent et déterminent étroitement son déroulement et ses résultats » (ibid p. 39).

« [U]n déterminant (...) important (...) du comportement réside [dans la prise en compte] de l'identité non seulement des personnes que l'individu connaît et des relations qu'il a avec eux, mais aussi de la structure des connexions entre ces personnes et ainsi de suite. La structure et la dynamique d'un tel réseau, bien qu'évasive et difficile à analyser, déterminent largement quelle information sera à la disposition d'un individu donné et dans quelle mesure telle ou telle opportunité s'offre à lui » (ibid p. 17-18).

2.

LE MARCHE FINANCIER ET LA VOLATILITE DES PRIX

En étudiant le marché du travail comme une structure relationnelle concrète afin de repérer des mécanismes relationnels grâce auxquels il s'organise, Granovetter a ouvert la voie à d'autres recherches dont l'une des plus significatives nous est offerte par le travail

¹¹⁰ Pour des raisons tenant notamment à des différences dans la constitution des échantillons, etc.).

ethnographique effectué par Baker (1981, 1984, 1984b). Débutée, tout comme Granovetter, dans le cadre de sa thèse de doctorat¹¹¹, l'enquête effectuée par Baker à la bourse de Chicago sur le marché des produits dérivés¹¹² se pose la question suivante : *y a-t-il une relation de causalité entre les relations tissées par les opérateurs du marché (variable explicative) et la volatilité des prix des options (variable expliquée) ?*¹¹³

Ce que met en évidence le travail de Baker est que la volatilité du prix des options est liée à la taille des réseaux relationnels des intervenants sur le marché. Le marché financier, à l'instar du marché du travail, est lui-aussi appréhendé comme une structure relationnelle par Baker. Celui-ci remarque que les traders constituent entre eux des réseaux relationnels dont la taille et la structure varient au cours de la journée, en fonction de la compacité des échanges, créant des structures de marchés différentes. Baker distingue les cas polaires de monopoles, monopsones ou « *marchés négociés* » en dessous d'une certaine taille, de « *marchés fragmentés* » au-delà d'une certaine taille, et une situation intermédiaire de marchés concurrentiels, avec *in fine* un effet sur la volatilité des prix des actifs sous-jacents.

Face à une augmentation du nombre de traders sur le marché, afin de se prémunir contre les comportements potentiellement opportunistes de chacun¹¹⁴, ils n'accroissent pas le nombre de leurs relations dans le but de réaliser un plus grand nombre de transactions. En effet, Baker remarque que, bien que la taille du marché s'accroisse, le nombre de relations d'échange établi par chaque trader ne suit pas la même tendance en raison d'une part, des limites de leur

¹¹¹ Baker a observé à la fin des années 1970, les modalités d'échange entre *traders* (dénomination indifféremment traduite dans la littérature francophone par opérateurs de marché, négociateurs ou faiseurs de marché) dans différentes Bourses américaines.

¹¹² Le *Chicago Board Options Exchange (CBOE)* est l'une des premières bourses modernes de produits dérivés (*futures*). Il est l'aîné des marchés organisés d'options négociables modernes. Pour les non-initiés, les produits dérivés sont des titres, tels que le contrat à terme ou l'option, dont la valeur dépend d'un actif sous-jacent. L'option est un contrat qui confère le droit, et non l'obligation, d'acheter (*call*) ou vendre (*put*) un actif à un prix (le « prix d'exercice ») et dans une quantité donnée à, ou jusqu'à, une date future (« échéance »). Le prix d'une option est aussi appelé « prime » de l'option.

¹¹³ La volatilité correspond à l'amplitude de fluctuation du prix d'un actif. Elle sert de paramètre de quantification du risque de rendement et de prix d'un actif.

¹¹⁴ L'explication de potentiels agissements opportunistes de la part des traders est à chercher dans la position d'intermédiaires qu'ils occupent. En effet, les traders disposent d'informations qui peuvent rendre extrêmement lucratif (et rapidement) un comportement allant contre l'intérêt de leurs partenaires ou clients. L'opportunisme se manifeste, par exemple, par la renégociation d'une transaction passée avec un collègue au moment de solder le marché. Sur la question de l'opportunisme des traders à Wall Street, il est possible de consulter Abolafia (1996, 1998) qui en fait le mode de comportement « normal » (au sens durkheimien) de ces acteurs.

cognition (rationnellement limitée) et d'autre part, de l'encastrement nécessaire des échanges à l'intérieur de relations personnalisées. Comme le note Baker (1984b) :

« Dans une grande foule, le bruit et la distance physique entre les partenaires commerciaux potentiels empêchent les acteurs d'entendre toutes les offres et demandes annoncées par la foule, et de transmettre leurs offres et demandes aux autres » (p. 118).

Pour échanger, les traders se tournent vers des micro-réseaux qui regroupent un ensemble de partenaires avec lesquels ils font leurs affaires. Le rôle de ces réseaux est de limiter l'incertitude qui imprègne les transactions :

« [Pour] faire face au bruit, à la longue distance entre les associés potentiels, ainsi qu'à la complexité d'échanger avec un grand nombre, les acteurs doivent limiter leurs échanges. Un voie pour cela est d'échanger avec ceux situés dans une proximité étroite » (ibid p. 118).

À l'inverse du raisonnement économique conventionnel, qui prédit une compétition plus importante et une stabilisation des prix lorsque la taille du marché augmente¹¹⁵, Baker constate que les marchés dominés par des macro-réseaux unifiés (grand nombre de participants peu différenciés) connaissent de brusques retournements de tendance et une grande volatilité des prix. Cette dernière est due à la fragmentation et à la différenciation des réseaux du fait des limites cognitives des acteurs, ce qui réduit l'efficacité des flots d'information au sein de réseaux d'échange plus vastes. Ainsi que lui raconta un trader :

« Dans les groupes de cotation franchement grands et franchement actifs, il est possible de faire des transactions à des prix très différents. [Pourquoi ?] C'est bruyant ; c'est impossible d'entendre » (Baker, 1984a p. 786).

Les marchés fondés sur des micro-réseaux au contraire apparaissent comme relativement peu soumis à cette volatilité, puisque chaque acteur a le sentiment de parfaitement maîtriser son environnement immédiat, ce que traduit un processus d'intensification. En fait, le prix des titres serait 3,5 fois moins volatil au sein de petits réseaux (27 acteurs) que dans les macro-réseaux (71 acteurs) (Baker, 1984b p. 120). Les causes de ce résultat sont à chercher dans la structure relationnelle du groupe d'échange, car la fragmentation du réseau diminue l'homogénéité du

¹¹⁵ Selon l'approche économique standard, un vaste marché composé d'acteurs homogènes assure une bonne circulation de l'information et l'atomicité des agents et se faisant, une moindre volatilité des prix.

comportement (Baker, 1984a, 1984b ; Granovetter, 1990a p. 100-101 ; MacKenzie et Millo, 2003 p. 119). En effet, dès lors que le réseau d'échange se trouve fragmenté, les flux d'informations se réduisent. Pour cette raison, la convergence vers un prix d'équilibre unique est, selon Baker, illusoire.

Un second rôle attribué au réseau apparaît au cours de l'enquête, tout aussi surprenant dans une perspective économique standard. En effet, les différents entretiens rendent compte de pratiques sociales informelles d'entraides et de sanctions (Baker, 1984b p. 120-122), qui sont loin d'être des limites frictionnelles au déploiement de comportements économiques rationnels. Au sein des petits groupes, il est établi que les traders tendent à freiner l'arrivée de nouveaux acteurs, étant donné que la petite taille du réseau favorise des marchés moins volatils. La « *règle du premier* » (« *first rule* ») contribue, dans certains cas, à décourager les acteurs désireux d'entrer dans le réseau de le faire effectivement. Elle est aussi utilisée pour en exclure d'autres du réseau. Cette règle est assez simple : lorsqu'un intervenant se manifeste oralement pour répondre à une offre, il se doit d'accepter l'ensemble du volume attaché à l'offre. Or, bien qu'ayant répondu à l'offre, un trader non membre du réseau peut ne pas se voir attribuer le volume car l'offreur peut arguer qu'un autre trader a répondu en premier. De même, afin de bannir (*freezing out*) un trader du réseau ayant fait montre d'actions considérées comme indûment opportunistes, les traders tentent de le déséquilibrer, c'est-à-dire n'échangent qu'avec lui dans un sens unique (achats ou ventes). Les entretiens révèlent aussi d'autres types de comportements, beaucoup plus coopératifs ceux-ci. Dans certains cas, les traders viennent en aide à un membre du réseau en difficulté sous deux formes : en s'abstenant de répondre en premier à une offre lui laissant la possibilité de le faire ou en lui offrant la possibilité de compenser ses pertes si le trader, à la suite d'erreurs successives, est à l'origine des gains obtenus par les autres¹¹⁶.

L'étude de Baker montre bien que la prise en compte de l'encastrement des acteurs au sein de réseaux d'échanges permet de comprendre la fixation des cours et la convergence des prix sur un marché. En éclairant le mécanisme de convergence et de formation des prix *via* les réseaux relationnels, cette analyse prend à contre-pied la théorie économique conventionnelle qui prédit, avec l'augmentation de la taille du marché, une moindre volatilité des prix. Selon Baker (1984a), ces réseaux ont « *nettement influencé la direction et l'importance de volatilité des prix* »

¹¹⁶ MacKenzie et Millo (2003 p. 115-120) décrivent des pratiques similaires.

et révélé un véritable « *paradoxe des grands nombres* » (ibid p. 803-804), les prix devenant plus volatiles avec l'accroissement de la taille du marché.

Baker fournit une représentation socialement encadrée du fonctionnement des marchés financiers et de ses acteurs, habituellement considérés comme le reflet et l'archétype du marché concurrentiel parfait. Le marché financier apparaît ici comme une institution socialement construite au sein de laquelle les comportements économiques des acteurs diffèrent du modèle économique standard, car encadrés au sein de réseaux relationnels qui, loin de constituer des frictions, assurent l'organisation sociale du marché. Partant d'une caractéristique cognitive de nature micro (la rationalité limitée des acteurs), des conséquences de celles-ci (la construction de réseaux relationnels), l'étude de Baker démontre, comment la prise en compte des réseaux de relations entre les intervenants du marché devient un élément de l'explication des résultats économiques observés au niveau macro (la variabilité des prix). On a donc là un bel exemple d'un objet économique, le prix des options, dont on peut démontrer qu'il dépend d'une médiation sociale : la dynamique des réseaux relationnels entre les intervenants du marché.

3.

LA DIMENSION QUALITATIVE DE L'ÉCHANGE MARCHAND : MARCHÉ D'OCCASION, MARCHÉ DES AVOCATS ET MARCHÉ AUX POISSONS

Akerlof (1970, 1976, 1984) a mis en évidence le problème de la prise de décision dans un large éventail de contextes comme le marché des voitures d'occasion (acheter ou non une voiture d'occasion), l'assurance (accepter ou non d'assurer un individu), les conditions de travail (embaucher ou non à tel niveau de salaire), ou encore le système des castes, et le métayage en situation d'asymétrie d'informations (les vendeurs connaissent mieux que les acheteurs l'état du véhicule, l'assuré mieux que l'assureur l'état de santé de l'assuré, etc.).

A partir de ces cas de figure spécifiques, où il y a inobservabilité d'une caractéristique inaltérable d'un bien ou service échangé par l'un des partenaires, ce qu'Akerlof qualifie de « *lemon principle* », le marché ne permet plus d'aboutir aux résultats usuels de la théorie économique néoclassique (efficacité, optimalité) puisque le prix ne suffit plus à pourvoir l'information pertinente concernant la fiabilité et / ou la qualité des biens, qui n'est plus

supposée connue de tous les participants. Un point important du travail d'Akerlof consiste à exposer soit l'effondrement possible du marché en cas d'inégalité informationnelle concernant le bien ou service échangé quand bien même les vendeurs et les acheteurs existent et sont prêts à faire des échanges, soit un volume d'échange inférieur à ce qu'il aurait été si les informations avaient été distribuées d'une manière symétrique.

La réalité de la vie économique fait que ces cas de figure sont loin d'être des exceptions. Or, bien que les acheteurs soient conduits à s'interroger sur la *qualité effective des biens et services* autrement dit sur leurs « *singularités* » (Karpik, 2002, 2007), ils parviennent quand même à échanger car leurs rencontres et leurs échanges ne se font pas dans un vide social mais au sein de contextes relationnels spécifiques. A ce niveau, l'argument de l'encastrement granovetterien permet de proposer une alternative à la théorie économique conventionnelle qui repose sur l'identification des relations directes et indirectes entre co-échangistes, c'est-à-dire des réseaux de relations qui relient les intervenants sur le marché.

3.1. Le marché d'occasion

Dans l'une des très rares études de réseaux inscrites du côté de la demande, DiMaggio et Louch (1998) exploitent l'*Enquête Sociale Générale (General Social Survey)* effectuée aux États-Unis en 1996. Ils montrent que, pour les biens et services dont l'évaluation est difficile, tels que les voitures d'occasion, les conseils juridiques et les réparations à domicile, de un quart à la moitié des achats sont réalisés à travers les réseaux relationnels des acteurs¹¹⁷. Plus précisément, DiMaggio et Louch (ibid p. 622) mettent en évidence que 46% des consommateurs américains passent par des connaissances et des relations amicales ou familiales pour acheter des voitures d'occasion à un particulier. Cette proportion est de 25,3% dans le cadre de conseils juridiques et à hauteur de 27,7% dans le cadre des réparations à domicile. Selon les auteurs :

« [L]es relations interpersonnelles jouent un rôle crucial dans beaucoup de décisions de consommations – non seulement dans le processus de recherche, mais aussi dans le choix des partenaires d'affaires » (ibid p. 623).

¹¹⁷ A juste titre, DiMaggio et Louch (1998) constatent que « *l'organisation sociale des marchés de consommation a largement été ignorée* » (p. 619).

Deux canaux par lesquels les consommateurs mobilisent leurs relations personnelles sont repérés. Tout d'abord, les acteurs peuvent mobiliser leurs relations afin d'identifier et évaluer les vendeurs potentiels avec qui ils n'ont aucune relation étroite, ce qu'ils nomment la « *recherche encastrée* » (*search embeddedness*). Un acheteur potentiel peut, par exemple, demander à ses amis et connaissances s'ils ont déjà acheté un bien ou service auprès de tel ou tel vendeur susceptible de répondre à sa demande. Les relations sociales activées lors de ce processus de recherche encastrée permettent d'accroître la quantité d'information disponible que le client prend en compte au sujet du produit ou du service qu'il souhaite acheter et révèlent l'identité des partenaires potentiels et se faisant, les performances antérieures de chacun.

L'autre voie consiste pour un consommateur à choisir les vendeurs avec lesquels il possède des liens non commerciaux préalables à la transaction, méthode dénommée « *recherche encastrée dans le réseau* » (*within network embeddedness*) (ibid p. 620). La mobilisation de telles relations peut tendre à réduire les possibles agissements opportunistes du vendeur peu enclin à compromettre la relation qui l'unit à l'acheteur. La relation peut être directe dans le cas où le vendeur est un vieil ami qui valorise l'amitié ou indirecte. Dans ce cas, le vendeur peut être le parent d'un conjoint, pour qui la vente d'une voiture, surévaluée ou défectueuse pourrait encourir des représailles familiales (ibid p. 625).

Si le travail de DiMaggio et Louch met bien en lumière le rôle des réseaux de relations interpersonnelles lorsque les biens et services posent des problèmes de définition du rapport qualité / prix, il éclaire surtout le fait que ces relations sont mobilisées de manière croissante avec l'augmentation de l'incertitude entourant la transaction. En effet, tandis que la mobilisation de connaissances et de relations amicales ou familiales est relativement faible (17,4%) dans le cas d'un achat d'un véhicule neuf à un professionnel du fait de la garantie des constructeurs, elle augmente lorsque le véhicule est usagé (21,1%) et devient beaucoup plus importante lorsqu'il est vendu par un particulier (46%) et ce, malgré les documents officiels (contrôles techniques obligatoires) et autres sources d'informations (*l'Argus* en France, par exemple). Point non négligeable, les personnes interrogées ont exprimé leur plus grande satisfaction avec de tels achats, et estiment qu'elles obtiennent de meilleurs prix de la part des vendeurs qu'ils connaissent personnellement.

3.2. Le marché des avocats

C'est précisément sur le caractère qualitatif de l'échange économique, par opposition à la dimension quantitative, que Karpik (1989, 1995), dans son étude sur les relations économiques entre les avocats et leurs clients, met en évidence que :

« [L]’échange (...) dépend plus d’une organisation sociale fondée sur le réseau et la confiance que des forces du marché néo-classique » (Krapik, 1989 p. 187).

A partir et de diverses sources statistiques et d'une enquête personnelle menée auprès de 642 avocats français, l'auteur suggère que la réalité économique de la profession d'avocats s'ordonne autour de « réseaux-échanges » et de « réseaux-producteurs » dont la fonctionnalité permet de résoudre la relation entre l'offre et la demande ainsi que la détermination d'un système de prix et ce, lorsque l'offre et la demande se définissent pour l'essentiel à partir de la qualité, et que le client à la différence de l'offreur ne peut déterminer de manière certaine la qualité¹¹⁸.

Les « réseaux-échanges » consistent en des relations interpersonnelles tissées tant par l'avocat, qui tente de canaliser une clientèle, que par le justiciable qui, lui, recherche un professionnel du droit pour défendre sa cause. L'avocat mobilise sa famille, ses amis et d'autres connaissances afin de diffuser une information au domaine d'action erratique et aux effets différés dans le temps concernant son nom, ses mérites et sa réputation. Or, plus l'avocat peut étendre le système de ses relations sociales (en participant, par exemple, à des associations), plus il accroît les probabilités pour que ses relations élargissent le champ d'une clientèle potentielle. Karpik constate ainsi :

« [P]our expliquer la formation de leur clientèle personnelle, 6 avocats sur 10 invoquent la famille, les camarades d'études et les relations personnelles » (ibid p. 190).

Aussi, la famille, les amis et les connaissances personnelles interrogés par le justiciable pour savoir s'ils connaissent un avocat disposant des compétences requises¹¹⁹ constituent un élément

¹¹⁸ En effet, sur le marché des avocats, il n'existe statutairement aucune information sur les honoraires et la qualité des avocats.

¹¹⁹ Karpik (1989) parle de « bouche à oreilles » (p. 190).

fondamental de ces réseaux d'échanges¹²⁰. Comme Karpik l'indique :

« Loin d'être marginale ou exceptionnelle, la relation sociale constitue la pratique dominante : 6 justiciables sur 10 ont eu leur premier contact avec un avocat par relations ou connaissances personnelles, la proportion s'élève à 7 sur 10 si l'on ajoute le recours à des intermédiaires comme les hommes de loi (conseils juridiques, huissiers, etc.) ; à l'inverse, pour 3 justiciables sur 10, le choix se fait au hasard, à partir de l'annuaire ou des listes d'avocats fournies par l'Ordre comme pour l'aide judiciaire » (ibid p. 189).

Ces relations permettent la rencontre de l'offre et de la demande en véhiculant l'information pertinente pour signaler d'une part, si l'avocat en question est « bon » mais aussi, s'il est spécialisé dans le domaine considéré. Ces intermédiaires permettent aux avocats et aux justiciables d'entrer en contact et de tisser une relation plus ou moins durable.

Les « réseaux-producteurs » quant à eux parcourent la totalité de la profession et reposent sur un ensemble extensif de relations interpersonnelles (amicales, associatives, politiques, etc.) qui pourvoient des informations sur le « prix juste » et produisent des normes de comportement concernant les modalités de fixation des honoraires et les pratiques d'honoraires typiques¹²¹. D'après Karpik :

« [L]a fixation de l'honoraire ne relève ni de la pure décision rationnelle orientée par la seule maximisation du profit, ni des valeurs communes aux membres de la profession, elle est une décision autonome fondée sur une connaissance qui ne cesse d'être soumise à la discussion, à la critique ou à l'approbation. (...) un jugement collectif s'affirme révisable, négociable, ouvert au changement. (...) c'est au sein de ces réseaux, et d'autant plus que ceux-ci couvrent un domaine de droit spécifique, que la tendance à l'égalisation des prix (à conditions égales) s'affirme comme une norme régulatrice de l'action qui limite la variabilité individuelle des honoraires tout en préservant les marges d'interprétation et d'action personnelles » (ibid p. 197)¹²².

¹²⁰ Les compétences de l'avocat comportent une composante d'expertise fondée sur un savoir codifié, rationalisé et transmissible et une composante de mobilisation renvoyant à ses savoir-faire informels et personnels (Karpik, 1989 p. 198).

¹²¹ Etant donné l'absence de système public de prix, les avocats se posent la question : « quel est l'honoraire qui se pratique et auquel, en fonction de mon ancienneté au Barreau, de ma spécialité et de ma compétence, j'ai droit ? » Comme le note Karpik (1989) : « Cette véritable anxiété témoigne que la fixation de l'honoraire est moins déterminée par la recherche du gain maximal que par la fixation du surplus adéquat à une certaine position sociale » (p. 195).

¹²² Karpik, très explicitement, se situe ici, à la manière de Granovetter, dans l'entre-deux des thèses sous- et sur-socialisées qui s'affrontent.

Ce que révèle le travail de Karpik est que l'organisation effective du marché des avocats s'ordonne autour de réseaux de relations sociales entre les acteurs. Alors que les réseaux-échanges fournissent aux justiciables et aux avocats les moyens de se choisir rationnellement, les réseaux-producteurs produisent les pratiques d'honoraires typiques de la profession concourant à la formation d'un système généralisé de prix. Ce qui incite Karpik à écrire :

« [C]es réseaux définissent une forme d'échange économique qui ne peut fonctionner que par la relation sociale » (ibid p. 197).

« [R]ationalité et 'encastrément', loin de s'opposer se complètent et se renforcent mutuellement » (ibid p. 208).

3.3. Le marché aux poissons

Poursuivant ses travaux entrepris avec ses collègues sur le fonctionnement des marchés¹²³, Kirman (2001) constate que les marchés aux poissons sont un sujet d'étude familier pour les économistes, notamment parce que :

« [L]organisation de ces marchés est très variable selon les lieux et les époques. En Islande, par exemple, il existe trente deux ventes aux enchères, parmi lesquelles dix-huit sont anglaises (croissantes) et quatorze sont hollandaises (décroissantes). A Lorient, en France, le poisson est vendu par une combinaison de marché de gré à gré et enchère, tandis qu'à Sète il est vendu par enchères hollandaises et près de Marseille de gré à gré » (p. 157).

Et il ajoute :

« La comparaison des différents résultats produits par différentes formes d'organisation est un objet de recherche pertinent qui n'a pourtant pas reçu grande attention jusqu'à présent » (p. 157).

De ce point de vue, l'étude de Kirman sur le marché de Marseille est très intéressante pour deux raisons principales. Tout d'abord, car il existe des données très détaillées sur les transactions (ibid p. 158-159). Sur une période de 3 ans, Kirman dispose ainsi des informations relatives à chaque transaction (237 162 au total) : identités de l'acheteur et du vendeur, catégorie

¹²³ Voir Hårdle et Kirman (1995) ; Kirman et Vignes (1991) ; Kirman et Vriend (2000) ; Weisbuch, Kirman et Herreiner (2000).

du poisson, poids du lot, prix de vente et position temporelle de la transaction dans la série journalière des transactions réalisées par chaque vendeur. Ensuite, parce que l'organisation du marché marseillais est originale. Plus de 130 types de poissons y sont commercialisés. Plus de 500 acheteurs et 45 vendeurs se réunissent, bien qu'ils ne soient pas tous présents chaque jour. Les prix ne sont pas affichés préalablement et les stocks totaux ne sont pas connaissance commune au début de la séance. Toutes les transactions se font de manière bilatérale (de gré à gré). On y constate peu de négociations et les prix donnés par chaque vendeur peuvent raisonnablement être considérés comme « à prendre ou à laisser ».

Le travail de Kirman entre particulièrement en résonance avec celui de Baker sur le marché financier. Tout comme Baker montre que les intervenants sur le marché financier qu'il étudie concentrent leurs échanges avec un nombre restreint de partenaires, spécialement durant les périodes de haut volume, Kirman relate qu'une grande proportion d'acheteurs sur le marché aux poissons de gros s'abstient de rechercher au-delà de leurs vendeurs de poissons usuels demeurant fidèles à ces derniers. Aussi et contrairement à la théorie économique néoclassique, Kirman constate une dispersion journalière significative des prix tout comme Baker remarquait une forte dispersion des prix¹²⁴.

Dans ce cadre particulier, Kirman remarque qu'une proportion élevée d'acheteurs demeurent fidèles à leurs vendeurs et que paradoxalement, les clients les plus fidèles se voient consentir systématiquement les prix les plus élevés. Selon Kirman, la « loyauté » est un trait essentiel du comportement d'achat sur ce marché : nombre d'acheteurs retournent jour après jour chez les mêmes vendeurs plutôt que de *butiner* au sien du marché d'un vendeur à un autre afin d'obtenir le meilleur prix. En fait, Kirman constate que les transactions sont encadrées dans des relations personnalisées au sein desquelles la loyauté des acteurs serait générée par un mécanisme d'« *apprentissage renforçant* » (*reinforcement learning*) où les acheteurs demeurent fidèles aux vendeurs avec lesquels ils ont réalisé des transactions passées satisfaisantes (ibid p. 178-181)¹²⁵. Indubitablement, cet apprentissage implique des adaptations mutuelles, mais la loyauté est profitable à la fois au vendeur et à l'acheteur lorsque, par exemple, les vendeurs

¹²⁴ Dans une journée, un vendeur peut proposer différents prix pour différents clients. Les prix varient parfois considérablement. Suivant Kirman (2001) : « *Les prix facturés de manière consécutive pour un même type de poisson à différents acheteurs peuvent varier de trente pour cent* » (p. 163).

¹²⁵ Cet apprentissage repose sur 2 principes : (i) les acteurs effectuent des choix probabilistes entre leurs actions ; (ii) les actions qui ont généré les meilleurs résultats dans le passé sont plus probables d'être utilisées dans le futur.

apprennent à donner la priorité en termes de qualité aux acheteurs loyaux, et les acheteurs apprennent qu'ils sont mieux servis (en termes de qualité) auprès de vendeurs loyaux, même s'ils paient un prix plus élevé pour la marchandise.

Une lecture sociologisante du travail de Kirman conclurait, à ce niveau, que la théorie économique conventionnelle est inadaptée. Mais l'interprétation de Kirman est plus mesurée car d'une part, alors que les prix sont hautement variables d'un jour à l'autre, la distribution des prix apparaît comme stable au niveau mensuel. D'autre part, et conformément aux prédictions de la théorie économique néoclassique, Kirman démontre qu'au niveau agrégé, malgré la présence de comportements ouvertement non compétitifs (apprentissage par expérience plutôt qu'optimisation), le marché aux poissons de gros fonctionne comme un marché parfaitement concurrentiel suivant la loi de la demande : lorsque la demande agrégée augmente, les prix agrégés augmentent et inversement.

Kirman et Casella (2001), qui discute son travail, notent ainsi que le lien de causalité entre les comportements individuel et agrégé est dépassé puisque les caractéristiques économiques du marché marseillais ne peuvent être déduites du comportement individuel des intervenants. Comme le précise Kirman fort à propos :

« La régularité du niveau agrégé (...) n'est pas due à des individus agissant en isolation de manière régulière comme le veut le modèle économique standard (...) [rompant donc] toute réaction simple entre le comportement individuel et agrégé » (p. 191).

En fait, au sein de ce marché fonctionnant comme un système relationnel organisé, les comportements doivent être expliqués en tenant compte « *des réseaux relationnels et d'échange intriqués qui développent et influencent les résultats marchands* » (ibid p. 155)¹²⁶.

¹²⁶ Casella (2001) indique que les économistes « *doivent tenir compte de la structure sous-jacente des interactions individuelles* » (p. 200). Voir aussi Bestor (2004 p. 193-213).

4.

L'ENCASTREMENT SOCIAL DES FIRMES AU SEIN DE RESEAUX DE RELATIONS INTER-ORGANISATIONNELLES

Dans un entretien accordé à Swedberg, Granovetter (1990b p. 102-105) reconnaît que l'argument de l'encastrement interpersonnel peut être élargi et mobilisé pour expliquer les résultats économiques des firmes et la nature des relations inter-organisationnelles. Au niveau des firmes, il a d'ailleurs lui-même étudié les groupes d'affaires et la diaspora chinoise en Asie du sud-est (Granovetter, 1994b, 1995b, 1995c, 2005b)¹²⁷. Néanmoins, ce sont des travaux d'Uzzi (1996, 1997, 1999) et de ses collaborateurs (Uzzi et Gillespie, 1998, 1999a, 1999b, 1999c, 2000a, 2000b, 2002 ; Uzzi et Lancaster, 2001a, 2001b, 2003) que viennent les illustrations originelles les plus convaincantes des liens de causalité qui unissent les réseaux relationnels aux performances économiques des firmes. La compréhension des conséquences de cet encastrement au sein de réseaux inter-organisationnels sur les résultats économiques (individuels et collectifs) nécessitant un examen attentif des interactions entre les organisations membres de ces réseaux.

4.1. *L'industrie du vêtement new-yorkais*

Le travail ethnographique effectué par Uzzi, à partir de données longitudinales sur une période de 2 ans collectées à la suite de 117 heures d'interviews effectuées auprès de 43 individus appartenant à un échantillon de 23 firmes de l'industrie du vêtement new-yorkais, éclaire les liens théoriques entre l'encastrement des organisations au sein de leurs relations avec d'autres et les résultats économiques associés.

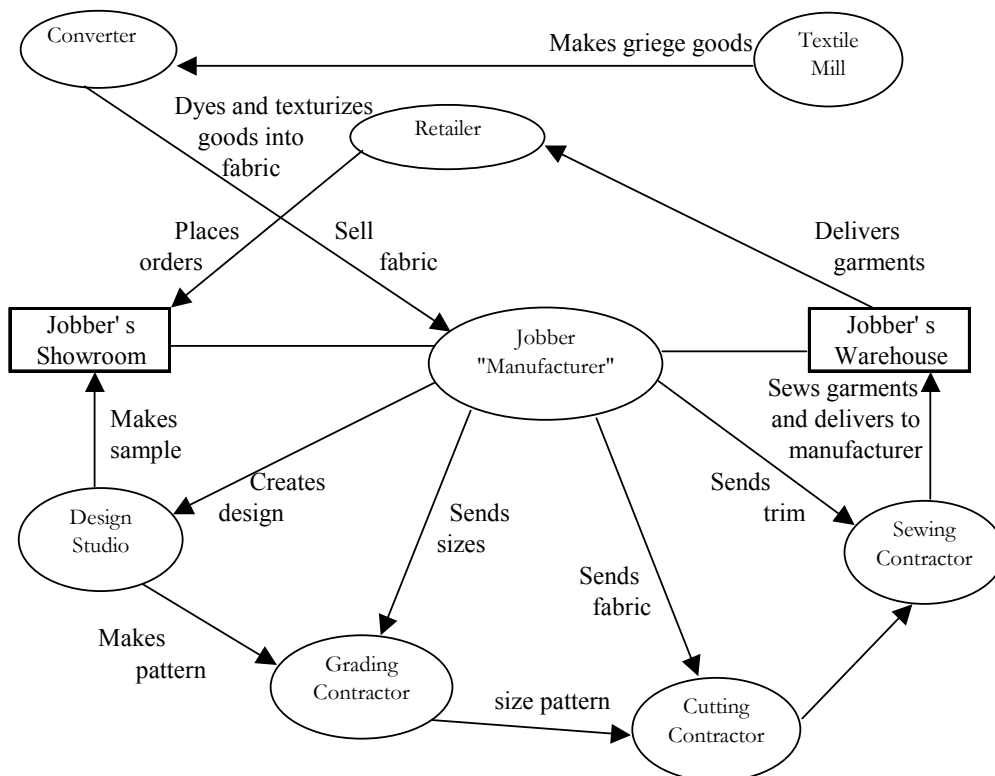
Typiquement, dans cette industrie, le fabricant (le *jobber*) conçoit et lance ses vêtements sur le marché aux détaillants mais sous-traite sa production en coordonnant le travail avec différentes organisations légalement indépendantes (*contractors*) pour réaliser les différents stades de la production, c'est-à-dire le calibrage, la coupe, la couture, etc. Le *jobber* conçoit et vend seulement l'habillement : il crée d'abord une collection d'échantillons en utilisant ses propres

¹²⁷ Selon l'acception de Granovetter, un groupe d'affaires est un groupe formé d'entreprises rassemblées de manière formelle ou informelle sur la base d'une même origine personnelle, ethnique ou communautaire. On y retrouve les conglomérats, les cartels, les prises de participations croisées, les coalitions et les fédérations quasi-intégrées, etc. C'est un phénomène très répandu dans le monde et qui comprend, par exemple, les *zaibatsus* et *keiretsus* (Japon), les *chaebols* (Corée), les cartels (Allemagne) les *grupos economicos* (Amérique latine).

dessinateurs ou des dessinateurs indépendants et lance sa collection sur le marché aux magasins de détail qui passent des commandes pour ses articles. Ensuite, il satisfait ses ordres en contrôlant la circulation séquentielle des vêtements semi-finis par ce réseau de calibrage, coupe, et couture qui produit les séries d'articles. Le jobber se relie également aux firmes (*converter*) chargées de transformer les vêtements sans texture, couleur, ou modèle dans le tissu exigé par la production des sous-traitants.

La Figure I-6 ci-après représente un réseau inter-organisationnel caractéristique de l'industrie du vêtement new-yorkais : les cercles représentent les différentes firmes constitutives du réseau, les flèches indiquent la direction des flots de ressources (biens et d'informations).

Figure I-6. Réseau inter-organisationnel typique de l'industrie du vêtement new-yorkais



Source : Uzzi (1997 p. 40)

La structure du réseau (centre / périphérie) rend la performance globale du réseau dépendante de l'organisation centrale (le jobber), mais traduit aussi le fait que la performance du jobber est elle-même dépendante de ses relations avec les autres membres du réseau. Cela

créée donc une dépendance réciproque entre les firmes et le réseau dans son ensemble puisque l'encastrement des organisations influence la manière dont les ressources sont allouées et borne les actions potentielles de chacun. Tout particulièrement, Uzzi (1996) suggère qu'une organisation localisée à l'intérieur de tels réseaux développe un comportement consistant en un « *enrichissement des relations au travers de la confiance et de la réciprocité* » (p. 677), comportement qui ne peut être exprimé en termes de prix ou de dispositifs contractuels.

Uzzi distingue deux types de relations inter-organisationnelles qui unissent les fabricants à leurs sous-traitants : des « *arm's-length ties* » et des « *embedded ties* ». Les premiers sont impersonnels, sporadiques, hautement formalisés et de court terme. Seuls le prix et la quantité nécessitent d'être échangés entre les acteurs parce qu'ils contiennent toute l'information nécessaire pour prendre des décisions efficaces : ils « *fonctionnent sans aucun contact humain ou social prolongé entre les parties* » (Hirschman, 1986 p. 123)¹²⁸. Trois types d'avantages sont associés à ces relations : (i) ils réduisent le risque d'opportunisme ; (ii) ils permettent de s'adapter rapidement à l'environnement du fait de la faible dépendance inter-organisationnelle qu'ils autorisent et (iii) ils permettent un large accès aux informations du marché. Selon Uzzi (1999) :

« *La proposition principale liée aux liens de type arm's-length est qu'ils déterminent le degré auquel un acteur peut accéder à l'information hétérogène sur un marché, même si cette information est publiquement disponible (...), parce que les acteurs utilisent les liens de leur réseau pour rechercher des opportunités et des investissements* » (p. 483).

Les *embedded ties* quant à eux sont durables et les transactions, la plupart du temps, sont négociées sur la base d'arrangements implicites. Ces liens ne sont pas uniquement des relations d'affaires car ils sont emprunts « *d'attachements sociaux* » qui instillent à l'intérieur des relations d'échange et de production de la confiance et de la réciprocité, influençant la nature du rapport économique et le comportement des acteurs dont l'identité importe nécessairement¹²⁹. Dans

¹²⁸ Nous pouvons dire en suivant Hirschman (1986) que les acteurs qui entretiennent de telles relations « *n'ont pas besoin d'entretenir de relations récurrentes ou continues entre eux* ». Mais s'empresse-t-il d'ajouter « *qui finalement les mèneraient à bien se connaître les uns les autres* » (ibid p. 123).

¹²⁹ Selon Blau (1964) un attachement social est une affiliation d'intérêts mutuels et de fidélité qui se développe lorsque les acteurs décrètent le comportement qui est culturellement associé aux activités familiales, non-commerciales et exclusivement partagées avec d'autres acteurs choisis. L'attachement social à l'intérieur duquel les échanges commerciaux sont encadrés inclut les rassemblements sociaux, les dîners, les divertissements, les concours de sport, les expositions et autres événements décrétés collectivement. L'encastrement des transactions commerciales dans ses attachements sociaux permet d'associer les routines employées pour régir les transactions commerciales avec les protocoles de l'échange

l'activation des relations de travail, par exemple, Uzzi montre combien importants les liens sociaux passés. Les producteurs préférant ainsi avoir affaire à des relations personnelles antérieures tissées dans d'autres cercles sociaux (amis personnels, membres de la famille, du même groupe ethnique, etc.). Si l'activation des relations avec d'autres se fait aussi souvent par l'intermédiaire de relations personnelles antérieures, elle est aussi le fait de tierce-parties. Par exemple, un cadre supérieur possédant des relations personnelles avec deux autres acteurs non reliés peut agir en tant qu'intermédiaire afin de garantir le comportement de chacun (Uzzi, 1996 p. 679).

Ces liens jouent un rôle important en réduisant les risques d'engagement des acteurs car il importe de « *connaître les gens et reconnaître leurs compétences* » (Larson, 1992 p. 85). De tels liens facilitent, selon l'auteur, les transferts d'informations privées (*fine grained information transfer*), c'est-à-dire des informations portant sur les stratégies adoptées, les techniques de production, les marges bénéficiaires des partenaires, etc. Aussi, les *embedded ties* permettent aux associés de résoudre leurs problèmes de coordination, d'adaptation et autorisent certaines concessions (délais, crédit, etc.). Comparés à la logique du calcul d'intérêt telle que représentée par les théories des choix rationnels, ces liens encastrés reposent sur un « *processus de décision heuristique* » (Uzzi, 1996 p. 680-681) qui permet d'économiser des ressources cognitives, d'accélérer la prise de décision et incline les acteurs à interpréter favorablement les actions et intentions des partenaires du réseau dans le cadre de situations ambiguës.

Bien que toutes les organisations entretiennent régulièrement des échanges du type *arm's-length*, leurs dirigeants reconnaissent l'importance des relations étroites. L'un des dirigeants admet par exemple :

« [I]l est difficile de voir pour un étranger que vous devenez des amis avec des relations d'affaires. Vous avez confiance en eux et en leur travail. Vous portez un intérêt à ce qu'ils font en dehors des affaires » (Uzzi, 1997 p. 42).

Cette recherche ethnographique est très fertile pour développer une hypothèse testable, avec une compréhension claire des rapports de causalités. L'analyse statistique menée par Uzzi

employés par les acteurs qui viennent de se connaître (Granovetter, 1985). Ces protocoles d'échange résident dans les structures sociales préexistantes et sont appris et internalisés par la socialisation de sorte qu'ils viennent épouser les normes du comportement approprié fournissant l'ordre et les récompenses anticipées entre les co-échangistes (Uzzi et Lancaster, 2001a p. 238-239).

permet, en effet, d'évaluer l'hypothèse selon laquelle la survie des organisations dépend du degré avec lequel elles utilisent des liens encastrés. L'étude démontre ainsi que :

« [L]es organisations connectées à leurs réseaux par des liens encastrés ont une chance plus importante de survivre par rapport aux firmes connectées à leurs réseaux par des *arm's-length ties* » (Uzzi, 1996 p. 694).

Le résultat central du travail mené par Uzzi est donc que l'établissement de tels liens dans ces réseaux est associé à une probabilité inférieure d'échec. Néanmoins, les firmes qui sont fortement encastrées ont quant à elle une probabilité croissante d'échec. En effet, un encastrement trop prononcé conduit à un paradoxe : « *The Paradox of Embeddedness* » (Uzzi, 1997 p. 57-64). Situation dite de « *sur-encastrement* » (*overembeddedness*) qui peut faire dérailler la logique économique de l'action. Apparaît, en effet, une courbe en U inversé qui relie la probabilité de faillite au degré d'encastrement des différents réseaux : si les conséquences de l'encastrement sont dans un premier temps bénéfiques (confiance, accès à de l'information, en particulier sur des savoir-faire), au-delà d'un certain point, la courbe se retourne traduisant le fait que certains réseaux se caractérisent par des relations trop redondantes et des impératifs d'amitié si exigeants qu'ils supplantent les besoins de solvabilité. Dans ce cas, les relations durables tissées deviennent plus contraignantes pour les acteurs qui se retrouvent enfermés à l'intérieur de relations d'échange exclusives. Les obligations envers des partenaires spécifiques tendent à limiter les alternatives, rigidifient la capacité de réaction face aux changements des conditions du marché générant un « *enfermement cognitif* » qui prive les organisations de la possibilité d'acquérir de nouvelles informations obtenues *via* les *arm's-length ties*.

Ainsi, à l'intérieur de réseaux inter-organisationnels dominés par des liens encastrés :

« [L]es sentiments d'engagement et d'amitié peuvent être si grands entre les co-échangistes qu'une firme devient une 'organisation d'assistance' pour les autres firmes de son réseau » (Uzzi, 1997 p. 59).

Une implication cruciale du travail d'Uzzi est que les réseaux de liens encastrés, même s'ils offrent une forme organisationnelle compétitive, possèdent leurs propres pièges parce que la capacité d'adaptation d'un acteur est déterminée par un enchaînement de liens, dont certains se trouvent au-delà de son influence directe. Ainsi :

« [L]a location structurale d'une firme, bien que n'étant pas totalement contraignante, peut de manière significative l'aveugler des effets importants de la

structure plus large du réseau, à savoir les contacts de ses contacts » (Uzzi, 1996 p. 694).

L'étude d'Uzzi montre au final que les liens encastrés offrent des avantages considérables dans des situations stables mais qu'en période de changement, ces liens enferment les firmes dans ces relations et peuvent inhiber leurs capacités d'adaptation. *A contrario*, les relations de type *arm's-length* autorisent quant à elles une plus grande flexibilité quand des changements sont nécessaires. Aussi, des organisations ayant des réseaux uniformes (où prédominent des relations de type *arm's-length* ou des liens de type *embedded*) ont un taux d'échec plus important que ceux qui ont un mixte des deux types de liens (Uzzi, 1996 p. 692-693). Existerait donc une forme d'équilibre « optimal » entre les deux types de liens. Les organisations qui atteignent cet équilibre auraient une probabilité plus importante de survie dans des conditions de marché changeantes.

4.2. Le marché bancaire des PME

Selon Arrow (1998) :

« [L]e modèle de réseau [le réseau de connaissances et d'amis] semble plus approprié pour le marché du travail, et peut-être moins pour le logement, l'automobile, et le marché du crédit » (p. 98).

En sus des travaux de DiMaggio et Louch (1998), une série de travaux menés par Uzzi et ses collaborateurs sur le marché bancaire des PME vient infirmer l'intuition du Prix Nobel d'Economie 1972. Recourant à une analyse statistique, les auteurs y exposent les conditions plus ou moins favorables d'obtention de prêts par les PME de Chicago auprès des banques. Ils démontrent que les PME obtiennent un meilleur accès au crédit bancaire et bénéficient de modalités de remboursement avantageuses lorsqu'elles entretiennent des liens encastrés. Les variables explicatives sont, en effet, celles associées à l'ancienneté et à la qualité du lien entre l'entrepreneur et le banquier.

Un des dirigeants d'une des banques interrogées explique, par exemple, comment un lien encastré entre la banque et la firme l'a incité à fournir un prêt à un coût permettant au dirigeant

de la firme cliente de tirer profit des remboursements rapides de ses crédits commerciaux¹³⁰. Il décrit la manière dont ce lien offre un cadre d'action commun qui motive la banque et la PME à créer un accord de prêt contingent avec des taux d'intérêts variant selon les performances futures de l'organisation. De cette façon, est offerte à l'entrepreneur l'opportunité de recevoir le prêt à un prix escompté pour la première année, là où les remboursements des intérêts sont le plus élevés. Le dirigeant de la banque explique :

« [E]n raison de la relation [encastrée], parce que nous avons connu l'homme, vraiment cru en lui et fait confiance, nous lui avons donné le bénéfice du doute sur l'évaluation pour la première année » (Uzzi et Gillespie, 2002 p. 600).

Ferrary (1999, 2003) présente des résultats comparables à partir d'une large étude des banques françaises. Il révèle que d'autres coûts de vente, au-delà du risque de crédit, peuvent être réduits grâce à une connaissance personnelle précise du client. Uzzi et Lancaster (2004) exposent quant à eux que, toutes choses égales par ailleurs, les prix sont plus faibles pour la clientèle d'entreprises entretenant des liens continus avec leurs cabinets juridiques en raison de la confiance développée au cours du temps et des normes de réciprocité qui permettent au cabinet juridique et aux clients d'obtenir un accord sur des enjeux potentiellement conflictuels tels que la facturation d'une expertise acquise auprès de précédents clients et utilisée dans un cas particulier.

Tout comme dans l'étude d'Uzzi dans le cadre de l'industrie du vêtement new-yorkais, des relations trop puissamment encastrées produisent l'effet inverse car si les liens encastrés facilitent la prise de risques partagés, ils contribuent aussi à ce que les acteurs ne prêtent attention qu'aux ressources locales et solutions historiques, limitant l'habileté à identifier d'autres solutions et ressources (Encadré I-4).

¹³⁰ Le dirigeant en question est un « *relationship manager* », c'est-à-dire un haut dirigeant de la banque en contact direct avec les firmes clientes. Son rôle est d'une part, de prendre des décisions concernant les crédits à accorder et d'autre part, de fournir des conseils financiers.

**Encadré I-4. Encastrement granovetterien et « *paradoxe stratégique* »
selon Mizruchi et Stearns (2001)**

Mizruchi et Stearns (2001) ont étudié une importante banque commerciale multinationale dans trois de ses localisations aux Etats-Unis. Ils ont focalisé leur attention sur l'utilisation des réseaux relationnels internes dans la conclusion des contrats avec leurs entreprises clientes. Les employés de la banque recherchaient des informations auprès d'autres salariés de la banque concernant les clients ou à propos de détails précis relatifs à certains types de contrat et chercheraient à obtenir leur approbation.

Dans des conditions d'incertitude concernant la nature du contrat ou du client, ces banquiers sont d'autant plus enclins à consulter les personnes qu'ils connaissent bien au sein de la banque et en qui ils ont confiance pour obtenir des informations et une approbation.

Cependant, cette stratégie apparaît comme étant contre-productive pour arriver à conclure un contrat. Alors qu'une personne de confiance et des collègues proches peuvent facilement approuver des contrats, ce qui est une condition

nécessaire à la conclusion des contrats, ils sont trop proches pour fournir une large étendue de contributions constructives qui permettraient à un contrat complexe d'être amélioré de telle manière qu'il répondrait mieux aux attentes du client.

Les deux auteurs montrent que l'incertitude « crée les conditions qui déclenchent un désir d'intimité et les banquiers répondent à cela en se tournant vers ceux dont ils sont proches. Cependant, c'est ce comportement qui rend plus difficile pour le banquier d'être performant (...) cela montre (...) comment nos instincts sociaux peuvent nous orienter à l'encontre de nos intérêts » (p. 667).

Par contraste, l'accès à un réseau épars par l'intermédiaire de liens faibles pour obtenir une approbation formelle est plus efficace car il génère « une diversité de points de vue et de critiques potentiels qui obligent le banquier à concevoir un produit de meilleure qualité » (ibid p. 667) et qui est alors plus attirant pour le client.

La *complémentarité de réseau* met en évidence les caractéristiques des deux types de liens servant à consolider les forces des uns tout en compensant les faiblesses des autres. Par exemple, si les liens de type *arm's-length* permettent une recherche effective et une comparaison des structures de prêts entre les banques, les liens encastés quant à eux facilitent la collaboration nécessaire à la synthèse des informations diverses et variées obtenues grâce aux liens de type *arm's-length* avec les ressources privées générées par les liens encastés. Synthèse donnant naissance à des structures de prêts innovantes et moins coûteuses que celles aperçues au travers des liens de type *arm's-length*. Cette complémentarité des liens suggère donc que la valeur d'un lien est plus grande lorsqu'il y a d'autres liens dans le réseau qui renforcent ses avantages et compensent ses faiblesses, tandis que la valeur de l'ensemble des liens du réseau augmente si les avantages des différents liens ne coïncident pas (Uzzi, 1999 p. 500 ; Uzzi et Lancaster, 2001a p. 243-244). La PME, disposant d'une structure duale, souhaitant emprunter du capital financier est alors en mesure de scruter (*shopping*) largement le marché pour saisir les informations publiques et les innovations survenues dans les services bancaires et financiers,

tout en restant en collaboration étroite avec quelques prêteurs principaux (Uzzi et Gillespie, 1999a p. 453 ; Uzzi et Lancaster, 2001a p. 240).

5.

LA CREATION D'ENTREPRISE : UN PHENOMENE ENCASTRE AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS

Dans une étude mettant en évidence le fonctionnement des réseaux ethniques, Granovetter, (1995b) se focalise sur les conditions qui favorisent ou inhibent la création d'entreprises¹³¹. Il insiste d'une part, sur la capacité des acteurs à mobiliser des ressources pour créer la firme et assurer sa survie (ibid p. 244) et d'autre part, met, tout comme Uzzi et ses collaborateurs, en évidence le caractère non linéaire de la relation réseaux sociaux / performances économiques. Granovetter y révèle certains des mécanismes par lesquels les réseaux relationnels favorisent mais aussi contraignent les performances économiques, ici la création d'entreprise.

Dans la ville de Modjokuto (Java) la création d'entreprise est très ardue et ce, malgré la présence de capitaux financiers et l'esprit d'entreprise dont fait montre la communauté musulmane étudiée. Les liens commerciaux typiquement ne se chevauchent pas avec ceux d'amitié et de voisinage. Les transactions passées entre les commerçants ne sont pas répétées car ceux-ci font preuve d'un individualisme exacerbé. Les réseaux sociaux n'ont donc dans ce cas aucun impact économique sur ce groupe ethnique.

Aux Philippines, dans la ville d'Estancia, les acteurs individualistes, de confession catholique effectuent des partenariats de court terme qui limitent le développement de la confiance. Néanmoins, contrairement à Modjokuto, les relations personnelles se tissent entre les acheteurs et les vendeurs ainsi qu'entre les vendeurs. Un sens « *d'économie morale* » mâtine, selon Granovetter, les rapports des membres du réseau dans le sens où un acteur a un sentiment de responsabilité envers un autre. Ce qui importe dans la structuration des réseaux à Estancia est la distinction entre des liens horizontaux et d'autres verticaux. Les liens horizontaux concernent les échanges marchands entre égaux, c'est à dire entre acteurs ayant un même statut. Ces liens sont propices aux comportements opportunistes. Les liens verticaux ou hiérarchiques renvoient quant à eux aux liaisons tissées entre propriétaires (*landlords*) et

¹³¹ Granovetter puise dans les travaux anthropologiques effectués à Java, Bali et aux Philippines.

locataires (*tenants*). C'est au travers de ces liens verticaux que l'entraide et la solidarité se diffusent entre les membres.

Or, bien que la structure relationnelle philippine soit formée de nombreuses relations entre ses membres et comporte une norme de solidarité (contrairement au cas javanais) qui impose aux membres de la structure de s'entraider au travers des liens verticaux, la situation de ce groupe est quasi-similaire à celle de Modjokuto en ce qui concerne la création d'entreprise. Si la faible capacité des acteurs javanais à mobiliser des ressources (du capital et du travail) pour créer leur entreprise résulte d'une structure sociale quasi-atomisée, dans le cas d'Estancia elle est la conséquence d'une structure relationnelle formée de nombreuses relations entre ses membres et marquée par un opportunisme généralisé en ce qui concerne les liens horizontaux, ce qui inhibe la construction de la confiance entre les acteurs.

La structure sociale balinaise ensuite est marquée par un altruisme puissant, qui consiste à privilégier les intérêts du groupe sur ceux des individus. Contrairement au réseau philippin où la solidarité est verticale, la solidarité est ici à la fois horizontale et verticale. C'est cet impératif de solidarité forte, d'économie morale là encore, entre les membres du réseau qui contraint le fonctionnement et le développement des entreprises car les acteurs dynamiques doivent satisfaire aux pressions des autres acteurs du réseau pour redistribuer les profits plutôt que de les réinvestir. Le réseau balinaise, où l'altruisme et la solidarité sont à l'œuvre, se révèle être une structure sociale handicapante pour la création d'entreprise.

Le dernier groupe ethnique étudié par Granovetter concerne celui des Chinois expatriés à Java. Contrairement aux contextes philippin et balinaise marqués, l'un par un manque de solidarité et un opportunisme généralisé, et l'autre, par une solidarité incontrôlée et exacerbée propice aux revendications excessives des membres du réseau, la communauté des Chinois expatriés à Java se caractérise par une solidarité limitée qui offre aux acteurs désireux de créer leur affaire un couplage efficace entre solidarité horizontale et activité économique¹⁷. La solidarité est bornée parce qu'elle dépend de la bonne définition de la collection d'acteurs pouvant s'identifier comme appartenant à la même collectivité par des marqueurs divers, qu'ils soient ethniques ou plus spécifiquement en raison de leur localisation ou leur origine. Cela

¹⁷ Delaune (1998), dans un ouvrage consacré aux entreprises familiales chinoises expatriées en Malaisie, développent le concept de *Solidarité Réciproque généralisée* (SRG), qu'elle définit comme un « système de relations inter-individuelles rendues obligatoires par un contrôle communautaire puissant et entretenues par l'éducation » (p. 15).

indique, de manière tout aussi importante que l'intensité des interactions, de pouvoir clairement définir la frontière au-delà de laquelle une telle intensité décline abruptement.

Dans le cas des Chinois expatriés, la solidarité est bornée par deux phénomènes : la petite taille de la communauté expatriée et la fragmentation de la communauté en sous-groupes associant différentes familles. Les Chinois expatriés sont, en effet, en position de minorité. C'est précisément la faible taille de la communauté qui limite les faveurs, alors que typiquement sur l'île, à Bali et aux Philippines, soit les acteurs sont atomisés et ne possèdent aucun groupe de base, sorte de référentiel, soit les groupes se chevauchent ou sont mal définis. La communauté des chinois expatriés, au contraire, se caractérise par un lignage patrilinéaire, où l'homme appartient toute sa vie au réseau de relations de son père¹⁸. Or, l'entreprise chinoise se crée et se développe avec la participation des membres de la lignée et / ou du clan qui représente un ou plusieurs lignages. C'est à l'intérieur de ces sous-groupes que la solidarité familiale est effective. Cette « *solidarité émergente* » (Granovetter, 1995b p. 146), clairement délimitée à l'intérieur des groupes offre un avantage sur les concurrents, tout en limitant les obligations de solidarité du fait de la faible taille du réseau.

Une telle structure relationnelle assure des combinaisons de ressources cohérentes propice aux affaires, à l'éclosion des entreprises, d'autant que les Chinois expatriés ne forment pas un seul groupe homogène, mais sont constitués de trois principaux sous-groupes d'origines géo-dialectales différentes pouvant être identifiés par leurs rôles économiques car spécialisés dans un secteur ou une activité principale qu'ils dominent (Delaune, 1998 p. 45-46). Comme le résume le tableau ci-après (Encadré I-5), la structure sociale des Chinois expatriés à Java semble se caractériser bien plus par son efficacité économique que par ses vertus morales.

¹⁸ Selon Delaune (1998) : « *Les lignages, c'est à dire les groupes de consanguinité comprenant des personnes ayant des liens patrilinéaires à partir d'un même ancêtre connu, n'excèdent généralement pas cinq générations* » (p. 43).

**Encadré I-5. Le caractère non linéaire de la relation
réseaux relationnels / création d'entreprises**

	JAVA (Modjokuto)	Philippines (Estancia)	Bali	Chinois expatriés à Java
Caractéristiques individuelles des acteurs	Individualistes et opportunistes, solidarité inexistante	Opportunistes dans leurs liaisons horizontales, solidaires dans leurs liens verticaux	Altruistes dans leurs liaisons horizontales et verticales, solidarité forte	Acteurs agissant de manière solidaire par nécessité ou par intérêt individuel selon une « <i>Solidarité Réciproque Généralisée</i> » (Delaune, 1998)
Caractéristiques structurales de la structure sociale	atomisée	Structures denses formées de liens horizontaux marchands, liens verticaux de solidarité	Structures denses formées de liens horizontaux et verticaux de solidarité (économie morale)	Couplage / découplage efficace de relations d'échange fortement structurées avec des liens faibles situés hors du réseau familial
Résultats économiques associés	Création d'entreprises inexistante	Création d'entreprises inexistante	Création d'entreprises inexistante	Création d'entreprises

Les entrepreneurs chinois sont ainsi pourvus de relations encastées à l'intérieur de leurs réseaux originels mais ils en découpent certaines avec un ensemble d'acteurs situés hors de ces réseaux originels. De la sorte, les entrepreneurs chinois échappent au piège du sur-encastrement, aux relations d'échange exclusives, aux obligations (aux demandes) excessives envers (émanant) des partenaires spécifiques. Tout au contraire, la complémentarité de la logique d'encastrement (couplage) / désencastrement (découplage) libère temps et énergie, multiplie les alternatives, la capacité de réaction face aux changements des conditions du marché et offre la possibilité de saisir les opportunités d'échanges en acquérant des

informations inédites qui passent par des contacts situés hors du réseau originel¹³².

Poursuivant ses travaux sur les relations science-industrie, Grosseti et ses collaborateurs Barthe et Beslay (2006) s'inscrivent dans la perspective de Granovetter et confirment ce processus réciproque et complémentaire en tension¹³³. Analysant l'accès des créateurs d'entreprises aux ressources dont ils ont besoin pour mener à bien leurs projets (aide juridique, recrutements, financements, etc.) et caractérisant la mobilisation des relations lorsque l'accès aux ressources s'opère par elles à partir d'histoires de cas combinant entretiens et sources écrites auprès de 40 entreprises, ces auteurs révèlent que 57,6% des 613 situations codées font intervenir l'appel à des relations. Les relations personnelles des créateurs sont particulièrement sollicitées pour le montage de partenariats, le recrutement d'employés ou le choix de fournisseurs mais relativement peu pour les informations ou les idées permettant de monter le projet et son financement (ibid p. 53-54). Les relations professionnelles sont prépondérantes qu'elles soient *colorées* affectivement (« amicalement professionnelles ») ou non. Les relations non professionnelles ne représentent qu'un cinquième des cas. Ces dernières sont plus présentes dans la phase initiale (27%) que par la suite (12% la 2^{ème} année) et particulièrement mobilisées pour les informations impliquées dans le montage du projet (36%), des locaux (35%) ou le financement (31%). En outre, 16,5% de ces relations professionnelles ont une origine autre que le travail principalement durant les études ou par présentation par des amis (ibid p. 55).

Ces tendances dégagées renforcent les arguments en faveur de l'argument de l'encastrement granovetterien puisque les relations personnelles des créateurs apparaissent décisives dans le processus de création d'entreprises par l'accès aux ressources qu'elles autorisent¹³⁴. De manière plus fine, il importe de constater que ce sont les relations professionnelles qui sont les plus mobilisées, ce qui suggère que l'insertion des créateurs dans un milieu industriel, ou la

¹³² La remarque formulée par Fisher (1982) est ici des plus pertinentes : « *En général nous construisons chacun nos propres réseaux. Les relations initiales nous sont données – parents et famille proche – et souvent d'autres relations nous sont imposées – collègues de travail, beaux-parents et ainsi de suite. Mais avec le temps nous devenons responsables ; nous choisissons ceux avec qui nous poursuivons des relations, ceux que nous ignorons ou considérons comme des relations occasionnelles, ceux que nous négligeons ou avec qui nous cessons d'avoir des relations. Même les relations familiales donnent matière à choix : certains sont intimes avec les membres de leur famille alors que d'autres sont étrangers à leurs parents, frères ou sœurs. A l'âge adulte, les gens ont choisi leurs réseaux* » (p. 4).

¹³³ Voir particulièrement Grosseti (2001), Grosseti et Bès (2002, 2003).

¹³⁴ A partir d'une étude empirique effectuée auprès de 12 très petites entreprises de la Communauté d'Agglomération de Lens-Liévin, nous développons plus en détail cet aspect des choses. Voir Plociniczak (2003a, 2004 p. 118-123).

construction antérieure d'un vaste réseau relationnel, constitue un expédient décisif pour la réussite des phases initiales.

Un point fondamental de la présente étude tient au fait que les relations personnelles sont plus fortement présentes dans la phase initiale, avant le dépôt des statuts (67,6%) tandis que dans les phases suivantes, les créateurs tendent à s'affranchir peu à peu de leurs relations (57,2% la 1^{ère} année, 46,3% après la 2^{ème} année). En effet, ces relations laissent peu à peu place à des dispositifs de médiation, c'est à dire à des instances permettant l'échange de ressources sans passer par des relations personnelles¹³⁵. La croissance de l'appel à ces dispositifs au fil des étapes du processus de création d'entreprises peut s'interpréter comme une autonomisation progressive de l'activité de l'organisation par rapport aux réseaux relationnels de ses fondateurs, autrement dit, comme un processus de découplage.

6.

LE ROLE DES RESEAUX RELATIONNELS DANS LA CONSTRUCTION SOCIALE DES INSTITUTIONS ECONOMIQUES

En s'appuyant sur l'action économique individuelle intéressée inscrite dans un cadre institutionnel donné, tant le travail sur la construction de l'industrie électrique américaine menée par Granovetter et ses collaborateurs (Granovetter, 1990b p. 217-219, 1994a p. 89-91 ; Granovetter et McGuire, 1998 ; McGuire et Granovetter, 1998, 1999 ; McGuire et al, 1993 ; Yakubovich et al, 2005) que ceux sur la construction sociale du marché aux fraises (Garcia, 1986) et du marché des produits dérivés (Mackenzie, 2003, 2004, 2007 ; MacKenzie et Millo, 2003) révèlent que *dans les premières étapes de la formation des institutions, les réseaux de relations jouent un rôle crucial. Ces institutions cristallisent les relations personnelles présentes lors de leur construction et apparaissent comme le produit d'un mélange d'actions finalisées mises en œuvre au sein de réseaux complexes d'acteurs.*

¹³⁵ Dans l'étude de Granovetter concernant le marché du travail, ces dispositifs de médiation recouvrent la consultation d'annuaire ou encore la presse économique. Dans le cadre de la création d'entreprises, les dispositifs de médiation peuvent être matériels (annuaires, pages web, etc.), humains (avocats d'affaires) ou encore une combinaison des deux (colloques, salons, foires).

6.1. La construction sociale de l'industrie électrique américaine

L'un des projets majeurs du programme de recherche de Granovetter concerne l'analyse historique de la structuration de l'industrie électrique américaine entre 1880 et 1930. Les travaux conduits sur ce cas permettent à la fois de souligner l'importance des réseaux d'acteurs dans la dynamique historique de l'industrie électrique, et de questionner la vision économique conventionnelle, qui voit dans cette industrie un exemple de monopole naturel. Granovetter et ses collaborateurs ont pour objectif de montrer comment les solutions qui se sont imposées dans l'organisation de l'industrie électrique ont été le résultat de l'impulsion d'acteurs clés, tout particulièrement l'Anglais Samuel Insull, secrétaire personnel de Thomas Edison et Président de la Chicago Edison Company (en 1892).

Plus spécifiquement, Granovetter et ses collaborateurs suggèrent que l'appui sur leurs réseaux de relations a permis à ces acteurs influents de disposer des ressources nécessaires pour défendre et promouvoir leurs intérêts en éliminant ou restreignant la marge de manœuvre des concurrents, façonnant ainsi les choix institutionnels effectués. Ces choix se seraient imposés plus grâce à la capacité de ces acteurs à combiner des connexions politiques (source d'influence), des appuis avec des acteurs financiers (source de capital) et des experts techniques (source de savoir-faire industriel) que par le choix de solutions techniquement ou économiquement efficaces.

Le rôle des réseaux relationnels aurait permis d'une part, à l'industrie électrique de s'affirmer par rapport à l'industrie gazière qui détenait le monopole de l'éclairage à l'époque et d'autre part, de promouvoir la technologie de production de référence alors que différentes solutions techniques de production, centralisées et décentralisées, étaient possibles¹³⁶. Ainsi, lorsque Edison annonce, en 1878, qu'il est sur le point d'inventer l'ampoule incandescente, la difficulté pour l'industrie électrique est de s'imposer face à l'industrie gazière de l'éclairage urbain et domestique qui bénéficie de capitaux important mais aussi du soutien des villes qui ont engagé des investissements colossaux afin de se pourvoir d'infrastructures de distribution du gaz à des fins d'éclairage public et privé. Pour résister à la découverte d'Edison et empêcher l'électricité de se développer, les sociétés de gaz se livrent à une guerre des prix dès octobre

¹³⁶ Il importe d'avoir à l'esprit que bien qu'aujourd'hui, l'électricité apparaît comme objectivement supérieure tant sur le plan des risques que sur l'aspect pratique et au niveau des coûts à l'éclairage au gaz, cela n'était pas aussi évident au XIX^{ème} siècle.

1882 afin de rendre l'électricité plus coûteuse que le gaz¹³⁷. Les partisans de l'industrie électrique doivent, dès lors, jouer sur d'autres facteurs que le coût pour s'imposer. C'est à ce niveau qu'intervient la capacité d'Edison, Insull et leurs partenaires à mobiliser des acteurs influents (J.P. Morgan tout particulièrement) qui seront en mesure de faire face à l'industrie gazière. Le développement de l'industrie électrique et la baisse de ses coûts permettront alors de faire disparaître l'éclairage au gaz au début du XX^{ème} siècle.

Concernant l'organisation de la production électrique, Edison plaide pour le développement de grandes centrales privées de production d'électricité contrairement à ses financiers dont son partenaire de référence J.P. Morgan, partisan d'un système de générateurs privés qui ne nécessitent pas d'investissements d'infrastructure et procurent une rentabilité immédiate et élevée, tout en présentant des risques moindres, ce qui les mettra en opposition frontale sur la période 1880-1892¹³⁸. Pour Edison :

« L'électricité doit être la principale marchandise, et de l'équipement électrique doit être construit pour et vendu à des stations centrales, plutôt que pour chaque bâtiment propriétaire qui génère sa propre électricité » (Granovetter et McGuire, 1998 p. 3).

Après avoir mené un bras de fer avec J.P. Morgan et menacé de démissionner si celui-ci l'empêchait de favoriser les solutions centrales¹³⁹, Edison va militer pour que des contrats d'exclusivité soient pratiqués entre les fournisseurs de matériel et les centrales. En vertu de ces accords, les producteurs d'équipements ne doivent pas vendre de générateurs à des consommateurs dans la zone de distribution électrique de la centrale, tandis que celle-ci accorde un monopole de fourniture au producteur.

¹³⁷ En 1884, le prix du gaz a baissé de 60% par rapport à son prix de 1860. C'est ainsi que jusqu'en 1900, la plupart des maisons équipées de l'électricité ont un système dual électricité-gaz, et réservent l'éclairage électrique à des repas festifs (McGuire et Granovetter, 1998 p. 6).

¹³⁸ Là encore, il convient d'avoir à l'esprit que bien qu'aujourd'hui, l'organisation centralisée autour de centrales électriques est une évidence, une vive opposition était à l'œuvre au XIX^{ème} siècle entre partisans d'une solution centralisée et les partisans de générateurs privés d'électricité.

¹³⁹ Il importe de noter que la solution préconisée par Edison ne rencontre pas simplement la vive opposition de J.P. Morgan, mais aussi celle des entreprises dotées de générateurs électriques, comme les sociétés de tramways, qui étaient jusqu'alors en mesure de revendre leurs surplus. En outre, le recours aux centrales soulevait plusieurs difficultés, au premier rang desquelles l'importance des investissements d'infrastructure (création des centrales et des lignes électriques) et les limitations liées aux difficultés de transporter le courant électrique (moins d'un demi mile de rayon autour de la centrale au début des années 1880).

Deux agissements très révélateurs de l'influence des réseaux de relations des principaux protagonistes vont mettre un terme aux possibilités d'avoir une structuration de l'industrie alternative à la solution des centrales électriques et ainsi ouvrir la voie à la généralisation des solutions centralisées de production d'électricité. Tout d'abord, sous la pression d'Insull, les associations professionnelles de l'industrie électrique excluront les sociétés constructrices d'équipements de l'association, et obtiendront du gouvernement une interdiction faite aux entreprises de revendre leur surplus d'électricité si elles ne disposent pas d'un statut adapté. Ensuite, en 1892 la *General Electric Company* (GEC) est créée par fusion de l'*Edison General Electric Company* (EGEC) et de la *Thomson-Houston Electric Company* (THEC)¹⁴⁰. J.P. Morgan¹⁴¹ décida que la direction de la nouvelle entreprise serait assurée par l'état-major de la THEC (Chandler, 1977 p 475). Henry Villard, dirigeant de l'EGEC dut démissionner à la demande de J.P. Morgan. Insull démissionna à son tour et Edison abandonna ses intérêts dans l'industrie électrique.

A ce niveau, il est indéniable que les réseaux relationnels, par l'accès aux ressources qu'ils autorisent, ont joué un rôle fondamental dans la solution des problèmes de délimitation externe de l'industrie électrique avec le succès des solutions centralisées de production. Comme nous allons le voir, il en va de même concernant les solutions portant sur la structuration interne. L'opposition sur le choix du système de tarification d'une part, et la problématique de l'équilibre entre les différents acteurs publics et privés au sein de l'industrie d'autre part, illustrent les relais qu'on dû trouver les acteurs pour imposer leurs choix. Les standards de l'industrie n'étant pas stabilisés, les principaux acteurs du secteur vont s'opposer directement ou indirectement, *via* des associations professionnelles pour imposer des standards d'équipements et de produits, des règles de fonctionnement et des outils de gestion¹⁴².

Concernant la généralisation du mode de calcul des prix de vente de l'électricité et les types de compteur qui seront utilisés, deux systèmes de tarification étaient en concurrence : le système Barstow qui favorise un tarif différencié selon le moment de la consommation (favorable à un usage décalé de l'électricité) et le système Wright pour lequel le prix dépend

¹⁴⁰ La *Thomson-Houston Electric Company* était devenue leader dans les lampes à arc vers la fin des années 1880.

¹⁴¹ Dont la firme *Drexel, Morgan & Company* devait financer la fusion.

¹⁴² Nous pouvons évoquer parmi ces conflits, l'opposition entre courant continu défendu par Edison (pour lequel il disposait des brevets) et le courant alternatif (McGuire et Granovetter, 1998 p. 6-7) ainsi que l'opposition entre les lampes incandescentes inventées par Edison et les lampes à arc, qui sont beaucoup plus puissantes et adaptées à des éclairages de lieux publics ou de vastes locaux.

d'une part fixe fonction de la demande maximale et d'une part variable fonction de l'utilisation (favorable à un usage intensif et stable de l'électricité) (Yakubovich et al, 2005). Insull a usé de sa position au sein des deux associations professionnelles d'électricité américaines¹⁴³ : l'*Association of Edison Illuminating Companies* (AEIC) et la *National Electric Light Association* (NELA) où lui et ses partisans se sont impliqués pour favoriser le système de Wright au détriment des autres systèmes de tarification proposés, particulièrement celui de Barstow¹⁴⁴. Deux raisons semblent avoir joué un rôle dans les choix d'Insull. D'une part, Insull possédait un intérêt dans le système de compteur de Wright, Barstow dans le sien. D'autre part, Insull faisait de la croissance de la demande le moteur de sa stratégie, l'idée étant d'avoir une dynamique de croissance pour permettre la réalisation d'économies d'échelle, une forte croissance de la consommation individuelle. Cela, afin de rendre intéressante une forme d'organisation de l'industrie autour de grandes centrales avec firme intégrée de la production à la distribution, et, inversement, limiter les autres formes de production concurrentes (gaz et usines électriques isolées)

Concernant l'équilibre entre les différents acteurs publics et privés au sein de l'industrie, Granovetter et ses collaborateurs exposent comment Insull et ses partisans ont opéré dans la résolution des conflits en bornant la présence des producteurs d'électricité à capitaux publics, ainsi que les entreprises industrielles souhaitant revendre leurs surplus, *via* le rôle des associations professionnelles et leur influence lors d'une commission d'enquête d'experts.

Au sein de l'industrie électrique, l'opposition est marquée entre Insull et ses proches, qui sont en faveur des entreprises à capitaux privés avec centrales (*Investor Owned Utility*, IOU), et de nombreux producteurs financés par des capitaux publics, principalement les villes (*city-owned firms*). L'action d'Insull, pour défendre sa position par rapport aux producteurs publics, est passée par les deux associations professionnelles (l'AEIC et la NELA), avant de trouver un relais dans le rapport officiel de la *National Civic Federation* (NCF). Les associations professionnelles ont ainsi cherché à la fois à exclure les producteurs financés par des capitaux publics et à proscrire les producteurs d'équipements qui les fournissaient. Cette action a été relayée par l'influence sur des commissions officielles chargées d'analyser l'efficacité comparée

¹⁴³ Granovetter et ses collaborateurs (Yakubovich et al, 2005) s'appuient ici sur le « *Néo-Institutionnalisme Sociologique* » de Powell et DiMaggio (1991), lequel appréhende les « associations professionnelles » (*trade associations*) comme des intermédiaires typiques promouvant le mimétisme entre les acteurs.

¹⁴⁴ Notamment, Barstow a quasiment été privé de parole lors des congrès et des échanges de ces associations professionnelles.

des différents systèmes de production d'électricité. L'étude conduite par le *Committee on Public Utility Ownership and Operation* (CPOO) du NCF constitue un exemple de cette action dans la mesure où elle a fondé les choix de politiques publiques électriques aux Etats-Unis.

L'effet des réseaux relationnels se fait ici sentir tant sur le contenu de l'étude que sur sa perception par l'opinion publique (McGuire et Granovetter, 1998, 1999). Différents niveaux peuvent être repérés : le positionnement respectif des experts, avec un avantage donné aux experts proches d'Insull mieux représentés au comité et disposant des informations avant leurs opposants ; la nomination des experts du comité, où sont sur-représentés des membres en faveur des IOU ; le traitement des données¹⁴⁵ ; la mise en place d'une stratégie de publication mettant en exergue les résultats favorables à la présence de grandes entreprises productrices privées ; les biais systématiques dans la collecte et le traitement des données¹⁴⁶, etc. On perçoit ainsi, *via* les réseaux relationnels d'Insull qu'il a été en mesure de faire prévaloir ses vues sur les conditions d'exercice dans l'industrie électrique étasunienne au sein des associations professionnelles et des comités d'experts.

Ces travaux sur la construction sociale de l'industrie électrique américaine permettent de montrer la qualité heuristique d'une analyse des réseaux pour questionner, et finalement remettre en cause, la vision économique conventionnelle, qui voit dans cette industrie un exemple de monopole naturel. Plusieurs faits empiriques étayaient ce positionnement théorique. Tout d'abord, comme Granovetter et ses collaborateurs le mettent en évidence, la solution qui s'est imposée a été le fruit de la pression d'acteurs influents (Insull tout particulièrement), qui ont cherché à faire prédominer leurs intérêts et non à faire valoir une efficacité socio-économique. L'aspect décisif a été l'appartenance d'Edison et Insull à différents réseaux relationnels dans l'obtention et la combinaison de ressources financières, techniques, et politiques nécessaires à la défense de ses intérêts et à l'avancée de son projet. Aussi, ces actions ont été médiées *via* les commissions officielles chargées d'analyser l'efficacité comparée des différents systèmes de production d'électricité (manipulation des statistiques, positionnement

¹⁴⁵ Ainsi, un besoin de « monopole naturel » était-il affirmé dans l'étude. En effet, le constat de l'inefficacité des entreprises à capitaux privées avec centrales (les IOU) face aux centrales des municipalités américaines et anglaises a été présenté comme dû à la concurrence déloyale dans le cas des Etats-Unis ou à des particularités culturelles dans le cas de la Grande-Bretagne, et non à une source d'efficacité propre des producteurs financés par des capitaux publics (les *city-owned firms*).

¹⁴⁶ McGuire et Granovetter (1999) soulignent ainsi que les IOU fournissaient leurs données, sans contrôle ou visite par les experts du NCF, tandis que les municipalités étaient inspectées.

respectif des experts avec un avantage donné aux experts proches d'Edison et Insull, biais dans la collecte et le traitement des données, etc.). L'étude conduite par le CPOO qui a fondé les choix de politiques publiques électriques aux Etats-Unis constitue, en cela, un exemple allégorique tant le contenu de l'étude que sa perception par l'opinion publique ont été imprégnés de cette influence. Il en est de même des politiques de prix où Insull et ses alliés ont usé de leur position au sein des deux associations commerciales d'électricité étasuniennes (l'AEIC et la NELA) afin de favoriser le système de Wright au détriment de celui de Barstow. Ainsi, apparaît-il particulièrement important pour l'analyse économique des institutions de prendre en compte les réseaux relationnels. Comme le résume Granovetter (1994a) :

« 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 » (p. 90).

6.2. La construction sociale du marché aux fraises

A partir d'un travail sur le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne (fraises fraîches) à Verg, dans le Lot-et-Garonne, au début des années 1980, Garcia (1986) tente de démontrer que le passage de la commercialisation de fraises par l'intermédiaire de commerçants locaux ou de mandataires des commerçants en gros de Rungis à un marché permettant la rencontre directe et anonyme entre l'offre et la demande, ne résulte pas, comme le voudrait l'analyse économique conventionnelle, d'une quelconque main invisible, mais de relations personnelles établies par

les acteurs intéressés par la création d'un tel marché. Plus précisément, l'objectif explicite de Garcia (1986) est :

« [D]’examiner si les ‘facteurs sociaux’ sont ces variables résiduelles par lesquelles on peut après coup rendre compte des écarts entre les faits observables et ceux que prévoit le modèle, où s’ils interviennent tout au long du déroulement des pratiques de marché les plus ‘économiques’ » (p. 2).

Dans le cours de son article, Garcia reprise son objectif de cette manière :

« Notre intérêt porte sur l’existence des ‘facteurs sociaux’ dans la mise en pratique d’une place marchande qui réponde aux critères d’opération du modèle de la concurrence pure et parfaite et, pour se faire, nous analyserons les conditions sociales de construction et de fonctionnement de ce marché » (ibid p. 5).

Le fonctionnement de ce marché repose sur des vendeurs et des acheteurs installés dans un bâtiment qui négocient entre eux grâce à des écrans électroniques. Les fraises sont exposées dans une partie du bâtiment, dans une autre, les vendeurs observent les écrans électroniques, dans une dernière les acheteurs communiquent avec les vendeurs par l’intermédiaire d’un réseau informatique. Il en allait tout autrement lorsque la commercialisation de fraises passait par l’intermédiaire des mandataires. Les agriculteurs cédaient leurs récoltes à un prix de vente indéterminé qui dépendait du niveau de la demande sur le marché de gros (ibid p. 5-6). Concernant la vente aux intermédiaires, l’indétermination relative au niveau des prix n’existait pas car ceux-ci octroyaient des avances monétaires aux agriculteurs. Ce système, reposant sur des relations personnelles continues entre les agriculteurs, les commerçants locaux et les mandataires, mettait en fait les nombreux producteurs en position de faiblesse *vis-à-vis* des intermédiaires peu nombreux qui contrôlaient le circuit de distribution, et qui disposaient, en outre, de la capacité d’effectuer des avances.

Pour rompre avec cette situation, Garcia montre comment la construction du marché est la résultante d’une lutte d’intérêt entre les producteurs de fraises et les distributeurs (ibid p. 9-10). C’est ainsi que les actions de certains agriculteurs et d’un conseiller économique mis à la disposition de la Chambre Régionale d’Agriculture de Loir-et-Cher (des mains visibles en quelque sorte) ont transformé l’organisation des ventes, afin de faire évoluer les conditions initiales jugées inefficaces car oligopolistiques. Un point tout à fait intéressant de l’article est la reproduction partielle de l’entretien qu’a eu Marie-France Garcia avec le conseiller économique dans lequel celui-ci reconnaît :

« [J]e ne suis pas arrivé 'avec l'idée' de créer le cadran. (...) Il se trouve que cela s'est cristallisé autour de ces gens là » (ibid p. 10).

Les agriculteurs sont ainsi entrés en relation avec d'autres producteurs situés hors de leur région pour prendre conscience des potentialités en termes d'amélioration de la culture et de la commercialisation des fraises. Mais les agriculteurs n'auraient pas entrepris une telle démarche sans l'initiative du conseiller de la Chambre Régionale d'Agriculture qui a personnellement pris contact avec les diverses organisations administratives et professionnelles afin de définir juridiquement le cadre au sein duquel le marché pouvait s'inscrire tout en présentant aux agriculteurs les avantages en termes de transparence et de négociations qu'ils pouvaient espérer attendre de la création du marché.

La dernière étape de la création du marché consistait à faire se rencontrer l'offre et la demande, c'est-à-dire à parvenir à convaincre les distributeurs et producteurs de se présenter sur le marché, ce que de nombreux distributeurs refusèrent immédiatement, de peur de perdre leur position dominante. S'engagèrent alors d'après négociations qui virent certains intermédiaires des commerçants locaux prendre conscience de l'opportunité de pouvoir développer ou diversifier une activité productive, qui dans la configuration précédente était vendue directement aux mandataires. Les producteurs quant à eux devaient d'une part, faire face à leurs inquiétudes du fait du manque d'informations, mais aussi prendre en considération des relations antérieurement nouées qui pouvaient être remises en cause par l'institutionnalisation du marché. Des campagnes d'informations en direction des agriculteurs et des voyages organisés par le syndicat des producteurs, afin d'observer le fonctionnement de tels marchés, permirent aux agriculteurs d'accepter de s'engager dans la création du marché donnant ainsi l'impulsion initiale à l'institutionnalisation du marché, les libérant des relations sociales contraignantes avec les négociants.

Au final, le travail de Garcia révèle d'une part, comment une approximation raisonnable du « marché parfait » a été consciemment construite, en grande partie par le fait des efforts d'un fonctionnaire entraîné à l'économie néoclassique et d'autre part, démontre que la création de ce marché relève d'une « *innovation sociale due au travail de quelques individus intéressés* » (ibid p. 10). Aussi est-il particulièrement intéressant de constater que cette organisation anonyme du marché a aujourd'hui disparu pour redonner place aux relations personnalisées entre les intervenants du marché. Comme le remarquent Coriat et Weinstein (2004) :

« Il semble bien que la raison essentielle [de sa disparition] se situe dans les transformations générales des circuits de distribution des produits alimentaires en France, et la place prédominante prise par la grande distribution. Aujourd'hui, l'essentiel des transactions se fait directement entre les producteurs et les grandes firmes de la distribution. Cela signifie que c'est le contrat personnalisé qui est devenu le centre de l'organisation du marché. On revient donc à un système fondé sur les relations personnalisées, mais dans un contexte totalement différent de celui qui prévalait avant 1979 » (p. 55).

6.3. La construction sociale du marché des produits dérivés

Mackenzie (2003, 2004, 2007) et MacKenzie et Millo (2003) ont étudié la construction sociale du marché des produits dérivés en reconstruisant en détail la dynamique des réseaux relationnels qui ont conduit à l'évolution de la perception des produits dérivés comme un jeu douteux en un produit financier légitime et respecté.

Les deux auteurs soulignent d'emblée que durant les années 1970, les produits dérivés étaient si peu importants qu'aucun chiffre fiable concernant ce marché ne pouvait être trouvé alors qu'en 2000, la valeur notionnelle de tels contrats à travers le monde était supérieure à 100 000 milliards de dollars :

« En 1970, les produits dérivés en finance étaient d'une faible importance (aucun chiffre fiable n'existe sur la taille des marchés). Au mois de juin 2000 le volume notionnel total des contrats dérivés ouverts à l'échelle mondiale s'élevait à 108 000 milliards de dollars, soit l'équivalent de 18 000 dollars par tête à l'échelle de l'ensemble de la population terrestre » (MacKenzie et Millo, 2003 p. 109).

A partir d'entretiens effectués auprès des principaux participants et des théoriciens économiques des options¹⁴⁷, MacKenzie et Millo retracent ainsi les origines de la bourse des produits dérivés de Chicago, le CBOE¹⁴⁸. Celle-ci trouve ses origines dans la Bourse du Commerce de Chicago (*Chicago Board of Trade*, CBT) qui organisait des transactions d'options sur les marchandises depuis le milieu du XIX^e siècle. Les produits dérivés et les stocks-options étaient aussi échangés à cette époque mais ils perdirent leur légitimité après la crise financière de 1929 et la dépression qui suivit (ibid p. 113). Lorsque les membres de la CBT approchèrent

¹⁴⁷ Les deux auteurs se sont notamment entretenus avec Scholes et Merton (Prix Nobel d'Economie 1997), deux des trois théoriciens (avec Black décédé en 1995) qui ont développé la théorie de l'évaluation des options avec leur équation BSM (Black-Scholes-Merton). Voir particulièrement MacKenzie (2003, 2007) et MacKenzie et Millo (2003) sur ce point.

¹⁴⁸ Celui-là même sur lequel Baker (1984a, 1984b) a effectué ses recherches.

les autorités des marchés financiers (*Security and Exchange Commission, SEC*) à la fin des années 1960 avec le projet de créer un marché d'échange d'options, ils rencontrèrent une grande hostilité fondée sur l'idée que les options financières s'apparentaient à un jeu spéculatif.

L'argument central de ces travaux est de mettre en évidence comment les membres de la CBT organisèrent une vaste campagne de lobbying, aidés en cela par la nouvelle théorie économique de valorisation des options (et des produits dérivés en général) qui émergea à la même époque ainsi que des figures politiques dominantes d'une Administration Nixon très engagée dans la libéralisation des marchés de leurs chaînes rooseveltiennes. MacKenzie et Millo constatent :

« La puissance persuasive de l'économie aura circulé via un réseau de type granovetterien : dans le cas du CBOE, de Baumol à Malkiel et Quandt, en passant par Edmund O'Connor et Nathan Associates jusqu'à Milton Cohen puis William Casey, ainsi qu'au sein de l'administration Nixon » (ibid p. 139).

Comme l'explique les deux auteurs, cette activité de lobbying était difficile, consommatrice de temps et pas toujours dans l'intérêt de ceux qui l'organisaient et la dirigeaient :

« Leo Melamed, par exemple, est à bien des égards le capitaliste américain archétypal et proche collaborateur de l'économiste libéral de Chicago, Milton Friedman. Pour autant lorsque nous lui demandâmes pourquoi il avait consacré un tel effort à des projets collectifs, Melamed fit référence à l'influence de son père, un socialiste et bouddhiste, qui lui avait appris à 'travailler pour la société dans son ensemble' » (ibid p. 116).

Une lecture économiciste de cette activité arguerait que ceux qui menaient campagne dans ce sens profiteraient de cette innovation et donc qu'une simple explication en termes d'incitation économique justifierait cette action. MacKenzie et Millo reconnaissent que derrière les déclarations altruistes se dissimulent parfois un intérêt personnel bien pensé, mais font-ils remarquer :

« [I]l n'est pas possible qu'un égoïste rationnel s'embarque dans un projet comme celui de la création du CBOE, dans un contexte où tous les autres acteurs seraient eux-mêmes des égoïstes rationnels. Un égoïste neutre au risque aurait besoin d'être assuré que les bénéfices personnels escomptés de la création du CBOE excèdent la somme de ses coûts (comme on doit s'attendre à ce que les autres membres tirent au flanc, le fondateur doit s'attendre à supporter tous les coûts); pour un égoïste averse au risque l'excédent doit être conséquent. Etant donnée

l'incertitude considérable qui pesait ex-ante sur le succès du CBOE (...) ces conditions sont donc peu vraisemblables » (ibid p. 116)

Les deux auteurs constatent que les individus qui ont mené les efforts les plus importants et qui ont engagé de larges dépenses ne furent pas rémunérés ni remboursés. De plus, d'importants coûts d'opportunité liés à la perte de profits tirés d'échanges financiers préexistants ont été subis par ces acteurs sans qu'ils aient des perspectives évidentes de jamais recouvrir ces pertes :

« Nous (...) n'avons même jamais pensé à demander un remboursement' des dépenses engagées dans la création du CBOE, dit Eisen. C'est un aspect de la conception qui animait chacun d'entre nous : 'Tu dois cela à ta communauté'. Nous sommes tous devenus très riches, merci... et nous nous sentions obligés envers le Marché et c'est comme cela que l'on paye ses obligations » (ibid p. 116).

Aussi, MacKenzie et Millo expliquent qu'à la suite de cette institutionnalisation du marché, et bien que les échanges se déroulaient de manière très impersonnelle, au travers de machines, etc., ce marché s'est mis à fonctionner dans le cadre de réseaux de relations très personnalisées avec une claire démarcation entre les membres et les non-membres. Tout comme l'étude de Baker le révéla, les interactions intensives entre les membres de ces réseaux conduisirent à un contrôle social et à une potentielle action collective transcendant les incitations économiques (ibid p. 116-120)¹⁴⁹. MacKenzie et Millo indiquent, par exemple :

« Les actions considérées comme indûment opportunistes sont sanctionnées par un bannissement – 'freezing out' – et celles qui sont perçues comme respectueuses du bien commun sont gratifiées de 'respect' (Entretien avec Melamed). La réciprocité est pratiquée à un niveau intergénérationnel, et pas seulement dans l'espoir d'une récompense personnelle » (ibid p. 117).

Au final, les deux auteurs mettent en évidence comment la cohésion sociale et l'action des membres importants du CBOE alliés aux théoriciens économiques et aux figures politiques dominantes ont abouti à l'institutionnalisation du marché des produits dérivés.

¹⁴⁹ Voir aussi MacKenzie (2003, 2004, 2007).

7.

CONSTAT.

L'ENCASTREMENT IRREDUCTIBLE DES PHENOMENES ECONOMIQUES AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS

Afin d'évaluer la pertinence empirique de l'argument de l'encastrement granovetterien, nous nous sommes interrogés sur les relations théoriques qui unissent les réseaux relationnels (variables explicatives) aux phénomènes économiques (variables expliquées). Pour ce faire, nous avons passé en revue un certain nombre d'études empiriques significatives qui focalisent leur attention sur les acteurs économiques, leurs actions et relations. Nous avons alors cherché à exposer des mécanismes, des fonctionnements, sans vouloir en faire la clé de dynamiques d'ensemble, ces dernières étant hors de portée.

Certes, les travaux présentés peuvent faire l'objet de critiques et les limites de certaines recherches ont été parfois soulignées par les auteurs eux-mêmes. En particulier, appréhender les réseaux relationnels comme variables explicatives des phénomènes économiques peut apparaître comme impérialiste car négligeant la combinaison de nombreuses variables comme les influences macro-économiques, politiques, culturelles ou technologiques dans la compréhension des phénomènes économiques. D'un point de vue épistémologique, on ne peut donc parler d'une hypothétique exemplarité du cas, difficile à prouver, mais de sa signification en soi¹⁵⁰. Nous ne postulons donc pas la généralisation possible des cas particuliers exposés plus avant.

Cependant, si les phénomènes économiques sont susceptibles d'être analysés en termes fonctionnalistes, la présence de situations où les réseaux sociaux jouent un rôle ne saurait être négligée. D'autant que ces travaux empiriques permettent de révéler la complexité des processus de construction des phénomènes économiques (action, résultats et institutions) ainsi que la pluralité et la variété des mécanismes qui rendent possibles leur existence et qui permettent leur fonctionnement. Tout particulièrement, ce choix épistémologique exprime l'impératif de mise à distance et de retour de la représentation standard du marché

¹⁵⁰ Les travaux empiriques retenus méritaient certainement de l'être pour eux-mêmes de par l'éclairage qu'ils fournissent sur tel ou tel phénomène économique. Cependant, il fut pour nous intéressant de s'interroger sur la nature de la relation théorique qui rapporte les réseaux relationnels aux phénomènes économiques.

concurrentiel, à la fois « *incroyablement précise* » mais « *paradoxalement impuissante à rendre compte du marché* » (Cartelier, 2005 p. 774-775), c'est-à-dire des processus conduisant à l'équilibre postulé, ou des mécanismes qui rendent l'échange possible.

Concernant l'action économique, Granovetter le montre bien, l'activité de recherche d'un travail est tout sauf un processus rationnel isolable de son contexte relationnel puisqu'une majeure partie des informations sur le marché du travail est transmise comme un sous-produit d'autres relations et que, par conséquent, l'action économique est ici impactée par les relations familiales, amicales, et les connaissances des chercheurs d'emplois. Le travail de Karpik sur le marché des avocats et de DiMaggio et Louch sur les produits d'occasion entrent particulièrement en résonance avec celui de Granovetter. Karpik met en évidence combien important les relations interpersonnelles (famille, amis, connaissances, associations, politiques, etc.) tant pour le justiciable qui les interrogent pour savoir s'ils connaissent un avocat disposant des compétences requises pour plaider sa cause que pour l'avocat dans le cadre des modalités de fixation de ses honoraires. DiMaggio et Louch quant à eux révèlent que nombre d'achats des ménages américains se font au travers de relations amicales ou familiales. Dans la mesure où ces réseaux relationnels préexistants sont inégalement répartis entre les acteurs, ces structures relationnelles créent un espace d'échange inégalitaire sur les marchés sans qu'aucun acteur n'ait nécessairement eu l'intention de le faire.

Avec les études de Baker et de Kirman, on a là deux beaux exemples de résultats économiques, le prix des options pour l'un, le prix du poisson de gros pour l'autre, dont on peut démontrer qu'ils dépendent d'une médiation sociale : les réseaux relationnels. Tout comme Baker remarque une forte dispersion du prix des options, Kirman constate une dispersion journalière significative des prix de l'ordre de 30% et ce, même si les prix sont stables au niveau mensuel. D'après ces auteurs, et contrairement à la théorie économique standard, la formation des prix ne peut être déduite de la simple agrégation des comportements individuels isolés mais doit être analysée en tenant compte des réseaux relationnels tissés par les intervenants sur ces marchés.

Il en va de même dans le cadre des relations entre les PME et leurs banques étudiées par Uzzi. Ce dernier démontre que les PME obtiennent un meilleur accès au crédit bancaire et bénéficient de modalités de remboursement avantageuses lorsqu'elles entretiennent des liens personnalisés avec leurs banquiers. Uzzi et Lancaster quant à eux, révèlent que les prix facturés

sont plus faibles pour la clientèle d'entreprises entretenant des liens continus avec leurs cabinets juridiques en raison de la confiance et des normes de réciprocité développées au cours du temps. Aussi, n'est-il pas inintéressant de remarquer que dans l'étude de Granovetter sur le marché du travail, les individus qui ont trouvé leur emploi par relations bénéficient de salaires beaucoup plus élevés que les autres. De même, DiMaggio et Louch constatent que les ménages américains qui se sont exprimés dans leur étude estiment qu'ils obtiennent de meilleurs prix et expriment une plus grande satisfaction et de la part des vendeurs qu'ils connaissent personnellement.

Si donc le contexte social, appréhendé en termes de réseaux de relations, n'est pas un simple décor de données exogènes duquel se déduirait les comportements des acteurs, mais constitue bien plus le socle sur lequel s'appuie l'action économique et s'étayent les résultats économiques, il est très important d'insister sur le fait que l'argument de l'encastrement granovetterien reconnaît la forme très particulière de l'activité marchande où, dans certaines situations, la distanciation interpersonnelle, les intérêts instrumentaux et le calcul intéressé sont de rigueur. Les travaux empiriques que nous avons exposés mettent explicitement en évidence le fait que dans certaines situations, les caractéristiques personnelles des acteurs sont *mises entre parenthèses*, pour permettre au calcul intéressé de se mettre en marche.

Cette mise entre parenthèses des caractéristiques personnelles des partenaires de l'échange repose sur un double travail d'abstraction et de mise en scène : (i) abstraction où le bien échangé est évalué indépendamment de la relation entre les acteurs qui l'échangent ; (ii) mise en scène où la transaction marchande est isolée dans son immédiateté du courant ordinaire de la vie quotidienne. Dans son étude de l'industrie du vêtement new-yorkais, Uzzi révèle, par exemple, le caractère impersonnel, sporadique, hautement formalisé et de court terme des relations de type *arm's-length*. Dans ce cas, seuls le prix et la quantité nécessitent d'être échangés entre les acteurs parce qu'ils contiennent toute l'information nécessaire pour prendre des décisions efficaces. Trois types d'avantages sont associés à ces relations : (i) ils réduisent le risque d'opportunisme ; (ii) ils permettent de s'adapter rapidement à l'environnement du fait de la faible dépendance inter-organisationnelle qu'ils autorisent et (iii) ils autorisent un large accès aux informations du marché.

Tout particulièrement, Granovetter suggère l'existence d'un *processus réciproque et complémentaire en tension* de dépendance de l'activité économique d'une entité sociale par

rapport à d'autres avec lesquelles elle est en relation (*encastrement*) et d'autonomisation *vis-à-vis* des ces dépendances (*découplage*). La complémentarité de la logique d'encastrement (couplage) / désencastrement (découplage) libère temps et énergie, multiplie les alternatives, la capacité de réaction face aux changements des conditions du marché et offre la possibilité de saisir les opportunités d'échanges en acquérant des informations inédites qui passent par des contacts situés hors du réseau originel.

Comme l'illustrent Granovetter, Grosseti et ses collaborateurs dans le cadre du processus de création d'entreprises, l'argument de l'encastrement granovetterien est inséparable de son contraire, le désencastrement. Les travaux d'Uzzi et de ses collaborateurs le montrent bien : les liens encastés ne sont utiles que dans une proportion limitée car au-delà d'un certain seuil les bénéfiques qui leur sont associés se transforment en contraintes. En effet, dans l'étude d'Uzzi sur l'industrie du vêtement new-yorkais, apparaît une courbe en U inversé qui relie la probabilité de faillite au degré d'encastrement. En effet, les conséquences de l'encastrement sont dans un premier temps bénéfiques (confiance, accès à de l'information, en particulier sur des savoir-faire, etc.). Au-delà d'un certain point, la courbe se retourne et traduit le fait que dans certains réseaux, les relations sont trop redondantes et les impératifs d'amitié si exigeants qu'ils supplantent les besoins de solvabilité. Dans ce cas, les relations durables tissées deviennent plus contraignantes pour les acteurs qui se retrouvent enfermés à l'intérieur de relations d'échange exclusives. Les obligations envers des partenaires spécifiques tendent à limiter les alternatives, rigidifient la capacité de réaction face aux changements des conditions du marché et génèrent un enfermement cognitif qui prive les acteurs de la possibilité d'acquérir de nouvelles informations obtenues *via* les relations de type *arm's-length*. Ces travaux révèlent donc le caractère non linéaire de la relation réseaux relationnels / performances économiques.

Ces travaux dévoilent en fait le nécessaire caractère composite des réseaux relationnels en rapport avec les performances économiques. En effet, tandis que la présence de relations durables donne aux acteurs la possibilité de tirer bénéfice de relations étroites, les relations de type *arm's-length* permettent quant à elle d'éviter les désagréments d'une structure relationnelle consolidée, c'est-à-dire le risque d'isolement au regard d'informations et d'innovations circulant hors du réseau de relations durables. Uzzi le montre bien : tandis que les liens durables facilitent la prise de risques partagés, ils contribuent aussi à ce que les acteurs ne prêtent attention qu'aux ressources locales et solutions historiques, limitant l'habileté à identifier d'autres solutions et ressources. Dans son étude sur les relations entre PME et leurs banques, les

PME qui parviennent à obtenir les prêts aux meilleures conditions sont celles qui possèdent un réseau mixte de relations, composé à la fois de relations durables avec quelques banquiers et de liens de type *arm's-length* avec d'autres, nécessaires pour rester en contact avec l'information publique concernant le marché et les nouveaux produits.

En fait, le caractère complémentaire des deux types de relations permet de consolider les forces des uns tout en compensant les faiblesses des autres : si les liens de type *arm's-length* permettent une recherche effective et une comparaison des structures de prêts entre les banques, les liens encastrés quant à eux facilitent la collaboration nécessaire à la synthèse des informations diverses et variées obtenues grâce aux liens de type *arm's-length* avec les ressources privées générées par les relations durables. Synthèse donnant naissance à des structures de prêts innovantes et moins coûteuses que celles aperçues au travers des relations de type *arm's-length*. Cette complémentarité des relations suggère donc que la valeur d'une relation est plus grande lorsqu'il y a d'autres types de relations dans le réseau pour renforcer ses avantages et compenser ses faiblesses, tandis que la valeur de l'ensemble des relations du réseau augmente si les avantages des différentes relations ne coïncident pas. Ainsi, par exemple, la PME disposant d'une structure duale, souhaitant emprunter du capital financier, est alors en mesure de scruter largement le marché pour saisir les informations publiques et les innovations survenues dans les services bancaires et financiers, tout en restant en collaboration étroite avec quelques prêteurs principaux.

Enfin, concernant l'analyse de la construction sociale des institutions économiques, l'argument granovetterien de l'encastrement révèle toutes ses qualités heuristiques tant l'étude sur l'industrie électrique étasunienne que celles concernant le marché aux fraises et le marché des produits dérivés démontrent combien ces institutions cristallisent les relations personnelles présentes lors de leur construction. Au travers l'idée de réseaux intentionnels (*purposive networks*), au sens d'une action coordonnée pour un but spécifique (Granovetter, 1992a p. 51), les auteurs mettent en évidence combien ces trois institutions apparaissent, en fait, comme le produit d'un mélange d'actions finalisées mises en œuvre au sein de réseaux complexes d'acteurs.

Alors que dans le cas de l'industrie électrique américaine, les choix qui ont prévalu se sont imposés grâce à la capacité de certains acteurs clés (Edison et Insull notamment) à combiner des connexions politiques (source d'influence), des appuis avec des acteurs financiers (source de

capital) et des experts techniques (source de savoir-faire industriel), dans le cadre du marché des produits dérivés les membres de la CBT organisèrent une vaste campagne de lobbying, aidés en cela par la nouvelle théorie économique de valorisation des options (et des produits dérivés en général) qui émergea à la même époque ainsi que des figures politiques dominantes d'une Administration Nixon très engagée dans la libéralisation des marchés.

Ces actions finalisées mises en œuvre au sein de réseaux complexes d'acteurs sont aussi de mise dans la construction sociale du marché aux fraises tant celui-ci est la résultante d'actions d'un conseiller économique de la Chambre Régionale d'Agriculture de Loir-et-Cher et de certains agriculteurs qui souhaitaient se libérer de leurs relations contraignantes avec les négociants. Alors que la construction sociale de ces deux marchés a eu vocation à amener les échanges à se dérouler de manière très impersonnelle, au travers de machines, etc., l'argument de l'encastrement granovetterien mobilisé ici dans le raisonnement permet de comprendre comment, ces échanges impersonnels sont effectivement survenus.

Mobilisé explicitement ou implicitement par les travaux empiriques que nous avons passés en revue, l'argument de l'encastrement granovetterien permet de rendre compte de l'insertion des actions économiques des acteurs au sein de réseaux de relations qu'il convient de cerner à partir de leur structure et dynamique. Comme nous avons tenté de le révéler, leur étayage sur ces réseaux relationnels permet d'apporter une explication cohérente des résultats économiques et des institutions de nos sociétés contemporaines. Autrement-dit, de mieux saisir notre société de marché non considérée comme étant déjà-là et allant de soi.

CHAPITRE 4

DISCUSSION ET REMARQUES CONCLUSIVES

Dans le cadre de cette 1^{ère} Partie de notre travail, à partir d'une analyse textuelle que nous espérons fouillée, nous avons souhaité clarifier l'idée d'encastrement formulée initialement par Polanyi et subséquemment redécouverte et popularisée par Granovetter. Cette volonté de clarification est une nécessité pour la Nouvelle Sociologie Economique (NES) tant cette idée est aujourd'hui, peut-être plus que toute autre, porteuse d'ambiguïtés au sein de la sociologie économique contemporaine alors même que cette dernière s'est constituée puis structurée autour de cette idée clé.

Nous croyons que ces ambiguïtés puisent leurs racines d'une part, au sein même de l'approche polanyienne qui, pour beaucoup, demeure énigmatique quant aux situations que désignent l'encastrement et le désencastrement. A cet égard, la littérature dénonçant la complexité de l'œuvre de Polanyi et proposant des interprétations de ces situations est particulièrement volumineuse¹⁵¹. D'autre part, l'emprunt de la métaphore de l'encastrement par Granovetter s'est accompagné d'un déplacement quant au sens donné à celle-ci. Déplacement qui a certes le mérite de clarifier les ambiguïtés supposées attachées à la polysémie de la métaphore originelle mais qui a l'inconvénient d'en restreindre la portée.

Avant de développer ces deux aspects des choses et proposer une voie de sortie s'inscrivant dans le cadre de la NES, il nous importe de préciser que le propos de cette discussion vise à mettre en garde la NES, emportée dans son élan dans le sillage de Granovetter, d'un écueil qui la guète : dissoudre dans les réseaux de relations entre acteurs (individuels et collectifs) la réalité des sociétés de marché au détriment du cadre macro-institutionnel. Cette mise en garde doit conforter notre hypothèse initiale selon laquelle l'idée d'encastrement doit constituer le principe

¹⁵¹ Voir, par exemple, Barber (1977, 1995); Reddy (1984); Granovetter (1985, 1992a, 1993, 2000b); Standfield (1986); Lie (1991); Beckert (1996, 2003, 2006, 2007); Krippner (2001); Le Velly (2002); Block (2001, 2003); Krippner et al (2003); Krippner et Alvarez (2007); Karpik (2007); Gemici (2008).

organisateur de la NES puisque celle-ci traite deux aspects critiques de la théorie économique dominante : (i) celui d'une économie naturelle analytiquement autonome et (ii) ceux de l'atomisme et du *bilatéralisme* inhérents aux approches standard et standard étendue, respectivement.

1. La métaphore polanyienne demeure, pour beaucoup, énigmatique

Comme nous l'avons spécifié dans le 1^{er} Chapitre, une certaine lecture standard de la GT conduit à l'énoncé d'une vigoureuse critique à l'encontre du travail de Polanyi. Selon celle-ci, Polanyi croirait que les marchés traditionnels constitués en un système interdépendant au XIX^e siècle en Occident en seraient venus à s'autoréguler. Polanyi instaurerait ainsi une dichotomie entre d'une part, le marché autorégulateur désencastré des pays occidentaux où le marché serait gouverné exclusivement par les prix et serait régi par ses seules forces internes et d'autre part, les marchés socialement encastres issus des sociétés plus traditionnelles.

En rappelant le caractère toujours encastres de l'économie, le problème que Barber (1995) perçoit dans les écrits de Polanyi est celui du désencastrement :

« Polanyi décrit le marché comme "désencastré", les deux autres types d'échanges économiques [la réciprocité et la redistribution] étant plus "encastres" dans les autres éléments socio-structurels et socioculturels de la société. [...] Notre proposition forte, contrairement à celle de Polanyi, est que toutes les économies sont inévitablement encastres. [...] Parler de désencastrement du marché détourne notre attention de l'analyse de ce que représente cette interdépendance » (Barber, 1995 p. 400).

Lie (1991) quant à lui suggère que Polanyi laisse en l'état le marché néoclassique considéré comme une entité a-sociale et non-contextuelle. Pour lui, alors que Polanyi met l'accent sur *« l'encastrement des activités économiques et des institutions [il] ne parvient pas à encastres le concept de marché »* (p. 219). Selon Lie :

« Le marché est appréhendé [par Polanyi] comme une arène dans laquelle le paiement au comptant (cash nexus) et la raison instrumentale prédominent. En effet, il fonctionne comme une machine distribuant des biens et services sans aucune trace de relation sociale instituée » (ibid p. 222).

Aussi, dans l'introduction qu'il a rédigée pour la sélection de ses articles traduits en français, Granovetter (2000b) exprime une prise de distance par rapport à Polanyi qui, pour lui, surestimerait l'autonomie du marché.

Précisément, il exprime son désaccord avec :

« [L]es affirmations très polémiques que l'on trouve dans [...] *La Grande Transformation*, lorsque Polanyi écrit qu'au XIX^e siècle les sociétés sont entrées dans une période radicalement nouvelle où l'économie est devenue désencastrée et qu'elle a alors dominé tous les autres modes d'allocation et tous les autres secteurs » (p. 39).

Bien que nous suivions Barber, Lie et Granovetter lorsqu'ils affirment que toutes les économies sont encastées, par contre, la critique qu'ils adressent à Polanyi nous semble particulièrement malvenue. En effet, la nette partition qu'ils dénoncent tend à indiquer que Polanyi appréhende les marchés contemporains comme désencastrés et qu'en conséquence, il ne dispose pas d'outil permettant leur analyse. Or, en attirant l'attention sur la lecture standard lagement véhiculée de la GT, et plus généralement du travail de Polanyi dans les sciences sociales, nous avons tenté de montrer combien cette lecture est fallacieuse car parfaitement contraire à la visée institutionnelle de la métaphore polanyienne de l'encastement. Cette lecture standard concourt au flou qui enclot la métaphore originelle de l'encastement puisqu'elle sous-estime le thème central du travail de Polanyi. Thème central qui, comme nous avons essayé de l'établir, met en évidence la nature utopique du projet d'un marché autorégulateur car le marché, en tant que construction institutionnelle, est pour Polanyi un *objet inextricablement social*.

Justification du caractère social des marchés tout d'abord lorsque Polanyi effectue des analyses minutieuses qui révèlent l'existence, dans les sociétés anciennes, d'échanges limités qui fonctionnent selon des « *éléments de marché* » (qui ne sont pas toujours identiques) sans qu'il soit visé de les agencer en un système autonome. A ce niveau, Polanyi décrit, tout comme le font aujourd'hui les auteurs majeurs de la NES, la grande diversité organisationnelle des marchés concrets : existence de prix administrés, absence de concurrence en raison d'éléments légaux, géographiques ou coutumiers, situations où seuls les offreurs ou les demandeurs sont actifs, etc¹⁵². D'ailleurs, Granovetter (2000b) explique qu'il se reconnaît dans le « *Polanyi analytique* » (p.

¹⁵² Et Polanyi (1983) de constater une « *diversité des institutions de marché [qui] fut à une époque récente obscurcie au nom du concept formel du mécanisme offre-demande-prix* » (p. 258).

39) qui met en avant la pluralité des formes d'intégration et qui montre la nécessaire régulation des marchés.

Justification du caractère social des marchés ensuite lorsque Polanyi met à jour le fait qu'à un moment de l'histoire, l'utopie du marché autorégulateur a tenté d'être mise en pratique pour faire de l'échange marchand le paradigme dominant de l'organisation sociale de l'économie. A ce niveau, Polanyi montre que sans les interventions systématiques et continues de l'Etat, cette utopie n'aurait jamais pu ni naître ni se développer. Son analyse insiste d'ailleurs longuement sur les transformations institutionnelles nécessaires (développement de machines spécialisées, mouvement des *enclosures*, fin des *poor laws*, etc.) à l'apparition d'une économie de marché au XVIII^e siècle en Occident. Mais répétons-le, jamais, pour Polanyi, le marché ne s'est matérialisé dans sa forme utopique tel qu'envisagée par les économistes classiques (Malthus et Ricardo notamment, cibles favorites de la critique polanyienne) et plus tard par les économistes néoclassiques sous l'impulsion de Walras. Pour éloigner tout malentendu, Polanyi indique ainsi explicitement :

« [L]e mécanisme de détermination des prix par l'offre et la demande (ce qu'on appelle couramment 'marché') est une institution relativement moderne, de structure particulière, qui n'est facile ni à instituer ni à maintenir en état de fonctionnement » (Polanyi, 1977 p. 6) ;

Ou encore :

« [A]ucune économie de marché séparée de la sphère politique n'est possible » (Polanyi, 1983 p. 259).

Pour Polanyi, les marchés modernes demeurent ainsi encastrés et ne sont aucunement émancipés de leur socle sociétal. Pour comprendre cela, il nous revient sur les caractéristiques de ce qu'il nomme l'« économie de marché » : une économie de marché est « une économie gouvernée par les prix du marché et par eux seuls » (ibid p. 71) où se généralise la recherche du gain individuel. Dans ce cadre, les marchés apparaissent autorégulés parce qu'ils sont encastrés au sein de règles et d'institutions étatico-administratives qui instaurent et font respecter l'autonomie de la règle du jeu fondée sur le mécanisme offre/ demande/ prix. Ces institutions sont indispensables afin de créer les conditions d'un fonctionnement marchand *en apparence* autonome. Autrement dit, pour que les marchés puissent se gouverner *apparemment* seuls. Dans cette perspective, le processus de désencastrement apparaît comme une forme particulière

d'encastrement étatico-administrative où les pouvoirs publics en viennent à promouvoir les pratiques relevant d'une représentation exclusivement formelle de l'économie et donc marchande ; sa force tient à ce qu'elle rend invisibles les activités qui se rapportent à une représentation substantive de l'économie, autrement dit, les activités à orientation économique dans le sens de Weber. Activités, rappelons-le, où l'économie est un moyen au service de finalités d'un autre ordre.

Si donc pour Polanyi, il y a désencastrement, c'est une nouvelle organisation sociale qui le rend possible. Rigoureusement, la société ne peut devenir un auxiliaire du marché, puisque ce sont des dispositions politico-juridiques particulières qui sont les conditions de possibilité de cette institution qu'est le marché. Considéré sous cet angle, le désencastrement est une représentation formelle du monde social, représentation qui performe aujourd'hui la sphère politique tout comme le révélait le regard de Polanyi (1983 Chap. 12-13, 1977 Chap.1) sur le XIX^{ème} siècle. Polanyi nous invite donc à comprendre pourquoi certains marchés approximent le fonctionnement des marchés de l'économie formelle et pourquoi certains êtres humains en viennent à se comporter comme de véritables « *agences calculatrices* » pour reprendre l'expression de Callon (1998).

2. L'emprunt contracté par Granovetter s'est accompagné d'un déplacement quant au sens donné à la métaphore originelle

La lecture standard que nous dénonçons provient pour nous, de lectures partielles de l'œuvre de Polanyi car bien qu'il soit « *exact que le nom de Polanyi est souvent cité (...), [il est] malheureusement, peu lu en réalité, ne serait-ce qu'à cause d'un problème de langue ou de disponibilité* » (Maucourant, 2006 p. 88)¹⁵³. La perspective de Granovetter est à cet égard significative de ce malentendu. En effet, revenant lors d'une table ronde organisée en l'honneur de Polanyi (en avril 2002)¹⁵⁴ sur la manière dont son essai programmatique de 1985 sur l'encastrement a émergé, Granovetter explique que lorsqu'il a rédigé les premières versions de son texte, il n'avait pas à l'esprit les travaux de Polanyi et les débats entre substantivistes et formalistes :

« Laissez-moi revenir sur mon usage original, et dire ce qu'il signifie et comment j'en suis venu à l'utiliser. C'est certainement vrai, (...), que j'utilise le terme

¹⁵³ « A cet égard, la parution d'une anthologie de textes de Polanyi, pourra combler cette lacune. Ce recueil, pour une part inspiré de celui que réalisa Dalton en 1968, comporte des traductions de textes écrits en anglais et allemand, restés trop souvent inédits ou devenus indisponibles » (Maucourant, 2006 p. 88).

¹⁵⁴ Et dont le compte rendu a été publié dans le n°2 de la *Socio-Economic Review* (Krippner et al, 2003).

'embeddedness' dans une voie plus restreinte et quelque part différente de celle que Polanyi l'employait. La raison est que je n'ai pas essayé de reprendre le terme de Polanyi, ou de le réapproprier pour le réintroduire » (Krippner et al, 2003 p. 113).

En fait, Granovetter indique qu'il fut interpellé par Wayne Baker qui avait lu l'une des versions préliminaires de son texte et qui était surpris par le fait que Granovetter ait revivifié la métaphore de Polanyi. Granovetter décida alors de rajouter quelques lignes sur le sujet à son article dans le but, précise-t-il, de se distancer de l'usage qu'en faisait Polanyi. Comme l'écrit Granovetter :

« [La métaphore de l'encastrement] était juste utilisée de manière différente » (ibid p. 114).

Donc pour Granovetter, si le terme d'encastrement retenu est le même, les relations visées sont quant à elles différentes. En effet, Granovetter refuse une conception atomiste de l'action humaine présente à la fois dans les perspectives sous- et sur-socialisées qu'il dénonce, puisque la première consiste en une optimisation rationnelle et la seconde en l'exécution d'un système de normes et de valeurs. Récusant fermement ces deux options, Granovetter choisit alors une voie moyenne en soulignant la nécessité d'être attentif aux relations sociales des acteurs. C'est, pour lui, explique-t-il, une décision de recherche stratégique que :

« [D]'appréhender les réseaux sociaux comme un niveau intermédiaire entre les niveaux les plus bas [individus] et les niveaux les plus élevés [phénomènes culturel, politique et économique] » (ibid p. 114).

Pour Granovetter, c'est grâce à ces réseaux relationnels que les acteurs interprètent les contextes dans lesquels ils évoluent, donnent sens à leurs actes et finalement construisent leurs actions. De ce point de vue, l'argument de l'encastrement granovetterien permet de rendre compte de la diversité des situations locales. Conséquemment, l'autorégulation marchande, entendue ici comme un vide contextuel, est logiquement incompatible avec un modèle d'action qui nécessite de la part des acteurs une interprétation des situations locales avant d'agir.

Alors que pour Polanyi, la métaphore de l'encastrement vise à exhiber que dans l'histoire les marchés, appréhendés comme des processus institutionnalisés¹⁵⁵, n'ont rien de naturel car ils ne

¹⁵⁵ Avec l'économie formelle, l'économie se donne pour objet l'étude du comportement intéressé rationnel : la recherche du gain maximal suffit à expliquer le marché. Or, l'élément d'intégration qu'est le prix ne trouve pas son origine dans des actions aléatoires d'échange mais relève d'un processus institutionnalisé,

peuvent se développer, se maintenir et évoluer que grâce à des institutions juridiques, politiques, culturelles particulières, la métaphore de l'encastrement est redéfinie par Granovetter comme une dépendance des phénomènes économiques contemporains vis-à-vis des réseaux de relations interpersonnelles et inter-organisationnelles concrètes des acteurs qui les font exister. Se situant de plain-pied dans une économie marchande supposée déjà là, l'argument de l'encastrement granovetterien rend compte de l'insertion des actions économiques dans des réseaux de relations sociales qu'il convient de cerner à partir de l'étude de leur structure. Les différentes études empiriques que nous avons exposées montrent bien l'importance de cette variable qu'est le réseau pour comprendre les phénomènes économiques contemporains. La métaphore est donc mise au service d'une thèse différente de celle de son géniteur.

De ce point de vue, le positionnement de Granovetter est original car s'il reconnaît dans son travail une filiation avec l'anthropologue économiste hongrois, il estime néanmoins que l'usage qu'il fait de la métaphore est limité. Alors qu'une bonne part du projet polanyien se fonde sur la reconnaissance d'une coupure forte entre la non-modernité et la modernité qui tente d'instituer une autonomie utopique des relations marchandes, Granovetter, au contraire, dénonce le caractère excessif et radical de cette thèse. Pour lui, il est inutile d'introduire un clivage et une inversion causale entre les sociétés pré-modernes où l'économie serait pleinement encadrée dans les relations sociales et les sociétés industrielles où au contraire, l'action, les résultats et les institutions économiques se seraient soustraites des médiations sociales. En aucun cas, pour Granovetter, l'encastrement des relations économiques au sein des relations sociales ne doit être considéré comme un « *épiphénomène du marché* » (Granovetter, 1985 p. 482), comme un vestige du passé car « *dans la vie économique (...) on retrouve, dans toutes sortes de transactions, les connexions sociales* » (ibid. p. 495).

Si Granovetter refuse en accord avec la théorie économique dominante l'idée d'une rupture historique, il s'en démarque néanmoins puisqu'au contraire, loin d'être faible, le degré d'encastrement serait amplement variable à la fois dans les sociétés industrielles et préindustrielles. Granovetter associé à Swedberg (1992) notent ainsi que si l'on analyse en détail les structures sociales des sociétés étudiées par Polanyi, on s'aperçoit alors qu'il :

c'est-à-dire organisé socialement. Comme l'écrit Polanyi (1975a) : « *[L]es actes d'échanges au niveau personnel ne créent des prix que s'ils ont lieu dans un système de marché créateur de prix, structure institutionnelle qui n'est en aucun cas engendrée par de simples actes fortuits d'échanges* » (p. 245).

« [E]xiste (...) des sociétés préindustrielles dans lesquelles les individus sont aussi obsédés par les gains monétaires que dans les sociétés plus capitalistes (...). A l'inverse, l'étude des sociétés capitalistes montre que l'action économique n'y est pas 'désencastrée', comme le pensait Polanyi. Plutôt, les actions économiques sont encadrées de différentes manières » (p. 10).

Afin d'étayer sa thèse, Granovetter (1993), dans son texte, *The Nature of Economic Relationships*, n'hésite pas, tout comme le faisait Polanyi, à puiser dans les ressources offertes par l'anthropologie économique et à passer en revue la littérature ethnographique, mais contrairement à Polanyi, il prétend y déceler des économies tribales composées d'acteurs aux comportements proches de celui de l'*homo oeconomicus*¹⁵⁶. Prenant ses distances avec l'idée d'une « Transformation » et concevant les choses d'une manière moins tranchée que Polanyi, Granovetter arrive à la conclusion que l'encastrement des actions économiques au sein de relations sociales aurait été, en fait, moins élevé dans les sociétés dites primitives ou traditionnelles que ne l'affirme la position de Polanyi qu'il qualifie d'« *encastrement fort* ». Quant à l'aspect radical du changement, celui-ci aurait été de moindre importance (Granovetter, 1985 p. 482-483). Dans cette perspective, il n'y a pour Granovetter, aucune différence de nature, aucune discontinuité radicale entre les sociétés traditionnelles et modernes. Il devient donc inutile de chercher un impact quelconque de la transition vers la modernité sur le niveau d'encastrement, de voir une nette fracture entre les anciennes et nouvelles sociétés :

« J'affirme que, dans les sociétés précapitalistes, le niveau d'encastrement du comportement économique est plus faible que ne le prétendent les théories substantivistes et celles du développement ne le disent et que cette situation a moins changé avec la 'modernisation' qu'elles ne le pensent » (ibid. p. 482).

Toutefois, faisant valoir sa différence avec la position d'« *encastrement faible* » de la théorie économique dominante, Granovetter soutient que l'encastrement des comportements économiques au sein de relations sociales a toujours été plus substantiel et demeure, au sein des sociétés contemporaines, une donnée irrésistible car il en assure le fonctionnement :

« [J]'affirme également que ce niveau a toujours été, et continue d'être, beaucoup plus important que ne le prétendent les formalistes et les économistes » (ibid p. 482-483).

¹⁵⁶ Voir notamment sur ce point Pospisil (1963) ainsi que Swedberg et Granovetter (2001).

Granovetter affirme donc qu'aucune économie n'est ni parfaitement différenciée ni parfaitement autonome puisqu'elle est encastrée au sein de réseaux de relations sociales qui contribuent à la structurer. Cette proposition *continuiste* questionne car elle ne permet pas de distinguer la spécificité des systèmes contemporains de marché (inédits pour Polanyi) des anciens marchés, d'une part, ainsi que des autres formes organisationnelles de l'économie d'autre part. Aussi, cette proposition nous achemine vers une question tout à fait centrale pour notre propos : existe-t-il oui ou non une spécificité forte dans la structure des sociétés contemporaines où les firmes capitalistes sont les acteurs dominants, à la fois du point de vue des caractères du système économique et de la place de l'économie dans la société ? Le corollaire à cette question nous conduit à nous interroger non pas simplement sur les traits des économies de marché mais aussi et surtout sur les traits des *sociétés de marché*, ce qui d'un point de vue théorique et empirique nous impose à ne surtout pas dissocier l'échange marchand des transformations survenues dans les formes de la production.

3. L'idée encastrement gagne en clarté dès lors que la métaphore et l'argument sont distingués

Comme nous l'avons vu, la spécificité de l'analyse institutionnelle de Polanyi tient tout d'abord au processus social (encastrement / désencastrement) qu'il révèle par lequel les anciens marchés ont évolué en un système moderne de marché. Ensuite, au principe utopique d'organisation de la vie socio-économique qu'il met à jour et selon lequel un ensemble suffisant de marchés, liés entre eux, serait à même d'organiser la société et de régler la reproduction sociale. Et enfin, aux tensions existantes entre ce projet utopique et les résistances qui s'opposent à l'emprise de cette utopie (à l'origine des réencastements).

Or, les lectures standards que nous dénonçons (Lie, Barber, Granovetter) pointent chez Polanyi de la dualité voire de l'incohérence car, pour eux, le processus de désencastrement est une absurdité empirique et une impossibilité logique. Mais lorsque Polanyi parle de désencastrement, ce n'est pas la même chose qui est en jeu. Nous allons donc montrer que le caractère énigmatique de la métaphore polanyienne tient au double emploi qu'il en fait et au rabattement de celle-ci à l'une de ses composantes par Granovetter et les lecteurs standards de Polanyi : nous parlerons d'encastrement marco-institutionnel dans le premier cas ou d'encastrement au sens large et d'encastrement micro-institutionnel ou d'encastrement au sens étroit dans le second.

Pour illustrer notre propos, nous allons revenir sur les emplois explicites que fait Polanyi de la métaphore dans la GT, dans le Chapitre 5 intitulé « *L'évolution du modèle de marché* » (p. 88, 93)¹⁵⁷. Ainsi, la première fois que Polanyi l'a mobilisée dans la GT, la métaphore lui sert à distinguer l'économie de marché des configurations économiques basées sur la réciprocité et la redistribution. La seconde fois, la métaphore est utilisée pour évoquer les trocs anciens et décrire l'échange économique basé sur la réciprocité, où les actes d'échange sont encastrés au sein de relations personnalisées de long terme. Intéressons-nous d'abord à ce second cas. Polanyi (1983) écrit ainsi :

« [L]es trocs sont habituellement encastrés dans des relations de long terme qui supposent la confiance [trust and confidence], situation qui tend à faire oublier le caractère bilatéral de la relation » (p. 93).

Cette vision des choses est semblable à l'argument de l'encastrement employé par Granovetter qui braque les projecteurs sur le trait saillant de l'être générique qui se meut sur le marché des théories classiques et néoclassiques, *l'homo oeconomicus*, à savoir l'atomisation sociale de son action¹⁵⁸. L'inverse de cette idée d'atomisation correspond à ce que Granovetter (1994a) désigne par encastrement car pour lui, l'action économique est « *modélisée et contrainte par la structure des relations sociales dans lesquelles tout acteur économique réel est inscrit* » (p. 81). Dans cette version de l'encastrement, ce qui est central est le contexte immédiat d'action, analysé comme « *systèmes concrets et continus de relations sociales* » (Granovetter, 1985 p. 487), encore appelés réseaux de relations. Au sein des marchés, ces réseaux sont triplement importants : d'une part, ils contribuent à définir qui sont les acteurs en présence et la nature des relations qu'ils entretiennent entre eux. Ensuite, les caractéristiques et dynamiques de ces réseaux sont porteuses d'opportunités et de contraintes en fonction des positions que les acteurs occupent en leur sein. Et enfin, ces réseaux structurent, de manière non déterministe, les logiques d'action des acteurs construisant un contexte local au sein duquel différents motifs se mâtinent (Granovetter, 1985, 2002, 2005a).

¹⁵⁷ Comme précisé plus avant, dans l'ensemble de son œuvre, Polanyi utilise diverses expressions qui prennent des significations spécialisées partiellement différentes de la métaphore ou en sont des variétés linguistiques.

¹⁵⁸ Pour rappel, Granovetter (1985) indique fort à propos que « *le cadre intellectuel dominant [de l'économie néoclassique] reste celui d'un paysage d'acteurs isolés les uns des autres, où la logique économique, considérée comme le lieu du calme et de la raison et séparée des motivations humaines centrales, est synonyme de civilisation et où, dès lors, les relations personnelles sont perçues comme autant d'éléments perturbateurs de l'ordre* » (p. 504).

De ce point de vue, comme nous l'avons mis en évidence, de nombreuses études de terrain très fines ont permis de démontrer que, dans les situations où le mécanisme des prix est attendu comme régulant les comportements de maximisation de profit, par exemple sur les marchés du travail, les marchés financiers, etc., les relations interpersonnelles récurrentes, loin d'être marginales, étaient à l'œuvre influençant à la fois le comportement des acteurs et les résultats qui découlent de leurs actions. Polanyi (1983) souligne explicitement le caractère illusoire d'individus atomisés. Pour lui, l'homme n'est naturellement pas un atome dont les relations à autrui seraient régies par des considérations strictement utilitaires :

« [A]tomiser la société et supposer que chaque atome individuel se comportant selon les principes du rationalisme économique, dans un sens, placerait la totalité de l'existence humaine, avec toutes sa profondeur et richesse, dans le cadre de référence du marché [idéalisé de l'économie formelle]. Ceci, bien sûr, ne pourrait pas vraiment en être ainsi – les individus ont des personnalités et la société a une histoire. La personnalité résulte de l'expérience et de l'éducation ; l'action implique de la passion et du risque ; la vie exige la foi et la croyance ; l'histoire entremêle lutte et défaite, victoire et rédemption » (p. 14).

Aussi, Polanyi (1947b) affirme, pour ce qui est de l'homme primitif :

« [E]galement discrédité [...] son manque supposé d'appréciation de ses intérêts personnels séparés et ainsi de suite. La vérité est que l'homme a été assez semblable à lui-même tout au long de l'histoire » (p. 99).

Il est à cet égard assez surprenant que Granovetter ne fasse aucune mention de cette citation dans ses travaux. C'est pourtant là son argument central¹⁵⁹. La dimension interpersonnelle de l'encastrement dans le sens de l'argument de Granovetter, à la suite de Polanyi, traduit donc la contextualisation des formes d'action sous la forme de systèmes stables de relations sociales. Elle permet ainsi de rompre avec la vision d'un *homo oeconomicus* désencastré en ce qu'elle autorise à penser la capacité d'action des acteurs comme étant une variable qui dépend étroitement de relations personnalisées qu'ils peuvent mobiliser.

Mais si la métaphore de l'encastrement appréhendée sous le prisme des réseaux de relations laisse croire à la pleine filiation des travaux de Granovetter avec ceux de Polanyi, celle-ci est néanmoins limitée. *La dimension interpersonnelle n'est en fait que le premier niveau de la métaphore polanyienne, niveau le plus concret.* Comme Polanyi le précise, les termes de réciprocité, de

¹⁵⁹ D'autant qu'il n'hésite pas à faire appel à une citation de Durkheim qui dans l'esprit est assez proche de Polanyi. Voir Swedberg et Granovetter (2001 p. 4). Voir aussi Polanyi (1983 p. 220).

redistribution et d'échange marchand se rapportent souvent aux interrelations personnelles. Néanmoins, l'effet d'intégration sociale est conditionné par la présence d'arrangements institutionnels qui ne dépendent pas de l'agrégation des comportements personnels en question au niveau micro (Polanyi, 1975 p. 245). Les différents arrangements institutionnels ne doivent donc pas être appréhendés comme les équivalents macro-sociaux de leurs analogues relationnels ou interactionnels. Or, en mettant trop d'emphasis sur la notion de réseau relationnel, Granovetter cerne malaisément le problème soulevé par Polanyi à partir de sa métaphore de l'encastrement (et du désencastrement). En effet, la première fois que Polanyi emploie la métaphore dans la GT, les relations interpersonnelles ne représentent pas l'argument central :

« [L]e modèle du marché, (...), est capable de créer une institution spécifique, à savoir, le marché. (...) Au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans le système économique. (...) une fois que le système économique s'organise en institutions séparées, fondées sur des mobiles déterminés et conférant un statut spécial, la société doit prendre une forme telle qu'elle permette à ce système de fonctionner suivant ses propres lois : c'est là le sens de l'assertion bien connue qui veut qu'une économie de marché ne puisse fonctionner que dans une société de marché » (Polanyi, 1983, p. 88).

En effet, lorsque Polanyi écrit que les relations sociales sont désormais « *encastrées dans le système économique* », il ne pose pas le problème dans les termes de l'argument de l'encastrement granovotterien. La métaphore est ici pour Polanyi une forme méthodologique abrégée lui permettant d'étudier et de comprendre les institutions comme des objets multi-déterminés pouvant contenir simultanément des processus sociaux variés : lois, régulations, État, coutumes, etc. Ce n'est plus exclusivement l'individu comme acteur, ou du moins ce ne sont plus les relations de personne à personne, qui forment seules la substance de la métaphore polanyienne de l'encastrement. *A ce niveau, plus général et abstrait, le problème central de Polanyi se situe au-delà de l'encastrement réticulaire (de réseaux) des acteurs pour se situer au niveau de l'encastrement macro-institutionnel et de l'articulation des ordres sociaux (politiques, culturels et religieux).*

En effet, pour Polanyi, ce n'est pas tant l'isolement des hommes qui caractérise la civilisation occidentale du XIX^e siècle, mais la *différentiation fonctionnelle* de la société suite à la tentative chimérique de construire une sphère marchande subordonnant la société à son mécanisme autorégulateur. Que les acteurs recherchent leur intérêt économique personnel au détriment des obligations sociales est une chose, mais cela n'est pas l'expression du caractère asocial de l'*homo*

oeconomicus. Plutôt une manifestation des structures institutionnelles de la société de marché. En effet, pour Polanyi, l'*homo oeconomicus* n'est pas un modèle d'homme naturel grandissant en isolement, mais la représentation d'une adaptation absolue du comportement humain aux structures de l'économie de marché idéalisée. Or, ce que rejette Polanyi est l'idée d'une complète adaptation de l'homme aux structures du marché autorégulateur. Le point important soulevé par Polanyi est que la différenciation fonctionnelle des sphères institutionnelles ne modifie en rien le fait que :

« [L'homme soit] en fait le même à travers les âges [s]i l'on considère [[es institutions non pas séparément mais en relation les unes avec les autres »
(Polanyi, 1947b)¹⁶⁰.

A ce niveau d'analyse, que nous avons qualifié de plus général et abstrait, la métaphore polanyienne relève d'un registre bien distinct de l'argument de l'encastrement de Granovetter car la métaphore vise ici à caractériser la singularité de la société de marché. Singularité qui la rend inédite par rapport aux sociétés qui l'ont précédée puisqu'elle est une société où domine la croyance en un marché autorégulateur comme représentation performative de la réalité et où donc l'économie en vient à s'autonomiser (se désencastrent) des rapports sociaux traditionnels¹⁶¹ et à imposer aux divers ordres de la vie sociale la contrainte de sa forme d'organisation et de son développement. Ces différents ordres n'étant plus perçus qu'en fonction des impératifs de la société de marché. Les longs développements qu'effectue Polanyi d'abord sur la spécialisation croissante des activités industrielles anglaises et subséquemment sur la création du marché du travail anglais suite à l'abrogation du *Speenhamland Act* par le *Poor Law Amendment Act* en 1834 (qui marque la fin du subsidier en faveur des « pauvres ») sont significatifs tant ils révèlent une caractéristique essentielle de la société de marché : les individus sont contraints de vendre leur production ou leur force de travail sur le marché afin de survivre et la crainte de la faim des uns (les travailleurs qui refusent d'offrir leur travail sur le marché) et l'espoir du bénéfice (*la soif du gain*) des autres (les employeurs) deviennent les motivations spécifiques qui organisent la société dans laquelle le primat est donné aux relations aux choses au détriment des liens entre les hommes (Marx, [1867] 1978 Livre 1 p. 83-94 ;

¹⁶⁰ De ce point de vue, il est judicieux de lire ou de relire l'article critique de Granovetter (1993) à l'encontre de Polanyi. Basé sur une analyse comparative de nombreux écrits anthropologiques sur les sociétés primitives, la thèse de cet article est qu'aucune discontinuité, aucune fracture radicale n'existe quant à l'encastrement des comportements au sein des sociétés modernes et pré-modernes.

¹⁶¹ Sous l'effet d'interventions étatico-juridiques comme nous l'avons précisé plus avant.

Simmel, [1900] 1987)¹⁶². Dans ce cadre social, les trois biens essentiels qui ne sont pas produits comme des marchandises, le travail, la terre (*alias* la nature) et l'argent, peuvent alors traités comme s'ils en étaient quand même, de manière fictive¹⁶³. Une fiction certes, mais aux effets bien réels¹⁶⁴.

4. L'idée d'encastrement comme principe organisateur de la Nouvelle Sociologie Economique

Nous avons tenté de démontrer au cours de cette 1^{ère} Partie de notre travail que l'idée d'encastrement désigne deux acceptions que l'analyse peut isoler ou réunir. Dans le premier sens, le plus concret, le plus restreint, l'encastrement vise à révéler le caractère socialement construit et varié des marchés dans le sens où tout marché, de son émergence à sa dissolution en passant par son fonctionnement repose sur des relations concrètes entre les acteurs. Pris dans cette première acception, partagée par Polanyi et Granovetter, l'encastrement peut servir de point d'appui aux analyses empiriques de situations marchandes particulières. Pris dans son second sens, que nous avons qualifié de plus abstrait, de plus général, et qui marque la spécificité de l'analyse polanyienne au regard de celle de Granovetter, l'encastrement est d'ordre macro-institutionnel. Il s'intéresse à l'articulation des ordres sociaux (économiques, politiques, culturels et religieux) en composition et recomposition permanente et à la manière dont ses ordres contraignent les individus. Or, les auteurs de sociologie économique contemporaine, emportés dans l'élan de Granovetter, rabattent ce niveau le plus abstrait sur le plus concret alors même que ce niveau le plus abstrait permet d'analyser, non le fait que la société de marché conduit au désencastrement dans le sens où les réseaux relationnels et les institutions sociales seraient inutiles, mais les changements d'ordre macro-structurels qui dévaluent certaines formes spécifiques d'encastrement et contraignent les acteurs à implémenter de nouveaux modes d'organisation.

¹⁶² Suivant Steiner (2001), nous pourrions dire ici que « *la logique de recherche rationnelle des gains obtenus par des transactions libres se déploie en considérant les lois, les normes morales ou les mœurs comme des phénomènes ou des explications ad hoc, des éléments devant se présenter et se justifier devant le tribunal économique-utilitaire* » (p. 11).

¹⁶³ Aussi convient-il aujourd'hui d'ajouter à cette liste des trois marchandises fictives de Polanyi, les deux biens que sont le vivant et la connaissance. La multiplication des droits de propriété intellectuelle autorisant l'appropriation de la connaissance et sa transformation en marchandise.

¹⁶⁴ Et, comme le révèle Polanyi, aux effets dévastateurs. De ce point de vue, il n'est pas inintéressant de constater que les interrogations actuelles sur les effets déstructurants des stratégies de libéralisation et de la mondialisation libérale vont dans ce sens (Stiglitz, 2006). Sur cet aspect des choses, les auteurs de la NES été généralement plutôt discrets comme le constate Beckert (2006 p. 37).

Lors des transactions que nous effectuons, nous prenons ainsi souvent des décisions qui ne tiennent pas compte de critères politiques, amicaux, affectifs, sentimentaux, intimes, religieux mais qui s'adosent dans les faits sur une rationalité quasi-formelle où seule notre attention est tournée vers les biens et les services que nous échangeons. Cette abstraction des caractéristiques personnelles des acteurs du jeu marchand rend alors possible la poursuite rationnelle de l'intérêt. En outre, même si tous nos échanges ne revêtent pas cette forme d'action instituée atomisée et égoïste de l'économie formelle, il importe de ne pas perdre de vue les contraintes institutionnelles propres au système marchand. Lors de nos échanges, nous sommes loin d'être à même d'instituer des relations de nature quelconque. Peut-être plus que jamais les obligations de rentabilité, de profitabilité et de compétitivité empêchent de vendre et d'acheter n'importe quoi à n'importe quel prix, à n'importe qui. Donc, bien que la concurrence ne soit pas un *processus naturel de sélection* comme le prétendent Alchian (1950) et Friedman (1953) mais un processus formé par des institutions, la sélection n'en est pas moins bien là présente et pèse sur chacun d'entre nous, contraint chacune de nos actions.

De ce point de vue, si dès le début de ses travaux, Granovetter (1985) a toujours eu conscience des limites de son argument de l'encastrement, celui-ci reconnaissant notamment que « *les analyses causales que l'on peut développer à partir de la notion d'encastrement se situent à un niveau assez peu général. (...), elles nous disent peu de choses concernant les grandes circonstances historiques et macro-structurales qui ont déterminé les caractéristiques socio-structurales des systèmes. Aussi ne prétendons-nous nullement que cette approche fournisse une réponse aux questions très générales portant sur la nature de la société moderne ou sur les origines des évolutions économiques et politiques* » (p. 506)¹⁶⁵, il est aujourd'hui une nécessité pour les chercheurs œuvrant sous la bannière de la NES de prendre acte du double sens de la métaphore originelle de l'encastrement afin d'en tirer toute la substance heuristique. Ce à quoi nous invite, d'ailleurs, Granovetter lorsqu'il écrit :

« *Si nous sommes d'accord sur le fait que toute activité marchande est sociale, elle est toujours encadrée dans quelque chose. (...) Je pense que nous avons plus à réfléchir sur cela : même lorsque les marchés sont impersonnels – et qu'ils ne sont pas entremêlés de relations personnelles – ils demeurent encadrés dans un cadre institutionnel plus large* » (Krippner et al, 2003 p. 115).

¹⁶⁵ Voir aussi Granovetter (2000b p. 35-38).

PARTIE II.

DES RESEAUX RELATIONNELS AU CAPITAL SOCIAL DES ACTEURS

« Une économie peut être représentée comme un réseau ou un graphe qui relie les acteurs économiques les uns avec les autres dans un flux d'échange. (...) Imaginez une économie qui serait quelque peu dépourvue de réseaux - c'est-à-dire, une économie où les interactions entre les agents économiques seraient limitées et où toutes les interactions qui prendraient place auraient lieu de manière anonyme. Pensez-vous que quelqu'un croirait que cette économie fonctionne comme la nôtre ? (...) Le fait est qu'une perspective de réseau nous sensibilise à des phénomènes qui sont occultés lorsque nous considérons l'économie uniquement sous le prisme de l'orthodoxie économique ».

(Zuckerman, 2003 p. 545, 562).

INTRODUCTION

Notre représentation contemporaine des marchés est façonnée par l'idée des théories standard et standard étendue selon laquelle les marchés, peuplés d'« *acheteurs et de vendeurs anonymes* » constamment à la recherche de la meilleure transaction à effectuer sans « *contact humain ou social prolongé* » entre eux (Hirschman 1986 p. 123), permettent de maximiser la flexibilité tout en minimisant l'engagement des acteurs. Les marchés tels, que décrits par ces approches, sont appréhendés comme des systèmes fluides avec peu d'échanges répétés ou durables entre les acteurs.

Depuis le début des années 1990, les économistes ont néanmoins commencé à accorder plus d'attention aux contextes plus restreints où les échanges entre les acteurs s'effectuent au travers de transactions répétées au sein de réseaux relationnels (Williamson, 1991 ; Jackson et Wolinsky 1996 ; Kali 1999 ; Kirman, 2001 ; Kranton et Minehart, 2001 ; Dutta et Jackson, 2003 ; Goyal et Moraga-Gonzales, 2003)¹. Ces modèles économiques, motivés par les travaux issus de la NES, et qui mettent en évidence, depuis le milieu des années 1970, comme nous l'avons vu dans la 1^{ère} Partie de notre travail, combien les relations d'échanges entre les acteurs sont souvent marquées par un haut degré de répétition de leurs transactions.

Si ces travaux économiques sont une avancée théorique incontestable car *ils libèrent les acteurs de leur anonymat et de l'instantanéité de leurs transactions*, il importe de constater que la modélisation d'échanges économiques répétés est considérée par ces auteurs (à l'exception de Kirman) comme caractéristiques d'un contexte « *hors marché* ». Par exemple, Kranton (1996) considère les marchés anonymes et les réseaux relationnels comme des moyens d'échange alternatifs. Kranton et Minehart (2001) définissent ainsi les réseaux comme « *des institutions hors marché (...) [dans lesquelles] l'échange est limité aux paires [d'acteurs] reliées* » (p.487). Un « *lien* » étant « *tout ce qui permet de rendre possible ou d'ajouter de la valeur à une relation d'échange bilatérale* » (p.485). Pour Jackson et Wolinsky (1996), le contraste entre les réseaux relationnels et les marchés est fondé sur le type de biens et de services échangés. Ainsi, définissent-ils les « *réseaux sociaux informels [comme] des moyens de communication de l'information et d'allocation des*

¹ Pour une revue de la littérature, se reporter à Jackson (2007).

biens et services qui ne sont pas échangés sur les marchés » (p. 44). Cette opposition entre les relations d'échanges répétés au sein de réseaux relationnels et les marchés est également de mise dans le travail de ceux qui tentent d'expliquer l'émergence de ces réseaux. Kali (1999), par exemple, affirme que « *les réseaux sont des substituts fiables pour garantir les contrats écrits [lorsque le système institutionnel est défaillant et] l'existence de ces réseaux exerce un effet négatif sur le fonctionnement du marché économique anonymes* » (p. 615)².

Ainsi donc, alors que les modèles économiques en viennent à s'intéresser aux contextes au sein desquels une proportion de transactions prendrait place de manière répétée entre les acteurs dont l'identité importe, il n'en demeure pas moins que l'image de l'anonymat et de la fluidité du marché est préservée puisque ces contextes seraient situés hors marché. *Cette manière de procéder est, pour nous, problématique car elle court le risque de transformer le marché en une construction théorique et empirique sans attache au monde réel.* Cela est particulièrement discutable lorsque nous sommes confrontés à des exemples de contextes marchands dotés de caractéristiques institutionnelles (par exemple, la transparence, les protections juridiques) qui soutiennent les marchés, peuplés par un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, mais qui n'en sont pas moins marqués par des échanges répétés au sein de réseaux relationnels comme l'attestent les travaux de Baker (1984a, 1984b) sur le marché des options, ceux d'Uzzi (1996, 1997) dans l'industrie du vêtement féminin newyorkais ou encore celui de Kirman (2001) sur le marché aux poissons.

Alors même que ces évidences empiriques peuvent être interprétées, d'un point de vue économique, comme des échanges prenant place au sein de réseaux relationnels situés hors marché, nous tendons à penser, au contraire et de bon sens, qu'au sein même des marchés : (i) les partenaires (actuels et potentiels) de l'échange sont reliés au travers de relations diverses et variées à un ensemble d'autres acteurs ; (ii) que les combinaisons de ces relations présentes et absentes révèlent un réseau relationnel spécifique dont la structure peut varier fortement en fonction de la distribution des relations entre ces acteurs ; et (iii) que cette structure n'est pas sans incidence sur les phénomènes économiques. De ce point de vue, la perspective économique a tout à gagner d'une compréhension plus approfondie des réseaux relationnels dont nombre des éléments d'analyse se situent dans la littérature sociologique (Zuckerman, 2003 ; Rauch, 2007 ; Rauch et Casella, 2001).

² Car ils absorbent, selon Kali, les acteurs honnêtes et donc augmentent la densité d'acteurs malhonnêtes sur le marché.

Ainsi, dans cette 2^{ème} Partie de notre travail, nous souhaitons mettre en évidence la fécondité d'une analyse des relations économiques en termes de réseaux relationnels pour la discipline économique et plus spécifiquement pour l'analyse des relations au sein des marchés. Cette perspective de recherche doit donner forme et consistance à l'argument de l'encastrement de Granovetter selon lequel on ne peut rendre compte des phénomènes économiques qu'en intégrant dans l'analyse le non-anonymat des acteurs, les caractéristiques de leurs relations et l'*agencement* (agrégation et combinaison) de ces relations en réseaux relationnels. Autant de caractéristiques essentielles à la compréhension du fonctionnement des marchés.

A cet effet, dans un 1^{er} Chapitre, nous tâcherons de mettre en évidence l'intérêt, pour les économistes, de prendre au sérieux l'argument de l'encastrement concernant l'analyse des relations économiques et plus particulièrement marchandes. En pensant les réseaux relationnels au sein même des marchés à partir de l'étude des relations entre les acteurs et des régularités qu'elles présentent, l'objectif de ce chapitre est de restituer aux échanges économiques, la complexité des systèmes structurés de relations qui les font vivre. De ce point de vue, si l'emploi du terme *réseau* a pu paraître quelque peu imagé dans la 1^{ère} Partie de notre travail, ce chapitre permettra de mettre en évidence les points d'appui conceptuel, technique et empirique dont bénéficie l'argument de l'encastrement granovotterien grâce aux outils méthodologiques et conceptuels offerts par *l'analyse de réseaux*. Sans prétendre offrir une analyse exhaustive, nous retiendrons de ses travaux les outils et propositions profitables au développement d'une analyse des relations économiques en termes de réseaux relationnels.

Dans un 2^{ème} Chapitre, nous montrerons que n'interagissant pas uniquement au travers du signal des prix, les acteurs peuvent accéder, au sein même des marchés, par l'intermédiaire de leurs réseaux de relations, à des ressources possédées (générées) par (avec) d'autres acteurs pour atteindre des buts qui leur sont propres. Précisément, *la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encastrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées des réseaux de relations - l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action - constitue, pour nous, un capital social* pour les acteurs des marchés. A partir d'un travail de généalogie nous conduisant à baliser les approches des trois Pères fondateurs de la notion de capital social que sont les sociologues, Pierre Bourdieu (1980a, 1983, 1986, 2000) et James Coleman (1984, 1988, 1990), et le politologue Robert Putnam (1993a, 1993b, 1995, 2000, 2001, 2002), nous justifierons de la nature sociale de ce capital appréhendé en termes de réseaux relationnels.

CHAPITRE 1.

POUR UNE ANALYSE DES RELATIONS ECONOMIQUES EN TERMES DE RESEAUX

Comme l'a suggéré la mise en lumière de l'argument de l'encastrement de Granovetter, que les personnes agissent comme individus, et que les organisations agissent comme organisations, dépend pour beaucoup des relations qu'ils tissent et des réseaux de relations au sein desquels ils évoluent. Or, lors de tout échange, les partenaires sont reliés eux-mêmes à un ensemble d'autres acteurs dont les formes d'interactions constituent une structure relationnelle, un réseau relationnel particulier. Les combinaisons de ces relations présentes *et* absentes révèlent une structure relationnelle spécifique. Celle-ci peut varier fortement en fonction de la distribution des relations entre les acteurs, d'une structure éparse où les acteurs entretiennent peu de relations entre eux, à une structure où les acteurs sont fortement reliés les uns aux autres. Suivant l'argument de l'encastrement, ces structures relationnelles ne sont pas sans incidence sur les phénomènes économiques.

C'est précisément en mettant délibérément l'accent sur l'étude de la structure des relations entre les acteurs qu'une analyse des relations économiques en termes de réseaux se distingue des méthodes d'analyse traditionnelles (Knoke et Kulinski, 1982 ; Wellman, 1988 ; Forsé et Langlois, 1997 ; Lazega, 1998 ; Brass et al, 2004). La perspective d'analyse diffère des approches standard et standard étendue en économie qui examinent les acteurs en isolation ou dans un cadre bilatéral dans la mesure où elle met l'accent sur les formes structurées de relations entre les acteurs. Bien qu'une analyse des relations économiques en termes de réseaux requière d'identifier l'architecture de la structure relationnelle et la position de ses membres en son sein, il convient simultanément d'identifier ce que représente chaque lien. Il faut donner sens à ces liens, préciser ce qui circule au travers des relations des réseaux, repérer les flux de ressources circulants entre les nœuds du réseau. Comme le suggère Granovetter (1993) : « *Si l'action économique est encadrée à l'intérieur de réseaux de relations (...), il est logique de commencer notre*

investigation en discutant la nature de ces relations » (p. 3).

En effet, au sein des marchés, tout acteur a besoin de moyens, de ressources pour développer son activité économique. Or, les relations du réseau peuvent représenter soit une partie de ses ressources soit des moyens afin d'accéder à certaines ressources possédées par d'autres. En sus de l'identification de l'architecture des relations entre les acteurs et de la position respective de ces acteurs en son sein, il est donc nécessaire d'examiner aussi la *forme* et le *contenu* des liens tissés par les acteurs (Knoke et Kulinski, 1982 p. 15-16 ; Powell et Smith-Doerr, 1994 p. 391 ; Knoke, 2000 p. 64).

En pensant les réseaux relationnels au sein même des marchés à partir de l'étude des relations entre les acteurs et des régularités qu'elles présentent, l'objectif de ce chapitre est de restituer aux échanges économiques et plus particulièrement marchands, la complexité des systèmes structurés de relations qui les font vivre. Pour se faire, il nous importe de mettre en évidence les points d'appui conceptuel, technique et empirique dont bénéficie l'argument de l'encastrement granovotterien grâce aux outils méthodologiques et conceptuels offerts par *l'analyse de réseaux* (Degenne et Forsé, 1994, 1999 ; Wasserman et Faust, 1994 ; Lazega, 1994, 1996, 1998 ; Steiner, 1998). En faisant passer les relations de causalité d'un niveau (les acteurs individuels) à l'autre (les structures relationnelles des marchés) sans domination ou exclusion d'un niveau sur l'autre, les outils de l'analyse de réseaux permettent à l'argument de l'encastrement de Granovetter de modifier, tant au plan théorique qu'empirique, l'étude des phénomènes économiques à tous les niveaux, que ce soit celui de l'action individuelle, celui des résultats économiques ou des institutions, *comme les marchés*.

1.

NI ATOMISME NI HOLISME : LES QUATRE PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE

Quatre principes fondamentaux donnent à l'analyse des relations économiques en termes de réseaux une véritable unité intellectuelle.

Principe 1. Des relations présentes ou absentes entre les acteurs forment une structure relationnelle qui constitue l'unité principale d'analyse.

Dans l'ordre des priorités d'une analyse des relations économiques en termes de réseaux relationnels, la notion de *relation* est l'unité élémentaire et doit être considérée comme première par rapport aux caractéristiques et attributs individuels des unités sociales qu'elle connecte (Wasserman et Faust, 1994 p. 5 ; Knoke, 2000 p. 63). Par *relation*, il faut entendre toutes formes d'interactions qui mettent les acteurs en contact et qui peuvent être extrêmement diverses : transactions monétaires, transmissions d'informations, échanges de services, transferts de biens, etc. Une relation entre deux acteurs peut comporter plusieurs types de *liens* (flux matériels, financiers, informations, etc.). Les relations et les interactions ont donc une acception plus globale que le lien (Ferrand, 1997 p. 38)³.

Une analyse des relations économiques en termes de réseaux nécessite une redéfinition des unités fondamentales de l'analyse car parler de *structure relationnelle*, c'est partir d'un *système de relations* (amicales, commerciales, financières, de travail, etc.) et non des caractéristiques et attributs intrinsèques des acteurs (âge, taille, chiffre d'affaires, etc.). *Tandis que les attributs individuels persistent selon les différents contextes sociaux au sein desquels un acteur se meut, les relations qu'il possède et tisse avec d'autres acteurs sont quant à elles dépendantes du contexte social dans lequel l'acteur évolue.* L'analyse proposée ici diffère donc sensiblement de l'analyse économique conventionnelle dans le sens où cette dernière assure le primat des attributs individuels des acteurs tandis que l'analyse structurale intègre dans le raisonnement l'étude des relations entre ces acteurs. En conséquence, les acteurs des marchés, non réduits à leurs attributs *définis a priori*, sont caractérisés par ce qui est entre eux (leurs relations) et non uniquement par ce qui est en

³ En l'absence de toute précision, toute relation ou interaction ne comporte qu'un type de lien.

eux (leurs attributs)⁴.

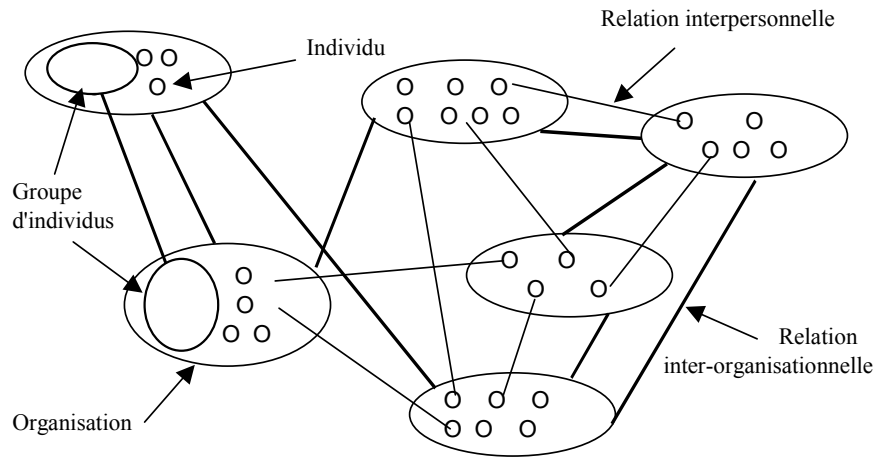
L'analyse des relations économiques en termes de réseaux, ayant pour ambition de montrer en quoi la forme de la structure relationnelle est explicative des phénomènes analysés (Degenne et Forsé, 1994 p. 8), nécessite l'utilisation de la notion de *réseau relationnel*, défini dans sa forme la plus apurée comme *un type spécifique de relation connectant les uns aux autres des éléments qui peuvent être des personnes, des groupes d'individus (organisations formelles et informelles), voire des événements, des objets, etc.* (Mitchell, 1969 ; Laumann et al, 1978 p. 458 ; Wasserman et Faust, 1994 p. 20 ; Callon, 1992 ; Newman et al, 2006). Une telle définition se veut pauvre car les relations ne sont pas spécifiées et les éléments qu'elles joignent sont généraux. Cependant, ce que la définition perd en compréhension, elle le gagne en extension car elle peut convenir à une multitude de configurations : réseaux d'échanges, routiers, ferroviaires, de communication, de parenté, etc. C'est précisément la sobriété même de la définition qui en autorise sa généralisation. La formalisation sous formes de graphes (Cogis et Rober, 2003) apportant un facteur décisif quant à la valeur opérationnelle de la définition.

La mise à nue des relations interpersonnelles mais aussi inter-organisationnelles au sein même des marchés contemporains y trouve toute sa place et permet de déboucher sur une véritable radiographie des structures relationnelles des marchés. En effet, les relations de réseaux au sein des marchés peuvent recouvrir les liens formels et récurrents entre les organisations (contrats, accords, alliances, etc.), les nœuds du réseau étant dans ce cas, les organisations. Les relations peuvent aussi renvoyer aux liens formels mais aussi aux liens informels entre les membres d'organisations distinctes, les individus ou sous-groupes d'individus constituent alors les nœuds du réseau. Les structures relationnelles peuvent donc être repérées à différents niveaux d'analyse : individus, groupes d'individus, organisation interne des entreprises, réseaux inter-organisationnels. Une analyse des relations économiques en termes de réseaux est pertinente pour tous ces niveaux d'analyse (Figure II-1). Pour notre propos, la définition d'un réseau relationnel sera donc plus restrictive que l'originale : *un réseau relationnel concerne un ensemble d'acteurs qui peuvent être des personnes, des groupes informels d'individus ou des organisations plus formelles comme des entreprises et des associations, voire des*

⁴ Par exemple, une analyse traditionnelle de la décision de vote s'explique causalement à travers les catégories d'âge, d'occupation, etc. L'explication structurale étudiera plutôt les relations avec les proches qu'ils soient parents ou amis. C'est-à-dire, les situations au sein des relations entre acteurs.

régions et des pays⁵ reliés par un ensemble de liens qui représentent des relations ou le manque de relations entre les acteurs.

Figure II-1. Réseaux inter-organisationnels et réseaux interpersonnels au sein des marchés



L'analyse des relations économiques en termes de réseaux nécessite donc de choisir un niveau particulier d'étude (personnel, groupe, intra et inter-organisationnel). Néanmoins, le croisement de ces niveaux est tout à fait possible et même souhaitable même si, pour le moment, peu d'études multi-niveaux existent dans la littérature⁶. Par exemple et fort à propos, Knoke (1999) constate que nous ne savons aujourd'hui que « *peu de choses au sujet des relations informelles entre les employés de différentes compagnies qui produisent plus tard des alliances inter-organisationnelles, de même que sur le processus causal opposé* » (p. 25). Plusieurs travaux mettent néanmoins l'accent sur cet aspect multi-niveaux. Ainsi Seabright, Levinthal et Fichman (1992) constatent, par exemple, que l'attachement entre deux membres d'organisations distinctes diminue la probabilité de rupture de la relation inter-organisationnelle. Zaheer, McEvily et Perrone (1998) effectuent quant à eux une judicieuse distinction entre la confiance interpersonnelle entre deux membres d'organisations distinctes et la confiance inter-organisationnelle lorsqu'un individu d'une organisation fait confiance à l'autre organisation

⁵ Un récent article de Kali et Reyes (2007) étudie, au niveau mondial, la structuration des relations d'échanges entre les pays et mettant à jour la structure relationnelle de ces réseaux et le degré d'intégration respectif des pays.

⁶ Pour une revue exhaustive de la littérature sur ce point, voir Brass et al (2004) ainsi que Contractor et al (2006).

(mais pas à un individu particulier). Bien que la relation inter-organisationnelle puisse émerger du fait du premier type de confiance, la réussite de la relation inter-organisationnelle est dépendante du second type de confiance. Ainsi, dans leur étude des relations entre agences de publicité, Baker, Faulkner et Fisher (1998) remarquent que le départ anticipé d'un cadre supérieur d'une agence a peu d'effet sur la durée de la relation inter-organisationnelle.

Analysant les relations inter-organisationnelles dans la Silicon Valley, Saxenian (1994, 1999, 2000) y décrit l'existence de relations informelles d'échanges d'informations et de pratiques collaboratrices entre individus membres d'organisations concurrentes rendant ainsi poreuses les frontières des firmes et favorisant au final « *un processus d'innovation réciproque* » (p. 128). Dans une étude consacrée aux industries de l'acier, Von Hippel (1988) met lui aussi en évidence l'existence de relations personnalisées entre ingénieurs appartenant à des organisations distinctes. Il suggère que ces relations, où chacun partage ses connaissances avec l'autre, diminuent les coûts de recherche et rendent l'innovation plus aisée (voir aussi, Bounty, 2000). D'autres études confirment l'importance de tels réseaux de relations dans les processus d'innovation, essentiellement dans les industries de hautes technologies telles l'informatique et celle des biotechnologiques. Liebeskind, Oliver, Zucker et Brewer (1996) avancent ainsi que les réseaux de relations qui pénètrent les frontières des organisations « *premièrement (...) contribuent à étendre l'échelle de l'apprentissage organisationnel (...) deuxièmement contribuent à l'intégration des connaissances* » (p. 438-439).

L'étude des *communautés de pratiques*, entendues comme groupes d'individus partageant une aire commune d'expertise ou de pratique professionnelle et interagissant pour échanger, partager et apprendre les uns des autres, peut s'avérer être un terrain fertile pour des analyses multi-niveaux. En effet, ces communautés ne regroupent pas nécessairement les employés d'une même organisation. Elles peuvent impliquer des acteurs appartenant à diverses organisations. Pour le moment et à quelques exceptions près (Brown et Duguid, 1991 p. 49 ; Wenger et al, 2002 p. 36), cette dimension inter-organisationnelle est fort peu mentionnée dans la littérature.

Borgatti et Foster (2003) résument bien l'état actuel de la situation. Selon eux, dans le cadre d'une recherche en termes de réseaux :

« [L]e micro et le macro peuvent être très semblables théoriquement et méthodologiquement (...) Ceci ne signifie pas que nous nous attendions à ce que la

théorie qui s'applique aux réseaux des personnes s'applique aussi bien aux réseaux d'organisations, puisque les agents ont différentes capacités et les relations ont différentes significations. Simplement les explications structuralistes ont beaucoup plus de chances de les mesurer que les explications individualistes ou essentialistes, un principe fondamental de la littérature sur les réseaux en physique » (p. 100).

Le second principe de l'analyse des relations économiques en termes de réseaux met en avant le fait que l'ensemble des relations composant la structure relationnelle est répété. C'est précisément la *répétition* des interactions qui forme les structures relationnelles des marchés (Granovetter, 1985 ; Leifer et White, 1988 ; Lazega, 1996 p. 447 ; Uzzi, 1996, 1997, 1999 ; Knoke, 2000 p. 395). Sans quoi « *on devrait concevoir le réseau soit comme une réalité dépourvue de principe d'ordonnement, soit comme une réalité originale et hétérogène en toutes ses parties* » (Ferrand, 1997 p. 42). La *structure* représente donc les régularités observées dans les modes de relations entre les acteurs qui la composent (White et al, 1976), c'est-à-dire dans la composition et l'agencement des relations (Lazega, 1998 p. 3). Ainsi :

Principe 2. *La structure relationnelle repose sur un ensemble d'interactions répétées et durables entre les membres.*

Si une analyse des relations économiques en termes de réseaux n'était autre qu'un cadre conceptuel permettant d'identifier la manière dont sont reliés certains acteurs évoluant au sein des marchés, elle n'aurait pas beaucoup d'intérêt heuristique. Un réseau ne serait alors rien d'autre qu'un réseau. Or, « *un réseau est toujours, (...), plus qu'un réseau* » (Forsé et Langlois, 1997 p. 29) car *la structure des relations entre des acteurs, la nature de ces relations et la localisation de ces différents acteurs au sein de cette structure ont des conséquences importantes pour les différents acteurs et pour le système de relations, du réseau relationnel, dans son ensemble*. Une analyse des relations économiques en termes de réseaux doit viser à révéler « *comment les processus sociaux concrets et les différentes manipulations forment et sont formées par la structure* » (White et al, 1976 p. 773). Dit autrement, il convient de rendre explicite les liens de causalité existants entre la structure des relations formées par les acteurs, les comportements des composants de cette structure, et le réseau relationnel dans son ensemble. Ce qui nous conduit aux deux derniers principes de l'analyse.

Principe 3. *Chaque acteur membre de la structure relationnelle peut être situé, localisé. Or, la position des acteurs dans la*

structure a des conséquences sur leurs comportements et leurs actions.

Chaque membre du réseau n'est pas une monade qui se verrait relier aux autres membres par un ensemble de liens vus comme de simples « *droites de l'espace physique cartésien* » (White, 1992 p. 65). En effet, un réseau relationnel n'est pas réductible à la simple agrégation des relations de ses membres car la structure de ses relations pèse d'une manière *non déterministe* sur les choix des acteurs constitutifs. Elle exerce une *contrainte non absolue*. Comme Leifer et White (1987) l'écrivent :

« [L]'analyse structurale se focalise sur les systèmes de relations entre des acteurs, et s'appuie souvent sur le postulat que ces systèmes (...) sont eux-mêmes centraux pour l'action individuelle. D'ailleurs, l'analyse structurale pose en principe que les contraintes liées aux positions dans un réseau des relations sont fréquemment plus importantes que les attributs des acteurs dans la détermination de l'action individuelle » (p. 85)⁷.

Ainsi, comprendre comment un acteur A, qui est simultanément en relation avec les acteurs B et C est affecté par la relation existante entre B et C, demande l'utilisation d'une analyse en termes de réseaux. Mais la structure relationnelle ne constitue pas seulement une contrainte pour l'action, elle génère aussi des opportunités (Burt, 1983, 1992 ; 2005 ; Gulati, 1998 ; Galaskiewicz et Zaheer, 1999). Comme le note Uzzi :

« [L]e type de réseau dans lequel une organisation est encastrée définit les occasions potentiellement disponibles ; sa position dans cette structure et les types de liens inter-firmes qu'elle maintient définissent l'accès à ces opportunités » (1996 p. 675).

Et comme il le précise :

« [O]pportunités difficiles à répliquer par l'intermédiaire des marchés, des contrats, ou de l'intégration verticale » (1997 p. 37)⁸.

⁷ Selon Mitchell (1974) : « L'utilisation métaphorique de l'idée du réseau social souligne que les liens sociaux des individus dans n'importe quelle société se ramifie par cette société. L'utilisation analytique de l'idée du réseau social cherche à indiquer comment cette ramification influence le comportement des personnes impliquées dans le réseau » (p. 280).

⁸ Suivant cette perspective, différentes revues de littérature disponibles concernant les relations inter-organisationnelles mettent en exergues comment les comportements des acteurs sont modelés par leur disposition au sein de la structure de leurs relations puisque celle-ci contraint l'étendue des actions

Ce troisième principe de l'analyse pourrait laisser à penser qu'une telle perspective court le risque de tomber dans le piège du holisme méthodologique, entendu comme l'étude de formes sociales qui échappent à la conscience et à la maîtrise des acteurs mais qui les contraignent dans leurs comportements⁹. Il n'en est rien car l'analyse spécifie ce postulat en recherchant les causes des faits observés dans les caractéristiques du contexte relationnel au sein duquel les comportements s'insèrent. La structure relationnelle de l'acteur étant mobilisée comme une *variable contextuelle*. Les acteurs ne sont pas mus par des forces qui les transcendent, car la contrainte exercée par la structure de leurs relations est faible : elle laisse l'acteur « *libre de ses actes bien que, compte tenu de cette structure, tout ne lui soit pas possible* » (Degenne et Forsé, 1994 p. 11). L'association entre position au sein de la structure relationnelle et comportements n'est donc *pas déterministe* (Lazega, 1998 p. 10). Elle ne cherche qu'à *décrire des tendances lourdes* (Lazega, 1994 p. 296)¹⁰.

Si la configuration de la structure relationnelle au sein de laquelle les acteurs évoluent concourt à une compréhension plus fine des phénomènes économiques analysés, c'est précisément en raison des relations concrètes entre les acteurs qui génèrent tout ou partie de la structure de leurs réseaux relationnels. Puisque le concept de relation ne fait pas disparaître le niveau individuel, les liens dont il est question dans le réseau peuvent faire directement l'objet d'une interprétation en termes d'intérêts, de motivations et de choix. Pour faire simple :

« *Etablir une relation, c'est faire un choix* » (Degenne et Forsé, 1994 p. 14).

En l'absence de ce principe, le réseau resterait une sorte de boîte noire puisque nous ne pourrions pas expliquer comment un acteur choisit d'établir, dans une structure certes préexistante, telle relation plutôt que telle autre.

qu'elles peuvent effectuer (Powell et Smith-Doerr, 1994 ; Podolny et Page, 1998 ; Borgatti et Foster, 2003 ; Kilduff et Tsai, 2003 ; Brass et al, 2004 ; Grabher et Powell, 2004 ; Granovetter, 2005 ; Galaskiewicz, 2007 ; Provan et al, 2007).

⁹ C'est là, par exemple, le postulat classique qui définit l'approche sociologique de Durkheim. Celui de la dimension coercitive des phénomènes sociaux.

¹⁰ Il importe de noter à ce niveau, comme nous allons le voir par la suite, que les comportements des acteurs agissent aussi sur la structure de leurs relations. De même, la structure relationnelle, tout en étant dotée d'un certain degré de stabilité comporte intrinsèquement une certaine flexibilité. Elle est, en quelque sorte *toujours incomplète et mouvante*.

Précisément, la littérature économique s'intéressant à la formation des réseaux relationnels considère que les acteurs choisissent avec qui ils interagissent (Kranton, 1996 ; Kranton et Minehart, 2001 ; Kirman, 2001 ; Zuckerman, 2003 ; Dutta et Jackson, 2003 ; Jackson, 2007 ; Rauch, 2007 ; Rauch et Casella, 2001). Ils sont, en outre, assumés former et maintenir des relations qui leur apparaissent comme avantageuses et éviter ou supprimer les relations non avantageuses. Cette perspective en termes de choix, trace la structure et les propriétés des réseaux et précise d'une part, les gains et les pertes que ces réseaux relationnels génèrent (font supporter) pour les (aux) participants (étant entendu que le gain de chaque acteur sous-tend ses incitations à former ou rompre des relations), et d'autre part, les bases pour une évaluation en terme de bien-être pour les membres et les non-membres. Suivant ces modèles, les structures des réseaux de relations sont appréhendées comme des résultats d'équilibre pour des acteurs aux comportements décentralisés.

Introduit par Jackson et Wolinsky (1996), le concept d'équilibre de « *stabilité par paires* » (*pairwise stability*), qui est le concept d'équilibre le plus utilisé dans les modèles économiques s'intéressant à la formation des réseaux, est un équilibre coopératif. Un réseau relationnel sera considéré stable par paires si aucun acteur ne peut augmenter son utilité en supprimant une relation, et si aucun acteur ne peut augmenter son utilité en ajoutant une relation sans diminuer l'utilité de l'acteur auquel il ajoute cette relation. Formellement, selon celui-ci : $g + ij$ correspond au réseau formé lorsque la relation ij est ajoutée au réseau g , et $g - ij$ correspond au réseau formé lorsque la relation ij est supprimée du réseau relationnel g . Donc le réseau relationnel g est stable par paires si :

- pour toute relation ij tel que $g_{ij} = 0$, si $u_i(g + ij) > u_i(g)$ alors $u_{ij}(g + ij) < u_j(g)$;
- et pour toute relation ij tel que $g_{ij} = 1$, $u_i(g) > u_i(g - ij)$ et $u_j(g) > u_j(g - ij)$ ¹¹.

Principe 4. *Les comportements des acteurs modifient, en retour, la configuration de la structure relationnelle.*

L'analyse ne doit pas unilatéralement rendre compte des effets de la structure sur les comportements de ses membres, mais aussi, réciproquement, des effets des comportements (individuels et collectifs) sur la structure de relations. Au travers des relations qu'ils établissent,

¹¹ Si les modèles économiques mettent en évidence la manière dont se forment les réseaux, ils n'en oublient pas moins d'en souligner l'influence sur le résultat des interactions économiques et sur les comportements des acteurs (voir par exemple, Bramoullé et Kranton, 2005 ; Ballester et al, 2006).

les acteurs des marchés puisent les ressources que leurs réseaux génèrent, ce qui ouvre la porte aux motifs de l'action, tout en étant néanmoins contraints par la nature de leurs relations et la forme irréductiblement mouvante des réseaux relationnels au sein desquels ils sont encastrés et évoluent¹². L'analyse doit donc assurer l'explication du comportement des acteurs encastrés au sein de réseaux relationnels, dont les évolutions dépendent de la dynamique des relations tissées et interrompues par les acteurs¹³.

En mettant les relations économiques entre les acteurs au centre de l'analyse, l'analyse des relations économiques en termes de réseaux autorise donc à penser l'action des acteurs et la structure relationnelle dans laquelle ils évoluent comme deux dimensions intrinsèquement indissociables, consubstantielles. L'originalité de l'analyse est qu'elle évite de choir dans deux orientations théoriques souvent considérées comme antinomiques, l'holisme et l'individualisme méthodologique. Celle-ci, se place en fait à leur intersection, dans l'entre-deux, tout en s'efforçant de les dépasser selon une dynamique entre l'action individuelle et la structure relationnelle. Cela est très net chez Granovetter (1985, 1992a) et la manière dont il situe son approche entre celles qu'il qualifie de sous et sur-socialisées. Tout comme lorsqu'il définit l'encastrement en termes d'encastrement relationnel (liens concrets existant entre les acteurs) et structural (structure de ces relations). Cet aspect ressort très clairement de la définition en quatre points de l'analyse de réseaux proposée par Degenne et Forsé (1994) :

« La structure pèse formellement sur l'action selon un déterminisme faible (...) ; La structure affecte la perception des intérêts des acteurs (...); L'individu est rationnel (...); La structure est l'effet émergent des interactions » (p. 14-15)¹⁴.

Ainsi, en identifiant les relations et leurs régularités, une approche structurale des relations économiques ne néglige pas les unités composantes de la structure relationnelle, du réseau relationnel, car elle tient compte de leurs actions et interactions mais aussi de leurs conséquences sur la structure de relations. En effet, conformément à l'argument de l'encastrement de Granovetter, les relations bilatérales (encastrement relationnel) ne sont pas

¹² Moreno (1934) constatait déjà que « les courants sociaux » s'écoulaient « à travers les réseaux comme l'eau à travers une conduite, mais alors que la forme de la conduite n'est pas modelée par l'eau qui y circule, les courants modèlent les réseaux qu'ils parcourent » (p. 313).

¹³ La structure des réseaux est de manière continue reproduite et changeante au travers des interactions des acteurs.

¹⁴ Pour un développement complémentaire, voir Lin (2001 Chap. 2, 3 et 8) et Lazega (1998, 2001).

indépendantes de la forme prise par la structure globale du réseau relationnel (encastrement structural), car cette dernière en facilite certaines et en rend d'autres plus ardues. En retour certaines configurations relationnelles favorisent et défavorisent la reproduction globale de la structure relationnelle (Baum et al, 2003) qui est le *produit émergent* des interactions de ses membres. En fait, cette méthode d'analyse *contextualise* le comportement des unités de la structure en faisant appel aux caractéristiques spécifiques des relations entre ces différents éléments. Elle rend possible la compréhension de *phénomènes économiques émergents* découlant des interactions entre les acteurs, dont on ne peut pas rendre compte par une simple agrégation des attributs des membres de la structure relationnelle (Knoke et Kulinski, 1982 p. 10).

Pour illustrer le propos, prenons l'exemple des activités économiques développées dans les secteurs intensifs en R&D, là où l'innovation y est primordiale et favorisée par des interactions répétées et des alliances nouées entre les acteurs (Powell et Brantley, 1992 ; Powell et al, 1996 ; Hagedoorn, 1995 ; Baum et al, 2000)¹⁵. Etudiant la structure des relations inter-organisationnelles dans l'industrie des biotechnologies, Kogut, Shan et Walker (1992) mettent en évidence combien est prégnante l'influence des réseaux de relations formels (alliances, joint-ventures, etc.) sur la dynamique d'entrée des start-ups. Dans cette industrie, les besoins en ressources complémentaires (financements et expertises techniques) sont à l'origine des alliances. En effet, les petits laboratoires de R&d manquent de capital financier, de légitimité publique, et de capacités internes pour lancer leurs produits et manœuvrer sur le marché en raison du processus complexe de normalisation. Afin d'assurer leur développement, ces laboratoires forment des alliances avec les compagnies pharmaceutiques et chimiques établies. De manière réciproque, les organisations établies voient d'un très bon œil ces accords de collaboration en tant que moyen d'acquérir des connaissances tacites et d'apprendre de nouvelles compétences technologiques provenant de leurs jeunes partenaires. A mesure que ces relations s'accumulent et se stabilisent, les positions occupées au sein de la structure relationnelle limitent l'accès aux entrants potentiels. Une fois la structure relationnelle solidifiée, celle-ci fournit des ressources complémentaires pour l'ensemble de ses membres participants et limite les opportunités d'accéder à ces alliances pour les non-membres. Ce processus repéré conduit nos auteurs à la conclusion suivante :

¹⁵ Suivant Gulati (1998) : « *les alliances fournissent une arène unique dans laquelle l'action et la structure sont étroitement interconnectées* » (p. 311).

« [C]’est la structure du réseau, plutôt que des attributs de la firme, qui joue un rôle de plus en plus important dans le choix de coopérer » (Kogut et al, p. 364).

L’étude de Kogut, Shan et Walker (1993) menée dans l’industrie des semi-conducteurs, conclue elle aussi à l’influence de la structure des relations d’alliances sur le comportement des acteurs. Celle-ci « est le résultat des actions des firmes établies en compétition afin de capturer des externalités » (p. 91). Or, « parce qu’elle influence la perception de l’incertitude autour des standards, elle est un facteur bien plus important que la propension générale de coopérer en déterminant l’entrée de nouvelles sociétés » (p. 89). Dans une perspective similaire, le travail d’analyse de Powell et de ses collaborateurs a permis de mettre à jour combien, dans l’industrie des biotechnologies, les réseaux d’alliances entre les firmes, les universités et les laboratoires de recherche affectent à la fois le degré d’apprentissage des organisations et leur capacité à produire des innovations. Un point important mis en évidence dans leur travail est que la dynamique des relations tissées entre les acteurs a fortement altéré la nature de la compétition en créant une « course à l’apprentissage » (*learning race*). Aussi, constatent-ils que les collaborations sont souvent « *cross-cutting* » suggérant qu’un partenaire en *t* peut devenir un concurrent en *t* + 1 (Powell et al, 2005). Or, selon Powell (1998) :

« A mesure que la structure d’une industrie devient formée par des relations inter-organisationnelles, la nature de la concurrence est altérée, mais la direction du changement est beaucoup plus ouverte (...) la collaboration a des effets potentiellement transformateurs sur tous les participants » (p. 230).

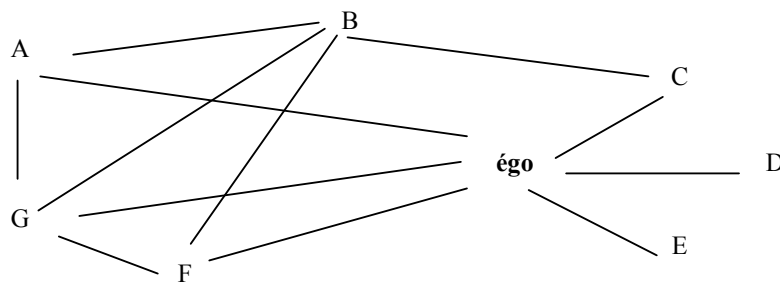
2.

LES NIVEAUX D’ANALYSE : L’ECHELLE STRUCTURALE PERTINENTE

Différentes échelles d’analyse sont envisageables pour étudier comment l’encastrement des acteurs au sein d’un réseau relationnel influence leurs actions et résultats économiques. La première échelle (Figure II-2) se concentre sur un réseau personnel dit « *égocentré* » (*ego-centered*). L’analyse de la structure relationnelle se porte, dans ce cas, sur un acteur central (appelé par convention *égo*) et les acteurs qui sont en *relation directe* avec lui, (appelés par convention *ses alters*), c’est-à-dire A, B, C, D, E, F, G, dans notre exemple. Si le réseau personnel possède *n* acteurs, il y a alors *n* unités possibles à analyser et chaque acteur peut être situé en

fonction de la structuration de ses relations avec les autres acteurs de son réseau. On s'intéresse donc au *réseau personnel d'égo*, c'est-à-dire aux relations entre égo et ses alters mais aussi, le cas échéant, aux relations entre les alters eux-mêmes, par exemple entre A et B ou entre F et G. Chaque alter d'égo possède donc son propre réseau relationnel égocentré. Cet ensemble relationnel est défini par Moreno (1934) comme l'« *atome social* »¹⁶.

Figure II-2. Un réseau relationnel égocentré



L'analyse d'un réseau personnel ne peut être conçue comme un ensemble agrégé de relations bilatérales car les relations absentes importent autant que celles présentes, tout comme les relations indirectes (White et al, 1976). Une *relation indirecte* entre deux acteurs est médiatisée par un troisième. Dès lors, non seulement un acteur donné a accès direct aux alters avec lesquels il est en relation mais aussi aux acteurs auxquels ses alters sont eux-mêmes reliés (les contacts de mes contacts). Il faut alors s'intéresser aux conséquences que peuvent avoir les relations entretenues par certains acteurs sur d'autres acteurs vis-à-vis desquels ils ne sont pas directement connectés. Dans notre exemple (Figure II-2), bien qu'égo et B ne possèdent pas de relation directe entre eux, ils n'en sont pas moins *indirectement connectés* l'un à l'autre grâce aux acteurs A, C, G et F. Considérons qu'égo et B soient deux fournisseurs où égo fournit C et C fournit B. Dans ce cas, l'action d'égo peut influencer sur celle de B si les outputs d'égo sont des inputs pour C nécessaires à la fabrication d'outputs dont B dépend.

¹⁶ Suivant Moreno (1934) : « De même que pour l'atome physique, les contours de l'atome social ne sont pas visible à l'œil nu, il faut les découvrir (...). Un atome social se présente comme suit : l'individu A est attiré par 6 personnes : B, C, D, E, F et G ; B, C, D rejettent A ; F est indifférent ; G est attiré par A, mais A, de son côté rejette M, N, et O, P et Q lui sont indifférents. Cette constellation de forces d'attraction et de répulsion (...) constitue l'atome social de A (...). Ces atomes sociaux ne sont pas de simples constructions de l'esprit : ce sont des réseaux authentiques, doués de vie et d'énergie réelle, qui circulent autour de chaque individu, s'entrecroisent, qui épousent des milliers de formes différentes, en étendue, en composition, en durée » (p. 202-203).

Cette approche en terme de réseau personnel a donné lieu à une multitude de travaux empiriques afin de connaître l'impact des relations bilatérales du réseau (variable indépendante) sur les comportements et performances des acteurs (variables dépendantes), les types de relations les plus ou moins bénéfiques pour les membres du réseau, les positions qui pourraient être les plus influentes, l'évolution des positions dans le temps en réponse à des changements à l'intérieur du réseau mais aussi à l'extérieur, au sein de l'environnement institutionnel plus large dans lequel il évolue (Polanyi, 1983 ; Granovetter, 1985 ; Gulati et Garguilo, 1999 ; Uzzi et Dunlap, 2005 ; Powell et al, 2005 ; Koka et al, 2006).

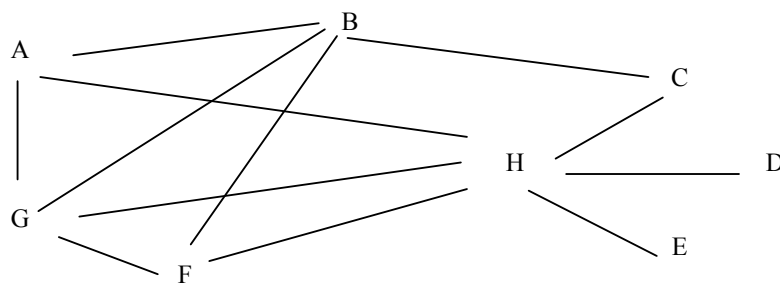
Cette échelle d'analyse est particulièrement utile lorsque le nombre d'acteurs du réseau relationnel est élevé, les frontières de la population étant difficiles à identifier (Granovetter, 1976 ; Laumann, 1979). En effet, le nombre de relations augmente exponentiellement avec le nombre d'acteurs. Pour un réseau relationnel comportant n acteurs, il y a $n(n-1)$ relations théoriquement possibles. Par exemple, pour un réseau de 100 acteurs il y a 9 900 relations potentielles, pour un réseau de 500 acteurs il y a 249 500 relations possibles, pour un réseau de 2 500 acteurs, il y a 6 247 500 relations possibles, etc. De manière générale, l'approche en terme de réseau personnel permet de pallier la difficulté rencontrée par les chercheurs à analyser les systèmes de relations dans lesquels les relations traversent le cadre de groupes fermés et institutionnalisés ou des catégories.

La seconde échelle d'analyse se réfère au « *réseau complet* » (*complet network*) (Figure II-3). Dans cette perspective, on s'intéresse à la totalité des relations existantes entre les acteurs du réseau et ses implications sur les comportements et les résultats économiques obtenus, non plus au niveau d'un acteur, mais au niveau du réseau dans son ensemble². Bien que souvent discutée conceptuellement dans la littérature, cette échelle d'analyse est très peu étudiée empiriquement. C'est pourtant grâce à cette échelle d'analyse que nous pouvons comprendre d'une part, comment les résultats collectifs peuvent être générés par la structure des relations entre les acteurs des réseaux et d'autre part, comment les réseaux évoluent et se transforment dans le temps et pour quels résultats ? Par exemple, seul un examen attentif des réseaux dans leur ensemble peut faciliter la compréhension des coopérations multilatérales comme facteur décisif du climat d'affaires de certaines régions ou d'industries intensives en R&D. Comme le suggère

² Selon l'anthropologue Barnes (1954) : « *toute la vie sociale* » peut être vue comme « *un ensemble de points dont certains sont joints par des lignes* », formant « *un réseau complet* » (p. 43). Comme le rappelle Ferrand (1997) les réseaux relationnels peuvent être « *potentiellement infinis* » (p. 41).

Saxenian (1994) dans le cadre de la Silicon Valley, l'encastrement de ces pratiques économiques au sein de « réseaux complexes de relations sociales, d'une part à l'intérieur des entreprises et entre elles, et, d'autre part, entre les entreprises et les institutions locales (...) engendre ce mélange de concurrence et de collaboration qu'exigent les industries de haute technologie d'aujourd'hui en perpétuelle évolution » (p. 146-147). De manière générale, le contexte de la Silicon Valley est marqué par le fait que « les compagnies sont en concurrence intense, mais simultanément se renseignent sur les marchés et technologies changeants au travers de communications informelles, des projets de collaboration, et des liens communs avec les associations de recherches et universités » (Castilla et al, 2001 p. 223). Ou encore, seule une étude de l'architecture globale des réseaux et de leur évolution d'ensemble peut permettre de saisir la dynamique des innovations qui se produisent dans l'industrie des biotechnologies (Owen-Smith et Powell, 2004 ; Powell et al, 2005).

Figure II-3. Un réseau complet



L'étude des réseaux complets se voit confrontée à un obstacle de poids : la collecte des données. D'une part, il peut être ardu de définir et de délimiter les frontières pertinentes d'un réseau si l'analyse porte sur un nombre élevé d'acteurs. A l'échelle du réseau personnel, ce qui constitue le réseau est délimité par les relations entretenues par égo. Dans le cadre du réseau complet, la question se pose de savoir quels acteurs et quelles relations sont inclus dans le réseau et lesquels n'y sont pas ? Dans bien des cas, les frontières sont déterminées selon les intérêts du chercheur et ses connaissances du contexte en question. Par exemple, le travail de Meyer et Lu (2005) concernant les groupes d'affaires chinois met en évidence comment sont difficiles à repérer et délimiter les frontières de ces organisations. Les relations avec le gouvernement chinois et les partenaires de joint ventures étant à la fois internes et externes au groupe. Selon les deux auteurs, le cas chinois ne serait pas l'exception mais bien plus la règle

dans les économies émergentes. Les organisations y auraient des « *frontières indéfinies* » (*indefinite boundaries*).

D'autre part, l'analyse de la dynamique des réseaux et de leurs évolutions impose d'obtenir des données sur une longue période car même si des changements au sein du réseau peuvent être observables sur une période relativement courte, des changements significatifs se produisent sur plusieurs années. Peu d'études sont, à ce jour, disponibles. Les chercheurs ayant récemment commencé à employer des données longitudinales à grande échelle et des méthodes de traitement adaptées pour mettre à jour les évolutions des réseaux relationnels (Barabasi, 2002 ; Buchanan, 2002 ; Watts, 1999, 2003 ; Moody et al, 2005 ; Galaskiewicz et al, 2006 ; Newman et al, 2006 ; Rauch, 2007)¹⁷.

Il a ainsi été démontré que la dynamique des réseaux relationnels influence significativement les formations d'alliances (Gulati, 1995a, 1995b ; Powell et al, 2005 ; Stark et Vedres, 2006 ; Padgett et McLean, 2006) et les collaborations scientifiques (Guimera et al, 2005 ; Moody, 2004). Examinant l'évolution, de 1945 à 1990, du réseau de relations de l'industrie musicale de Broadway, Uzzi et Spiro (2005) montrent quant à eux que le changement de la structure globale de ce réseau affecte de manière significative la probabilité qu'une représentation ou qu'une saison soit un succès financier ou artistique parce que la structure relationnelle du réseau organise comment le talent, les matériaux et les expériences des artistes circulent dans le réseau. Une conclusion similaire est produite par Kogut et Walker (2001) au regard du réseau global de relations de propriétés croisées des firmes allemandes. Le développement de ce type d'études pourrait ainsi permettre de saisir si les évolutions des réseaux se produisent d'une manière prédictible, selon des stages d'évolution ou en fonction de conditions environnementales plus larges, des pressions internes pour le changement, etc. ? Ou encore, les activités et les structures relationnelles prédisent-elles les évolutions du réseau ?

Entre ces deux échelles d'analyse des réseaux que certains qualifient de « *micro* » et de « *macro* » (Galaskiewicz et Wasserman, 1994), il est possible d'étudier des *dyades*, c'est-à-dire des

¹⁷ Comme le précisent Newman, Barabasi et Watts (2006) dans l'introduction de leur ouvrage, *The Structure and Dynamics of NETWORKS*, le signe distinctif des travaux apparus depuis quelques années sur les réseaux et provenant d'horizons multiples (mathématiques, physiques, informatique, sociologie et biologie) est leur caractère dynamique. Selon les auteurs, une *science des réseaux* aurait émergé. L'objectif de celle-ci est (1) de mettre l'accent sur les réseaux réels ; (2) d'appréhender l'évolution de ces réseaux selon certaines règles dynamiques ; (3) de comprendre les réseaux, non pas comme des objets topologiques mais comme cadres sur lesquels se construisent des systèmes dynamiques répartis.

paires d'acteurs avec de possibles liens entre eux¹⁸ mais aussi des *triades* qui sont les systèmes relationnels les plus élémentaires¹⁹ et qui concernent trois acteurs. La dyade constitue une échelle d'analyse qui rend impossible l'observation et l'examen des relations entre relations, c'est-à-dire la manière dont une relation entre deux acteurs, A et B dans notre exemple (Figure II-3), influence la relation de ces deux acteurs avec un troisième (G). Elle est un lieu dont aucune autre relation n'est le témoin. Ce qui est particulièrement frustrant pour une analyse structurale. Seul un système relationnel composé de trois acteurs au moins permet de saisir les éventuelles interdépendances entre les relations entretenues par les membres du réseau. Dans ce cas alors, il est possible de se demander, par exemple, dans le réseau relationnel (Figure II-3), si les relations qu'entretiennent respectivement A et G avec B ont une incidence sur la relation entre A et G. Ce qu'une observation réduite au niveau de la relation entre A et G ne permet pas de saisir. Puisque les acteurs font partie de leurs relations et que leurs relations sont faites par les acteurs, les deux dyades [A-B] et [G-B] qui ont l'acteur B en commun ne peuvent être indépendantes l'une de l'autre.

L'interrogation la plus courante concernant les triades consiste à savoir si les relations analysées entre trois acteurs sont *transitives* ou non (si A est en relation avec B et G, alors B est en relation avec G)²⁰. Le sociologue Georg Simmel (1950 p. 135-169) est le premier à avoir fourni les fondements théoriques permettant de saisir les différences fondamentales existantes entre les dyades et les triades²¹. Ces différences ne portent pas simplement sur le nombre d'acteurs et de relations, mais aussi sur la nature de cet ensemble relationnel. Pour le dire simplement, *une triade ne constitue pas la somme de trois acteurs ni la somme de leurs relations car la logique devient combinatoire, donc stratégique, et non plus additive comme dans le cadre de la dyade*. Il y

¹⁸ La dyade est pour Homans (1961) l'unité relationnelle élémentaire.

¹⁹ Pour Caplow (1968), ces triades constituent les matériaux de base sur lesquels se construisent les organisations sociales.

²⁰ La notion de transitivité trouve son origine dans les travaux de Heider (1946), Rapaport (1953), Newcomb (1961) et Flament (1965). Dans sa théorie de l'équilibre structural (*Structural Balance Theory*) Heider avance qu'il existe un équilibre dans un ensemble relationnel formé de trois acteurs, la proposition issue du sens commun sur la rationalité, « les amis de mes amis sont mes amis », où l'un de ses trois corollaires est vérifié : « *les ennemis de mes amis sont mes ennemis* » ; « *les amis de mes ennemis sont mes ennemis* » ; « *les ennemis de mes ennemis sont mes amis* ».

²¹ Plus précisément, l'attention de Simmel s'est portée sur le rôle du troisième acteur qui vient se joindre à une dyade existante et des fonctions qu'il peut avoir vis-à-vis des deux autres acteurs. Nous laissons ce point en suspens pour le moment. Nous y reviendrons dans le prochain chapitre.

a là une véritable rupture d'ordre structural²². Les triades ont trois conséquences majeures pour leurs membres constituants qui sont autant de différences qui les distinguent des dyades : (i) réduction de l'individualité ; (ii) réduction du pouvoir de négociation et (iii) amélioration de la résolution des conflits.

En effet, contrairement à la triade, la dyade préserve l'individualité des acteurs, parce qu'aucune majorité ne peut être obtenue pour battre autrui. Puisque la dyade « *dépend de la pure individualité de chacun de ses membres* », si l'un ou l'autre des acteurs qui la compose disparaît, la relation entre eux en fait de même. La dyade est donc, par nature, très instable puisqu'elle dépend exclusivement dans son existence ou son élimination des deux acteurs en présence. S'il n'existe donc pas de majorité qui puisse s'imposer dans la dyade, *a contrario*, dans une triade, un acteur peut être battu par les deux autres membres du groupe. Cette différence de poids peut stimuler de la part des acteurs de la triade une mise entre parenthèse de leur intérêt individuel au profit d'intérêts collectifs.

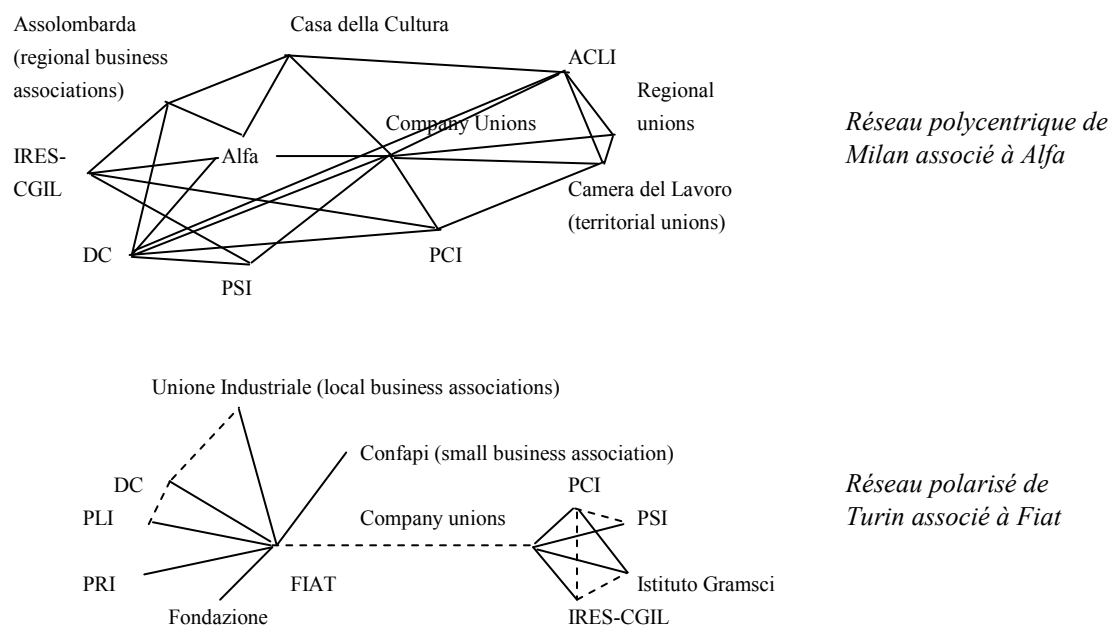
Le pouvoir de négociation des acteurs d'une dyade est quant à lui considérable par rapport au pouvoir de négociation des parties prenantes à une triade. Au sein d'une dyade, l'un des deux acteurs peut menacer l'autre de dissoudre la relation si ses demandes ne sont pas satisfaites. Dans une triade, l'acteur exigeant peut certes se retirer du groupe, mais sa menace est rendue moins puissante par le fait que les deux autres acteurs peuvent ensemble combler ce départ, laissant seulement le mutin s'isoler du groupe. Autrement dit, la relation personnelle y acquière une dimension impersonnelle puisque le groupe continue d'exister si l'un des membres se retire.

Enfin, le conflit, qui est inévitable dans n'importe quelle relation, est plus aisément contrôlé et résolu dans la triade. Dans un arrangement bilatéral standard, bien souvent les antagonismes et les conflits tendent à s'amplifier, et les positions tendent à se durcir. En présence d'un tiers, de telles positions peuvent être modérées. Le tiers, qui dans ce cas joue le rôle de médiateur, peut reformuler et présenter les revendications des deux autres parties sans rhétorique et ni émotion. Un exemple éclairant de ce processus est fourni par Locke (1995 Chap. 4), dans son ouvrage *Remaking the Italian Economy*. Celui-ci étudie les résultats contrastés des processus de

²² Selon Simmel (1950), au-delà de la triade, l'introduction d'acteurs supplémentaires ne modifie pas le comportement des acteurs. Pour une analyse approfondie de l'approche structurale de Simmel, voir Smelser (1997) ; Forsé (2002) et Spykman et Frisby (2004).

restructuration entrepris respectivement par les constructeurs automobiles Fiat et Alfa-Roméo dans les années 1980. Locke remarque que Fiat a adopté un processus de restructuration rigoureux créant un conflit industriel dans toute la région de Turin, tandis qu'Alfa-Roméo, au contraire, a mis au point un processus complexe de négociations. Pour Locke, ces méthodes contrastées s'expliquent par la configuration structurale des réseaux sociopolitiques dans lesquels sont encastrés les deux groupes automobiles (Figure II-4).

Figure II-4. Réseaux polycentrique et polarisé



Source : Locke (1995 p. 125)

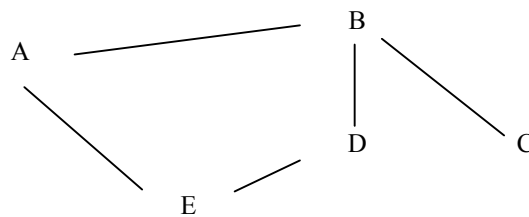
Alors que la région de Turin est structurée en « réseaux polarisés » (*polarized networks*), en deux camps opposés (l'un associé aux salariés, l'autre à Fiat) avec peu de relations entre eux, la région de Milan est quant à elle organisée selon de vastes « réseaux polycentriques » (*polycentric networks*) mettant en relation, Alfa-Roméo, les associations et les groupes d'intérêt. A l'intérieur de ces réseaux, un ensemble d'associations assure les lignes de communications ouvertes pour les discussions et modère les conflits entre les différents acteurs. Suivant Simmel (1950) : « l'apparition du tiers indique la transition, la conciliation, et l'abandon du contraste absolu » (p. 145). Même si un tiers n'agit pas de manière décisive en résolvant un conflit entre deux parties, sa seule présence permet de nuancer un franc désaccord.

3.

LA DENSITE DE LA STRUCTURE RELATIONNELLE

Comme précisé plus avant, le nombre de relations potentielles d'un réseau formé de n acteurs est donné par la formule $n(n-1)$. C'est le *volume du réseau*²³. La *densité d'un réseau* relationnel rapporte le nombre de relations effectives G au nombre de relations potentielles (Tichy et al, 1979 ; Wasserman et Faust, 1994) et varie de 0 à 1 (réseau dense, toutes les relations possibles existent réellement). Le réseau ci-après (Figure II-5) représente *un graphe non orienté* où les lignes (dans ce cas appelées *arêtes*) sont bi-univoques entre deux acteurs. C'est-à-dire qu'elles n'ont aucune direction : un lien entre A et B, implique un lien entre B et A. Dans notre exemple, la densité du réseau est égale à $G / [n(n-1) / 2]$, soit $5 / [5(5-1) / 2] = 0,50$.

Figure II-5. Réseau non orienté et densité



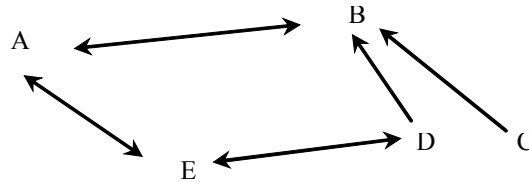
Dans un *graphe orienté* (également connu sous le nom de *digraphe*), les lignes ont une direction (on parle alors d'*arcs*). Pour ce faire, le graphe comporte des flèches, comme dans notre exemple ci-après, afin d'indiquer l'émetteur (la source) et le récepteur (le destinataire) de la relation (Figure II-6). Ce type de graphe peut être mobilisé pour représenter des relations dissymétriques, comme dans notre exemple, où le lien de C vers B n'implique pas de lien de B vers C²⁴. Dans le cadre des relations inter-organisationnelles, C peut être le fournisseur de B, ce qui n'implique pas que B soit le fournisseur de C. En nous référant à notre exemple, le graphe

²³ Durkheim, dans son ouvrage *Le Suicide* ([1897] 1986), dans une note de bas de page du chapitre traitant du suicide égoïste, donne une définition très proche du volume d'un groupe lorsqu'il écrit : « nous définissons la densité d'un groupe en fonction, non du nombre absolu des individus associés (c'est plutôt ce que nous appelons le volume), mais du nombre des individus qui, à volume égal, sont effectivement en relations » (p. 214).

²⁴ Ainsi dans le cadre d'enquêtes de terrains, le chercheur peut être amené, par exemple, à poser une question à un acteur du type : « au sein du marché quel acteur de votre réseau vous semble être votre plus sérieux concurrent ? ». Dans ce cas le réseau est dit orienté et la relation univoque.

pourrait enregistrer les relations fournisseurs-clients où C et D sont les fournisseurs de B, par exemple, et les organisations A et B, A et E et D et E se fournissent mutuellement.

Figure II-6. Réseau orienté et densité



Dans un graphe non-orienté, le degré d'un nœud correspond au nombre de liens que chaque nœud possède. Il constitue une mesure de la taille du voisinage immédiat d'un acteur. Ce voisinage étant composé de l'ensemble des acteurs qui lui sont directement reliés. De fait, le degré d'un acteur du réseau peut être appréhendé comme un indicateur de son intégration (de son isolement) dans l'ensemble du réseau. Dans un graphe orienté, il convient de distinguer les liens qui viennent des autres (*indegree*) et ceux qui vont vers les autres (*outdegree*). L'*outdegree* d'un nœud correspond au nombre de liens partant de ce nœud vers d'autres et l'*indegree* est le nombre de liens que reçoit un nœud provenant des autres nœuds du graphe. Dans notre exemple (Figure II-6), l'*outdegree* de l'acteur B est de 1, son *indegree* est de 3. La densité globale du réseau est alors de $8 / [5(5-1)] = 0,4$ car chaque flèche doit être comptabilisée.

4.

LA FORME DES RELATIONS DE RESEAUX

La *forme* d'un lien ou encore sa magnitude exprime les propriétés des connexions existantes entre les acteurs indépendamment de leur contenu (Knoke et Kulinski, 1982 p. 15). Comme le remarque fort à propos Lazega (1996) :

« Le terme 'réseau' suggère une homogénéité des relations entre les partenaires ; en fait, c'est tout le contraire. Il y a différents types de relations entre partenaires : asymétriques ou symétriques, à court ou à long terme, etc. » (p. 443).

En effet, un lien peut être présent ou absent entre deux acteurs. Néanmoins, entre ces deux extrêmes, sa forme varie. Burt (1982 p. 22) définit la *forme* d'un lien selon deux caractéristiques : le niveau de participation commun des acteurs dans les mêmes activités et l'intensité (la force) du lien. Granovetter (1973) classe les liens en fonction de leur force sur la base de quatre caractéristiques : la durée de la relation, l'intensité émotionnelle, l'intimité et les services réciproques que se rendent les partenaires. Selon Granovetter (1973) :

« [L]a plupart des notions intuitives de 'force' d'un lien (...) devraient être satisfaites par la définition suivante : la force d'un lien est combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle (la confiance mutuelle), de l'intimité (les confidences mutuelles) et des services réciproques qui caractérisent le lien » (p. 1361)²⁵.

Derrière le critère de durée de la relation chez Granovetter se loge une double idée : d'une part le temps passé ensemble et d'autre part, l'ancienneté de la relation. La fréquence d'un contact entre égo et ses alters et la proportion d'affaires dédiée à un partenaire du réseau constituent les facteurs explicatifs les plus souvent mis en évidence dans les études empiriques pour mesurer la force des liens entre les acteurs des marchés²⁶.

S'appuyant sur la définition qu'il donne de la force d'un lien, Granovetter (1973, 1982b, 1995a) développe un argumentaire à propos de ce qu'il nomme « *la force des liens faibles* ». Afin d'établir une relation entre les liens bilatéraux et les structures relationnels plus vastes, il considère deux acteurs choisis arbitrairement que l'on appellera A et B et S = C, D, E... l'ensemble des acteurs qui sont en relation soit avec l'un, soit avec l'autre, soit avec les deux. Granovetter adopte alors l'hypothèse selon laquelle plus le lien entre A et B est fort, plus la proportion d'acteurs de S avec qui A et B sont tous les deux reliés (par un lien faible ou fort) est grande.

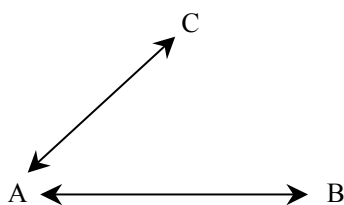
Ainsi lorsqu'un lien fort relie deux acteurs, toute tierce-partie reliée par un lien fort à l'un de ses deux acteurs est susceptible de développer un lien fort avec l'autre. Ce qui se comprend aisément puisque plus les liens sont forts et plus les acteurs y consacrent du temps. Or, en raison de la rareté du temps, on peut conjecturer que si des liens forts A-C et A-B existent, alors

²⁵ Pour une opérationnalisation de la force d'une relation en fonction du contexte, voir Marsden et Campbell (1984).

²⁶ Voir, par exemple, Burt et Carlton (1989) ; Baker (1990) ; Romo et Schwartz (1995) ; Uzzi (1996, 1997, 1999).

B-C passeront aussi du temps ensemble. Cette probabilité dépend, bien-sûr, de la force des liens initiaux. De fait, la multiplication des interactions entre deux acteurs a tendance à faire croître les interactions avec les autres acteurs qui ont un lien avec l'un, l'autre, ou les deux. Dans ce cas, la transitivité des liens forts tendra à se développer. La conséquence de cette transitivité est que, dans n'importe quelle triade A-B-C, à l'intérieur de laquelle existe un lien fort, par exemple entre A et B, et un lien fort, par exemple entre A et C, il existe alors un autre lien (faible ou fort) entre B et C (Granovetter, 1973 p. 1363). Ce qui conduit Granovetter à affirmer, au sens statistique et non normatif, que la triade dans laquelle A est simultanément relié à B et à C par des liens forts est « interdite » (Figure II-7).

Figure II-7. La triade interdite de Granovetter



Source : Granovetter (1973 p. 1363)

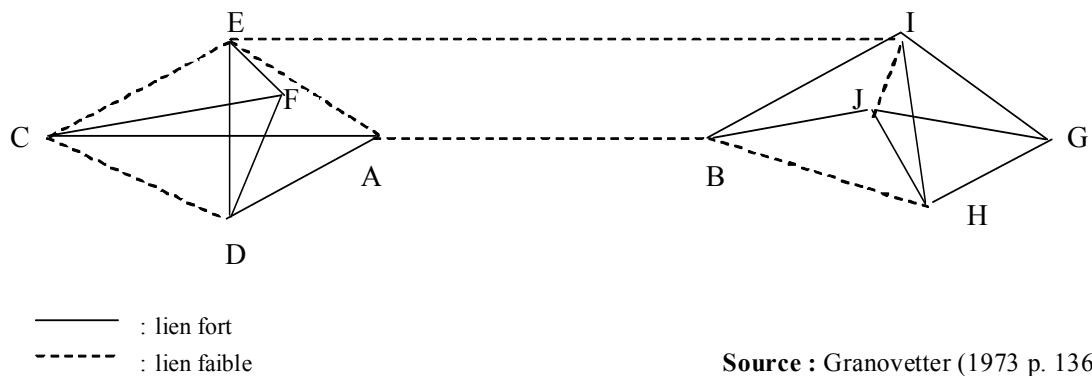
Les enjeux qui émergent autour de cette question d'absence ou de rareté statistique de la triade interdite sont introduits par Granovetter lorsqu'il en conclut qu'un lien fort entre deux acteurs ne peut être « un pont » (*bridge*) permettant de relier entre eux des acteurs ou ensemble d'acteurs autrement disjoints²⁷ que dans un cas précis : si ni l'un ni l'autre des acteurs ne possède aucun autre lien fort avec d'autres. Ce qui signifie que si A et B sont reliés par un lien fort et que A possède un autre lien avec fort avec C, alors et suivant l'hypothèse initiale de Granovetter, il existera nécessairement un lien entre B et C. Conséquemment, le *chemin* A-C-B réunit les acteurs A et B et A-B n'est pas un pont. Dans le langage de la théorie des graphes, on parle de chemin pour exprimer la *distance*, le nombre minimum de *pas* (liens) nécessaire à parcourir pour relier deux acteurs (Harary et al, 1965 p. 32-33, p. 138-141). La longueur d'un chemin est donc définie comme le nombre de relations incluses dans ce chemin. Le chemin le

²⁷ Dans le langage des graphes, une arête est un pont entre deux acteurs, ou groupes d'acteurs, si elle est le seul lien, le passage obligé entre ces deux parties (Degenne et Forsé, 1994 p. 129). Certains liens constituent donc des ponts de par leur capacité de passage obligé par eux, sans quoi il serait nécessaire d'emprunter une succession beaucoup plus longue de liens et donc beaucoup plus incertains quant à la fiabilité des informations qu'ils transportent, par exemple.

plus court entre deux points s'appelle un *géodésique*. Celui-ci n'est pas toujours unique (c'est-à-dire qu'il peut y avoir plusieurs chemins entre les deux mêmes points tout aussi courts). Si deux acteurs A et B sont adjacents, la distance entre eux est de 1 (il faut un pas ou une relation pour qu'ils soient connectés l'un à l'autre). Lorsque la distance est égale à deux c'est qu'il existe un intermédiaire k entre A et B²⁸.

Granovetter généralise alors la notion de *pont local de degré n* entre deux acteurs, comme le plus court des chemins n les reliant, autre que le chemin les reliant directement. Ainsi dans le réseau relationnel ci-après (Figure II-8), le lien A-B est un pont local de degré 3, car pour que A entre en contact avec B (ou B avec A), A doit passer par les liens connectant A-E, E-I et I-B (B-I, I-E et E-A).

Figure II-8. Un pont local de degré 3



Source : Granovetter (1973 p. 1365)

Granovetter en conclut que les liens forts ne peuvent être des ponts locaux. *Seuls les liens faibles peuvent être des ponts et des ponts locaux*. Faisant sienne, la proposition de Davis (1969 p. 549) selon laquelle, pour presque tous les types de flux circulant entre les acteurs, la probabilité qu'un flux passe d'un acteur i à un autre j est directement proportionnelle au nombre de chemins reliant i et j est inversement proportionnelle à la longueur de ces chemins, Granovetter affirme que les ponts locaux créent des chemins à la fois plus nombreux et plus courts. Ce qui signifie qu'une information, par exemple, peut atteindre un plus grand nombre d'acteurs et parcourir une plus grande distance lorsqu'elle passe par des liens faibles plutôt que par des

²⁸ Si la distance géodésique est grande, les acteurs du réseau seront dits éloignés. Si elle est petite les acteurs seront proches. Par extension, la plus grande des distances géodésiques d'un réseau donné correspond au diamètre du graphe représentant le réseau. Il correspond à la distance la plus longue pour que deux acteurs entrent en contact.

liens forts. Ce qui ressort donc de plus intéressant de l'argumentation de Granovetter est la *qualité traversière des liens faibles* : les liens faibles exposent un acteur et lui permettent d'atteindre des informations localisées en dehors du voisinage immédiat de son réseau de relations.

5.

LE CONTENU DES RELATIONS DE RESEAUX

Si comme le montre le travail de Granovetter, les relations de réseaux permettent de collecter et de diffuser des informations, elles sont aussi et surtout une source unique permettant de collecter et diffuser de multiples autres ressources. Collecte et diffusion ne pouvant être effectives en l'absence de telles relations au sein même des marchés. La notion de *contenu* permet de révéler la signification substantive ou la raison de l'occurrence d'un lien particulier entre deux acteurs. Elle se réfère au type et à la substance du lien qui relie deux acteurs. Il convient à ce niveau de reconnaître la diversité des échanges et des transferts de ressources, c'est à dire de saisir la variété du contenu des relations marchandes, la nature et la source de l'interdépendance entre les acteurs. Or, les réseaux de relations constituent *des puits de ressources* qui pourraient ne pas être générées en l'absence de telles relations. Les relations établies entre les acteurs au sein des marchés agissent comme des conduits pour la circulation de ressources de différentes natures. Bien que la variété des relations marchandes soit potentiellement non-exhaustive car les liens tissés entre les acteurs sont aussi nombreux que le type de ressources qui circulent entre eux (Lazega, 1994 p. 298)²⁹, nous distinguons ici des ressources *matérielles, normatives, humaines, informationnelles, statutaires, et actionneuses* (ou *commandes*).

5.1. Les ressources matérielles

Les ressources *matérielles* font référence au capital physique ainsi qu'au capital financier des acteurs, capitaux constituant la ressource clé d'une économie capitaliste (Uzzi et Gillespie, 1999a p. 446). D'après Burt (1992), cette ressource est la propriété d'un acteur et correspond à « *l'argent comptant à disposition, aux réserves en banque, aux retours sur investissement, aux lignes de*

²⁹ Pour une revue non-exhaustive des différents contenus des relations de réseaux, voir Knoke et Kulinski (1982 p. 15-16) ; Wasserman et Faust (1994 p. 18) ; Lemieux (1999 p. 17-18) ; Knoke (1999 p. 23-25, 2000 p. 65-66) et Gulati (2007).

crédit » (p. 8). Le capital financier renvoie à la dimension transactionnelle des relations de réseaux (achats, ventes, contrats) effectuées entre les acteurs au sein des marchés. Dans l'industrie des biotechnologiques par exemple, c'est essentiellement le besoin de capital financier qui incite les start-ups de biotechnologie à nouer des alliances avec les firmes pharmaceutiques établies (Barley et al, 1992 ; Kogut et al, 1992 ; Powell et Brantley, 1992 ; Smith-Doerr et al, 1999). Les relations de réseaux au sein des marchés ne sont néanmoins pas réductibles aux seules transactions et autres liens financiers. La diversité des relations d'un réseau est bien souvent très supérieure au nombre de transactions passées. Ces dernières ne représentent qu'un moment de l'activité relationnelle des acteurs au sein des marchés.

5.2. Les ressources informationnelles

Comme l'a suggéré le travail de Granovetter sur les liens faibles, les ressources *informationnelles* possédées par les membres d'un réseau relationnel constituent une catégorie particulière de ressources diffusées dans le réseau *via* les relations de ses membres. S'il convient d'insister sur la nature informationnelle des réseaux car ses relations donnent accès à des informations bien plus abondantes que ne peut en récolter un seul acteur isolé, nous ne pouvons postuler que tous les réseaux soient des sources d'informations. Néanmoins, la thèse de la force des liens faibles repose bien sur la qualité informationnelle comparée des liens faibles et forts. Or, si le travail sur la force des liens faibles peut paraître comme exploratoire, l'ouvrage *Getting a Job* (1995a) que Granovetter a consacré à la recherche d'emploi et qui s'intéresse à la nature de l'information disponible sur le marché du travail lui confère un sens et un contenu empirique consistant. Dans cette étude, Granovetter examine la longueur des chaînes relationnelles, c'est à dire les séquences de relations parcourues par les cadres de son échantillon pour obtenir leur emploi. Il constate que les chaînes courtes apportent des informations plus pertinentes que les autres, notamment lorsqu'il s'agit d'informations à fort contenu spécifique sur le poste à occuper et sur la personne (p. 51-62). Il remarque que 56% des personnes enquêtées ont obtenu un emploi par contacts personnels, 19% par des moyens formels et quasiment autant par des démarches directes. Parmi les 56% de ceux ayant obtenu un emploi par contacts personnels, 69% étaient des liens professionnels et 31% des liens familiaux.

Ce que note Granovetter est que les personnes qui obtiennent des emplois plus satisfaisants et rémunérateurs sont ceux qui utilisent des contacts professionnels plutôt que des liens d'amitié ou familiaux, c'est à dire des liens faibles (en termes de fréquence des contacts et de

temps passé ensemble) plutôt que des liens forts, des chaînes relationnelles courtes plutôt que longues (pas plus d'un ou deux intermédiaires). Ce qui importe ici, d'un point de vue économique, est que ces chaînes relationnelles courtes sont *de meilleure qualité* car l'information est d'autant plus pertinente que le nombre d'étapes (d'intermédiaires) successives entre l'émetteur et le récepteur est faible. De plus, les chaînes relationnelles courtes sont *plus pertinentes* que les chaînes longues, c'est à dire que leur valeur pour le récepteur de l'information est d'autant plus forte que l'information est moins largement distribuée, à caractère d'exclusivité.

Pour comprendre cela, un détour mathématique s'avère nécessaire. Pour une chaîne relationnelle donnée de longueur L, si chaque intermédiaire de la chaîne peut contacter et diffuser l'information à N acteurs, alors la même information sera diffusée à :

$$1+N+N^2+\dots+N^{(L+1)} = (N^{(L+2)}-1) / (N-1) \text{ acteurs.}$$

Si l'information passe par une chaîne formée d'un intermédiaire (L = 1) qui transmet lui-même cette information à quatre autres acteurs (N = 4), l'information sera diffusée à 21 acteurs. Le problème survient lorsque la chaîne s'agrandit (le nombre d'intermédiaires augmente). Si par exemple L = N = 4, dans ce cas 1 365 acteurs posséderont quasiment la même information, ce qui enlève la pertinence de l'information pour chacun d'entre eux. Ainsi, les liens faibles, de par leur situation de pont entre secteurs d'un réseau, transmettent une information nouvelle et pertinente.

En s'amarrant au réseau de relations et à sa dimension informationnelle, nous pensons tenir là une méthode d'analyse qui permette d'enrichir l'analyse économique, et qui donne une portée théorique générale à la perspective structurale dans le cadre des relations marchandes. En effet, lorsque les acteurs décident d'interagir avec d'autres (au travers d'achats, de ventes, d'alliances, etc.), ils doivent faire face à un hasard moral considérable. Dans le cadre d'alliances, par exemple, une organisation peut fort bien adopter une attitude de *free rider* en limitant ses efforts ou alors en agissant de manière opportuniste. Ces obstacles informationnels peuvent alors limiter la création d'alliances. Etant donné le degré d'incertitude associé, l'accès à une information pertinente peut diminuer les coûts de recherche et les coûts associés aux risques d'opportunisme. Or, les relations qu'une organisation possède simultanément avec d'autres peuvent devenir la source de telles informations. En d'autres termes, les réseaux relationnels au sein desquels les acteurs sont encastés peuvent être les dépositaires d'une information

pertinente sur l'identité et la crédibilité du (des) partenaire(s) potentiel(s). Cet avantage informationnel conféré par les réseaux relationnels au sein même des marchés peut-il permettre de limiter ou d'élargir le spectre des partenaires potentiels ? Ce qui influe directement sur le niveau de l'échange. Nous pouvons distinguer trois canaux par lesquels les avantages informationnels conférés par les relations de réseaux influent sur les relations marchandes : l'accès, la *synchronisation* et le *renvoi d'opportunités*³⁰.

L'accès renvoie à la réception d'une information pertinente pour un acteur car l'émetteur de l'information connaît celui qui peut l'utiliser effectivement. Cette qualité informationnelle ressort très clairement du travail d'Uzzi (1996 p. 678, 1997 p. 45-47) à propos des réseaux inter-organisationnels de l'industrie du vêtement new-yorkais. Selon lui, les relations de réseaux assurent la circulation d'« *information à grains fins (...), plus spécifique et plus tacite que l'information échangée par les liens du marché* ». D'après Uzzi, les données incluses dans ce type de liens possèdent par nature une structure holistique plutôt que distillée, dans le sens où la structure de l'information est composée d'une configuration dense de données qui fusionnent ensemble des composants de mode, des matériaux, des nomenclatures, et des techniques de production en un modèle ou un style. Plutôt que de diffuser des bouts séquentiels de données différentes, les informations circulant au travers des relations de réseaux comportent des « *informations non distillables* », non seulement fortement détaillées, mais en quelque sorte rapidement traitées dans un sens proche de la notion de « *rationalité experte* » (Prietula et Simon, 1989). Cette forme de rationalité suggère une prise de décision reposant sur des règles heuristiques (plutôt que sur la rationalité substantive). La rationalité des acteurs y est ici moins limitée que la rationalité simonienne car la qualité informationnelle des relations de réseaux assure d'une part, un degré de transfert de connaissances accru et d'autre part, une répartition moins inégale de l'information entre les partenaires du réseau.

Les acteurs peuvent ainsi mobiliser leurs relations de réseaux pour avoir accès, par exemple, à des informations sur les compétences et les comportements passés de partenaires potentiels. A travers l'obtention de ces informations obtenues *via* les relations de réseaux, les partenaires potentiels de l'échange savent qui, par le passé, s'est bien comporté ou non. Ils détiennent des

³⁰ Burt (1992 p. 13-18 ; 1997 p. 340-342) met en avant les propriétés informationnelles des relations de réseaux. Celui-ci soutient que les réseaux agissent comme un filtre qui dirige, concentre et légitime l'information. Il souligne que les bénéfices informationnels des réseaux se déclinent sous trois formes : *access, timing et referrals*. Voir aussi Gulati (1999, 2007).

informations sur ceux avec qui ils peuvent échanger ou pas en considération de leur comportement passé. Ils peuvent donc anticiper la valeur d'un tel échange. En étant dépositaire d'informations sur les partenaires actuels et potentiels, les réseaux relationnels peuvent donc influencer directement sur les choix des partenaires de l'échange. Comme le suggèrent Carruthers et Babb (2000) :

« [D]ans le monde réel, les marchés possèdent souvent une structure non aléatoire au sein de laquelle les transactions sont à plusieurs reprises établies autour de liens encastrés et de relations sociales. Les partenaires commerciaux ne sont pas choisis au hasard » (p. 53).

Ainsi les relations de réseaux peuvent servir de « carte » pour les collaborations des acteurs du marché (Walker et al, 1997 p. 110) puisqu'elles tendent à diminuer les coûts de recherche ainsi que l'incertitude inhérente à la sélection d'un partenaire (Nohria, 1992 p. 249 ; Gulati, 1995b p. 643 ; Gulati et Gargiulo, 1999 p. 311 ; Powell et al, 1996), ou d'un produit (Geertz, 1978 ; Powell, 1990 p. 303 ; DiMaggio et Louch, 1998). Or, des relations nombreuses avec des tierces parties favorisent l'accès à ces informations. Analysant les pratiques commerciales de 43 firmes et 6 cabinets d'avocats du Wisconsin, Macauley (1963) constate ainsi :

« [C]hacun a quelque chose à donner à l'autre. Les vendeurs ont des ragots au sujet des concurrents, des manques et des augmentations de prix à fournir aux acheteurs qui les traitent bien. [De cette façon, les vendeurs qui ne satisfont pas leurs clients] deviennent le sujet de discussions dans les ragots échangés par les acheteurs et les vendeurs, lors des réunions des associations d'acheteurs, des associations commerciales et même aux country clubs et rassemblements sociaux » (p. 63-64).

La synchronisation souligne la capacité des contacts personnels à fournir des informations avant qu'elles soient disponibles aux acteurs ne disposant pas de tels contacts, ce qui accroît la valeur anticipée d'une telle information. En effet, non seulement les relations de réseaux ont la particularité de faire circuler des informations fiables, mais celles-ci sont, en outre, fournies à temps (Burt, 1992, 2005 ; Gulati et Gargiulo, 1999 ; Uzzi, 1996, 1997, 1999). La synchronisation permet de disposer d'avantages informationnels au sujet de partenaires et d'opportunités au moment opportun. La capacité à accéder rapidement à l'information est particulièrement importante, par exemple, dans le cadre des activités de R&D commercialement orientées, où la rapidité d'accès au marché constitue un facteur crucial de succès. Saxenian (1999, 2002, 2006) avance ainsi, qu'aujourd'hui, dans un monde globalisé, la ressource rare est « l'habileté à localiser

des partenaires étrangers rapidement ». Elle note que les entrepreneurs indiens et chinois implantés dans la Silicon Valley sont parvenus à créer des structures relationnelles qui leur permettent de localiser et de maintenir des collaborations mutuellement bénéfiques au travers de longues distances. Suivant Saxenian (2006), grâce à leur expérience et à leurs réseaux relationnels, ces entrepreneurs « *peuvent rapidement identifier de nouvelles opportunités de marché prometteuses* ».

Le renvoi d'opportunité est un processus relationnel qui fournit des informations au sujet d'opportunités disponibles augmentant par conséquent l'occasion de combiner et d'échanger des informations. Le renvoi d'opportunités consiste en un écoulement d'informations sur les opportunités disponibles et inclue fréquemment l'approbation réputationnelle pour l'acteur impliqué, ce qui influe non seulement sur la valeur prévue de la combinaison et de l'échange mais aussi sur la motivation d'un tel échange. Powell (1990) constate ainsi que les réseaux inter-organisationnels sont particulièrement adaptés aux contextes au sein desquels il y a un besoin d'information efficace et fiable. Selon Powell (1990) :

« L'information la plus utile est rarement celle qui circule au bas de la chaîne de commande formelle d'une organisation, ou celle qui peut être attachée au signal des prix. C'est plutôt, celle qui est obtenue à partir de quelqu'un avec qui vous avez fait une affaire dans le passé et que vous estimez être digne de confiance. Vous faites confiance en l'information qui vient de quelqu'un que vous connaissez bien » (p. 304).

Ces informations donnent aux acteurs la possibilité d'accroître l'étendue et l'ordonnement de leurs choix ainsi que l'exactitude de leurs prévisions. Uzzi et Spiro (2005) ont ainsi montré, qu'avec le temps, d'une part, les artistes indépendants de Broadway tendent à répéter leurs relations avec d'autres avec qui ils ont travaillé dans le passé et que, d'autre part, ils forment des relations avec des acteurs qu'ils connaissent par autrui. Dans le même ordre d'idée, dans une étude longitudinale portant sur un panel de 166 organisations opérant au Japon, aux Etats-Unis et en Europe, qui analyse leurs alliances (des accords de licence aux joint-ventures) durant la période 1980-1989, Gulati (1995b) constate que les organisations précédemment alliées sont plus susceptibles de développer de nouveaux projets ensemble ultérieurement. Il suggère :

« [D]ans le temps, chaque firme acquiert plus d'informations et construit plus de confidences à propos de la firme partenaire » (p. 644).

Le travail de Gulati démontre que plus les organisations coopèrent et plus ces coopérations ont de chance de se répéter. Selon lui :

« Des firmes déjà associées par le passé tendent à s'engager dans des alliances futures. (...) Un catalyseur important d'alliances répétées est la disponibilité d'informations pour chaque partenaire. L'information concernant la fiabilité d'une firme en tant que partenaire, de ses opérations et d'opportunités, suscite une confiance accrue dans la firme partenaire. Simultanément, la probabilité d'une nouvelle alliance augmente » (ibid p. 643-644).

Suivant l'auteur, bien que deux organisations n'entretiennent pas de relations directes, elles peuvent néanmoins apprendre l'une de l'autre et former des alliances en vertu de partenaires communs. D'après Gulati :

« [L]e réseau de liens indirects est un mécanisme de référence effectif pour amener les firmes à s'allier ensemble (...) la co-location dense dans un réseau d'alliances augmente les confidences mutuelles dans le sens où les firmes se rendent compte des conséquences réputationnelles négatives de leur propre ou des autres comportements opportunistes » (ibid p. 644).

Leurs chances de partenariat diminueraient néanmoins avec un accroissement de la distance les séparant. Précisément, Gulati constate une relation en forme de U inversé entre les relations de réseaux et la formation d'alliances suggérant que les interactions additionnelles fournissent moins d'informations au sujet de leurs homologues, ce qui en conséquence, réduit la possibilité de formation d'alliance additionnelle³¹.

La dimension informationnelle mise en avant par l'analyse coïncide de manière inattendue avec les travaux économiques dès lors qu'ils font intervenir les relations de marché où n'est supposée aucune connexion généralisée entre les acteurs, dans lesquelles l'information n'est plus parfaite, mais distribuée inégalement entre les acteurs.

5.3. Les ressources humaines

Le second type de ressource circulant au sein des relations de réseaux est *humain* et correspond au capital humain. Utilisé pour la première fois par Schultz (1961) et Becker (1964), ce stock de connaissances valorisables économiquement incorporé par les acteurs correspond

³¹ Pour une conclusion similaire, voir Chung et al (2000).

aux aptitudes, habiletés et connaissances acquises par transmission, éducation et formation³². Selon Burt (1992), le capital humain renvoie « *aux qualités naturelles, au charme, à la santé, à l'intelligence, combinées avec les qualifications (...) acquises* » (p. 8). Il possède les mêmes caractéristiques que le capital financier, il est la propriété d'un acteur et est nécessaire « *pour transformer les matières premières en un produit compétitif* » (p. 9). La propriété intellectuelle d'une organisation exprimée au travers de ses brevets constitue une bonne approximation du capital humain de ses employés. Ainsi, afin d'avoir accès aux ressources humaines dans le but de les transformer en innovations, les grandes firmes pharmaceutiques établissent des réseaux d'alliances avec les laboratoires de recherche, les universités et les start-ups très souvent créées par d'anciens grands universitaires en échange de capital financier (Barley et al, 1992 ; Powell et Brantley, 1992 ; Liebeskind et al, 1996 ; Powel et al, 1996 ; Walker et al, 1997)³³.

Pour Powell, Koput et Smith-Doerr (1996), ce sont ces réseaux d'alliances qui véhiculent les connaissances nécessaires aux firmes pour innover dans l'industrie des biotechnologiques. Dans leur étude de l'industrie des biotechnologies américaine, Powell et Brantley (1992) soutiennent ainsi l'idée que les réseaux inter-organisationnels stimulent l'apprentissage en encourageant les nouvelles synthèses d'informations qualitativement distinctes de l'information précédemment détenue par les membres de ces réseaux relationnels. Selon ces deux auteurs, les réseaux de relations facilitent non seulement le transfert d'informations entre les différents membres, mais produisent de nouvelles connaissances. Le réseau étant le « *lieu de l'innovation* » (*the locus of innovation*) bien plus que les membres qui le composent, notamment lorsque la connaissance d'une industrie est largement distribuée et change rapidement. Powell, Koput et Smith-Doerr (1996) constatent que les firmes de biotechnologies performantes disposent de réseaux d'alliances plus larges et diversifiés que les firmes aux résultats médiocres.

5.4. Les ressources normatives et morales

Parallèlement aux ressources tangibles, les relations des réseaux véhiculent au sein des marchés des ressources intangibles, normatives et morales (Wellman, 1992 ; Knoke, 1999 p. 19). Comme le suggèrent Galaskiewicz et Zaheer (1999), « *il y a certaines normes, règles et choses*

³² L'OCDE (1998) circonscrit assez bien la notion de capital humain pour désigner « *les connaissances, qualifications, compétences et autres qualités possédées par un individu et intéressant l'activité économique* » (p. 9).

³³ En effet, « *la plupart des firmes de biotechnologies ont été créées par des scientifiques associés à des universités* » (Barley et al, 1992 p. 316). Mustar (1997 p. 39) estime qu'en France, les professeurs d'Université et les chercheurs ont été à l'origine de 40% des firmes de haute-technologie entre créées entre 1987 et 1997.

considérées comme allant de soi que les acteurs en relation respectent et honorent » (p. 245). Or, de telles ressources ne peuvent être comprises qu'en termes relationnels car leur définition même se fonde sur des relations entre acteurs, produits au sein de réseaux (Granovetter, 2002). Coleman (1990) suggère qu'une norme existe lorsque le droit socialement défini de contrôler une action n'est pas détenu par un acteur mais par les autres. La norme partagée, qui soutient et renforce les relations entre les acteurs représente ainsi un certain degré de consensus dans le réseau. Pour Granovetter (1999), l'aspect fondamental de ces normes est que lorsqu'elles sont solidement établies :

« [E]lles projettent une aura sur la manière d'être et de se comporter » (p. 160).

De manière identique, Powell (1990) soutient l'idée qu'une norme de réciprocité est sous-jacente aux réseaux de telle sorte que chaque membre ressent un engagement envers les autres membres, bien plus qu'un désir de tirer profit de n'importe quelle situation. La norme de réciprocité serait d'ailleurs selon Baker (2000) « *le moteur des réseaux* » (p. 131). Selon Ouchi (1980), les organisations claniques avec de fortes normes partagées bénéficient de coûts de contrôle faibles et d'un engagement individuel élevé.

Le processus de formation de ces ressources est parallèle à celui en œuvre pour les ressources matérielles, c'est à dire fonction des investissements successifs entrepris par les acteurs qui, *ex post*, leur offre la possibilité d'obtenir des retours sur investissement croissants. Etudiant les relations de sous-traitance dans l'industrie textile japonaise, Dore (1986) remarque ainsi que les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants prennent la forme de relations de long terme marquées par « *des sentiments d'amitié et un sens de l'engagement personnel diffus qui s'accroissent entre les individus engagés dans des échanges économiques contractuels récurrents* » (p. 460). Cette « *bonne volonté mutuelle* » (*goodwill give-and-take*) entre les partenaires habituels y est considérée comme un devoir, une obligation morale : « *la bienveillance est un devoir. Point à la ligne. C'est le sentiment du devoir – une obligation au-dessus et au-delà des termes d'un contrat écrit – qui donne la certitude d'un retour et rend le contrat relationnel viable* » (p. 470). Dans son analyse des groupes d'affaires, Granovetter (1994b, 1995c) défend quant à lui l'idée que le trait distinctif de tels groupes est qu'ils constituent une communauté morale car « *le comportement digne de confiance peut être prévu, les standards normatifs compris, et l'opportunisme renoncé* » (Granovetter, 1995c p. 118).

Dans son analyse des pratiques commerciales, Macauley (1963), révèle quant à lui que pour résoudre une dispute, les acteurs ne recourent que rarement aux règlements par les tribunaux, à la sanction légale. Il montre que les hommes d'affaires s'efforcent dans la mesure du possible de tenir leurs avocats à l'écart du processus de règlement des conflits pour éviter que la relation ne se termine pas une rupture définitive perçue comme dommageable pour l'ensemble des acteurs. Au cœur de ce processus de résolution des conflits se situent des normes assimilables à des « *sanctions non légales* » (p. 63) que les acteurs mobilisent à la place du règlement par les tribunaux. Parmi ces normes, la réciprocité joue un grand rôle en tant que nécessité pour les acteurs de savoir donner pour recevoir, et en tant que capacité des acteurs à sanctionner tout comportement jugé déviant. Révélant l'existence de ces sanctions non légales pour accompagner le déroulement des transactions, Macaulay évoque la nature non contractuelle des relations entre les acteurs. Ces derniers échangent de façon répétée, se connaissent bien, accordent de la valeur à la « *parole donnée* », à l'engagement moral symbolisé par le fait que les acteurs « *se serrent la main* » (p. 58).

5.5. Les ressources statutaires et actionneuses (ou commandes)

Les deux dernières ressources renvoient aux ressources *statutaires* et *actionneuses*. Bien que proches des ressources statutaires, les ressources actionneuses impliquent souvent des rapports de pouvoir entre les acteurs. Podolny (1993, 1994, 2005) introduit le concept de *statut* comme *signal* opérant *via* les repères standards de l'industrie. Selon Podolny (1993), le statut correspond à « *la qualité perçue des produits d'un producteur par rapport à la qualité perçue des produits de ses concurrents* » (p. 830).

Statut et réputation sont souvent employés de manière interchangeable dans la littérature. Ils constituent pourtant deux concepts distincts. Comme Podolny (1994) le suggère :

« *Le statut possède un caractère dual (...), le statut est une attribution sur laquelle les acteurs comptent pour faire des inférences au sujet de la qualité des produits du marché quand on ne peut pas directement observer la qualité de ces produits. Cependant, à la différence de (...) la réputation, le statut d'un acteur ne dérive pas seulement de la démonstration passée de la qualité (de ses produits ou de sa prestation), il dérive du statut associé à ses partenaires d'échange* » (460).

En effet :

« La réputation implique la connaissance détaillée des attributs du partenaire tandis que le statut implique le rang du partenaire dans le groupe social. On peut avoir un statut élevé et une réputation terrible, comme c'est le cas pour les *prima donnas* » (Jones et al, 1998 p. 408 note 4).

D'après Gulati (1998 p. 297-298), le statut d'un acteur à l'intérieur d'un réseau influence sa réputation, sa visibilité pour les autres. Si le statut d'un acteur possède une valeur intrinsèque, il fournit également une appréciation de la qualité d'un acteur lorsque la valeur intrinsèque des biens et des services est difficile à mesurer car il est corrélé au type d'acteurs avec lequel un acteur a été et est connecté (Podolny 1993, 2005 ; Burris, 2006). Conséquemment, les acteurs préfèrent d'une part, échanger avec ceux dont ils ont déjà échangé par le passé, mais également s'engager avec d'autres qui déposent d'un statut similaire. Dans nombre d'industries et secteurs d'activité (films, banques, marché des valeurs, etc.), le statut, qui agit comme signal de qualité, oriente la sélection des partenaires (Baker, 1984a, 1984b ; Faulkner, 1987 ; Podolny, 1993, 2005 ; Stuart et al, 1999).

Ce phénomène est largement documenté dans la littérature sur la formation d'alliance inter-organisationnelle (Podolny 1993, 2005 ; Walker et al, 1997 ; Stuart 1998 ; Gulati et Gargiulo, 1999 ; Baum et al, 2003 ; Powell et al, 2005). Aussi, examinant la formation de relations dans le réseau d'acteurs de films à Hollywood, Barabási (2002) a constaté que les acteurs sont susceptibles d'acquérir de nouvelles relations au regard du nombre de relations qu'ils possèdent car le nombre de relations qu'un acteur a acquis constitue une estimation de la qualité de l'acteur, processus désigné sous le nom d'*attachement préférentiel*. Moody (2004), quant à lui, a examiné la formation des relations de co-publications parmi des sociologues sur une période allant de 1963 à 1999 et a constaté que les acteurs fortement reliés (au statut élevé) étaient susceptibles de trouver plus de partenaires que les acteurs possédant moins de relations. Ce « *principe d'exclusivité* » conduit à ce que « *les acteurs à statut élevé restreignent leurs échanges avec d'autres à statut élevé* » ce qui tend à réduire les opportunités disponibles pour ceux disposant d'un statut moindre (Podolny, 1994 p. 458). Les acteurs disposant d'un statut élevé n'ont en effet aucune incitation à tisser des relations avec d'autres disposants d'un statut moindre, parce que s'affilier avec elles, pourrait compromettre la perception publique de leur statut supérieur. Se crée donc sur le marché, une stratification entre les acteurs, ceux qui disposent d'un statut élevé bénéficiant de l'incertitude pesant sur les choix des consommateurs (Podolny et Feldman, 1997 p. 4).

Ces deux derniers types de ressources sont liés aux privilèges et prérogatives dont bénéficient certains acteurs en vertu de leur encastrement au sein de systèmes structurés de relations, les réseaux relationnels.

6.

LA MULTIPLEXITE DES RELATIONS DE RESEAUX

Bien que nous effectuions la distinction analytique entre ces catégories de ressources, il importe de maintenir à l'esprit que la plupart du temps ces ressources se chevauchent au sein des réseaux relationnels. En effet, un point fondamental de l'analyse doit être la prise en considération dans le raisonnement de la dimension *multiplexe* des relations tissées par les acteurs. Le concept de *multipléxité* renvoie à l'idée qu'une relation donnée possède des contenus multiples, sert à plus d'un type d'échange à la fois (Degenne et Forsé, 1994 p. 58), relie deux acteurs ayant plus d'un rôle (acheteur et vendeur, partenaire commercial et ami, etc.) (Gluckman, 1967 ; Kapferer, 1969 ; Boissevain, 1974 ; Baker, 1990 ; Podolny, 1994 ; Uzzi, 1996, 1997). Un réseau est donc multiplexe si les relations qu'il contient sont porteuses de différents types de ressources. Or, la propriété centrale d'une relation multiplexe est qu'elle permet aux ressources d'un lien d'être appropriées pour l'usage dans d'autres, augmentant le niveau d'ensemble des ressources disponibles aux acteurs (Coleman, 1988)³⁴.

Les travaux de Padgett (2001 ; et Ansell, 1993 ; et McLean, 2006) sur l'histoire de Florence au tournant des 14^{ème} et 15^{ème} siècles, attribuent un rôle explicatif considérable à la dimension multiplexe des réseaux de relations du parti médicéen, composé de 42 familles, pour comprendre son arrivée au pouvoir. Plus précisément, l'auteur se demande comment Casimo de Médicis, l'acteur central de cette histoire, a pris le pouvoir à Florence en 1434 au détriment d'Albizzi, représentant du parti des oligarques composé de 41 familles³⁵. Ces deux partis s'opposaient très distinctement au sein de l'élite florentine. Padgett démontre, tout d'abord, que

³⁴ D'après Degenne et Forsé (1994 p. 128), la multipléxité d'une relation pourrait être considérée comme le cinquième critère caractérisant la force d'un lien.

³⁵ Depuis 1266, Florence était une République dont le pouvoir y était exercé par une Seigneurie composée de membres d'une oligarchie d'anciennes familles nobles et marchandes. Casimo de Médicis, parvenu à se faire porter à la tête de la Seigneurie, instaura peu à peu une sorte de principat héréditaire, qui parvint à se perpétuer jusqu'au milieu du XVIII^{ème} siècle.

les caractéristiques respectives des familles des deux partis politiques opposés (volume de la richesse, variations récentes du volume de la richesse, ancienneté dans la noblesse, quartier de résidence) ne se distinguent significativement pas. Ce qui va à l'encontre de l'alternative historique qui nous est d'ordinaire proposée. Alternative selon laquelle la victoire des Médicis serait soit celle d'une vieille oligarchie contre les « *hommes nouveaux* » de la République (retour au pouvoir des anciennes élites) soit celle d'une classe économique montante de nouveaux marchands contre une ancienne noblesse. Ce qui conduit à prétendre, contradictoirement, que la prise de pouvoir des Médicis assouvissait des intérêts, dans le premier cas, de vieux patriciens, dans le second, de banquiers.

Cette démonstration faite, Padgett analyse le réseau des élites florentines, en 1433, c'est-à-dire à la veille de la prise du pouvoir des Médicis. Les relations du réseau concernent les rapports économiques entre les familles patriciennes de la République (partenariat pour des affaires communes, participation à une même banque, commerce entre familles) et les relations matrimoniales entre familles. Padgett constate que dans le parti des oligarques, les relations sont très multiplexes car les membres ont très souvent des relations économiques avec des familles avec lesquelles ils sont aussi liés matrimonialement. Dans le parti médicéen, au contraire, les relations économiques semblent proscrire les relations matrimoniales, et inversement. En fait, on s'aperçoit que les Médicis, au sein de leur parti, ont plutôt des relations économiques avec les marchands fraîchement anoblis, et des relations matrimoniales avec les anciens patriciens, mais qu'il existe très peu de chemins *entre* les « *hommes nouveaux* » et la vieille noblesse qui ne passent pas par les Médicis. Selon Padgett, ce réseau permet de comprendre comment les Médicis ont pris le pouvoir au détriment du parti des oligarques. Le réseau des Médicis leur offrant la possibilité d'utiliser pour une forme de relation (économique) les ressources tirées d'une autre relation (politique).

7.

LA LOCALISATION DES ACTEURS AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS

L'étude de l'agrégation et de la combinaison des relations économiques des acteurs est l'essence d'une analyse des relations économiques en termes de réseaux relationnels. Elle souligne les différentes localisations des membres au sein de la structure relationnelle et permet

de saisir comment celles-ci influencent, contraignent mais aussi facilitent, leurs actions et les résultats économiques. Sur cette base commune, l'analyse dispose de deux alternatives que nous qualifierons de *cohésive* et de *positionnelle*³⁶.

L'analyse doit en fait être distinguée selon qu'elle met l'accent sur le *critère de cohésion* en vertu duquel les acteurs sont agrégés collectivement à l'intérieur d'une même position du fait qu'ils sont *directement et densément connectés* à chacun des autres par des liens forts. Cette *approche cohésive* se différencie de l'*approche positionnelle* qui est concernée par l'identification des acteurs partageant la même forme de relations avec d'autres acteurs. Dans ce cas alors, les acteurs sont agrégés au sein d'une même position parce qu'ils possèdent des relations identiques avec d'autres sans qu'ils soient pour autant nécessairement reliés entre eux. Le *critère d'équivalence structurale* est alors mobilisé.

7.1. La centralité des membres d'un réseau relationnel

A ce niveau d'analyse, il importe de souligner que l'étude des relations à l'intérieur de réseaux relationnels, comme le met en évidence, par exemple, la thèse microsociologique des liens faibles de Granovetter, offre la possibilité de nourrir des réflexions à un niveau macro, celui de la cohésion entre les acteurs d'un groupe. Elle permet aussi de comprendre les inégalités relationnelles des membres des réseaux relationnels puisqu'il existe des membres centraux et d'autres plus périphériques. Inégalités émergentes des interactions entre les acteurs qu'une conception atomiste ou bilatérale des relations économiques ne peut appréhender. Il existe plusieurs critères pour détecter ces inégalités à l'intérieur des réseaux relationnels qui trouvent leur origine dans les travaux de Bavelas (1950) et Leavitt (1951). C'est cependant dans un article référence, « *Centrality in Social Networks : Conceptual Clarification* », que Freeman (1979) met en évidence les effets que confère une position centrale à un acteur. Cela grâce à trois mesures : (1) la « *centralité de degré* » (*degree, local*), (2) d'« *intermédialité* » (*betweenness*) et (3) de « *proximité* » (*closeness*). Les trois mesures peuvent varier entre 0 et 1. Bien que la présentation des mesures puisse varier, nous retenons celles-ci :

³⁶ Cette section s'appuie sur différentes sources méthodologiques, qui toutes, sont en accord avec ces deux alternatives (Burt, 1978, 1992 ; Knoke et Kulinski, 1982 ; Scott, 2000 ; Degenne et Forsé 1994 ; Wasserman et Faust 1994 ; Emirbayer, 1997 ; Emirbayer et Goodwin 1994 ; Lazega, 1998).

La centralité de degré : $C_{di} = (g-1) \sum x_{ij}$ identifie le nombre de relations x_{ij} établies entre un acteur i et les g autres membres de son réseau. Dans un réseau personnel, cette mesure correspond à l'étendue du réseau d'égo (Burkhardt et Brass, 1990). Elle est usuellement considérée comme identifiant le niveau de participation d'un acteur à l'intérieur d'un réseau (Freeman, 1979). En d'autres termes, plus un acteur possède de relations avec d'autres et plus il est considéré comme actif. Un acteur est donc considéré comme central, *prééminent*, s'il possède beaucoup de relations avec les membres du réseau (Knoke et Burt, 1983)³⁷. C'est assurément l'indicateur de centralité le plus fruste car il ne s'intéresse qu'aux relations directes d'égo, sans tenir compte des relations indirectes, de l'encastrement du réseau personnel dans de plus vastes réseaux relationnels. L'approche en termes de centralité de proximité corrige cela en considérant la distance que doit parcourir chaque acteur pour atteindre tous les autres membres du réseau.

La centralité de proximité : $C_{ci} = (g-1) * (\sum d_{ij})^{-1}$ avec d_{ij} le nombre de relations successives à nouer pour que l'acteur i puisse interagir avec l'acteur j . Cet indice de centralité se définit comme la somme des distances graphe-théorétiques que l'acteur i doit parcourir pour atteindre tous les autres acteurs du réseau. L'indice varie de $(g-1)$ lorsque l'acteur i est adjacent à tous les autres à 0 toutes les fois qu'un ou plusieurs membre(s) du réseau ne sont pas accessibles par i . Les acteurs disposant d'une centralité de proximité élevée sont susceptibles d'avoir accès à plus d'informations que ceux qui en sont dépourvus.

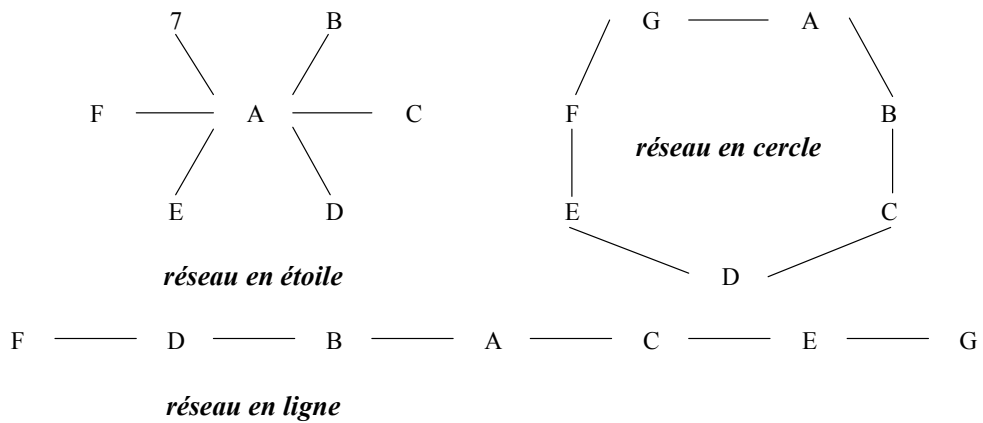
La centralité d'intermédiation : $C_{bi} = 2 \sum g_{jk}(n_i) / g_{jk} [(g-1)(g-2)]^{-1}$ où $|g_{jk}(n_i)|$ mesure le nombre de relations tissées entre les acteurs j et k passant par un acteur intermédiaire i ; g_{jk} représente le nombre total de relations tissées entre les acteurs j et k . La centralité d'intermédiation détermine donc le nombre de chemins auxquels appartient l'acteur i , et donc qui passent par lui. Dit autrement, elle comptabilise le nombre de fois qu'un acteur i est un passage obligé pour une relation entre deux acteurs j et k du réseau. Conséquemment, un acteur peut très bien ne posséder qu'un nombre restreint de contacts, mais occuper une position clé dans le réseau parce

³⁷ La *prééminence* est un indicateur qui mesure le nombre de citations reçues (non réciproques), chaque citation étant pondérée par l'importance des acteurs qui citent. Un acteur appartenant à un réseau donné est donc prééminent s'il est cité par des acteurs eux mêmes prééminents (Burt, 1982 ; Knoke et Burt, 1983 Chap.10).

que, capable de contrôler les flux de ressources du réseau et l'accès à d'autres acteurs, il constitue un point de passage obligé pour les membres, une sorte de *portier* (*gatekeeper*).

Ces trois indices de centralité peuvent être représentés graphiquement au travers de trois formes de réseaux : un réseau en étoile, un réseau en cercle et un autre en ligne (Figure II-9).

Figure II-9. Centralités des réseaux en étoile, cercle et ligne et matrices associées



Source : adapté de Wasserman et Faust (1994 p. 171)

Matrice et mesure de la centralité du réseau en étoile

	A	B	C	D	E	F	G
* A	0	1	1	1	1	1	1
B	1	0	0	0	0	0	0
C	1	0	0	0	0	0	0
D	1	0	0	0	0	0	0
E	1	0	0	0	0	0	0
F	1	0	0	0	0	0	0
G	1	0	0	0	0	0	0

Centralité	degré	proximité	intermédiarité
Acteur			
A	1	1	1
B	0,16667	0,54545	0
C	0,16667	0,54545	0
D	0,16667	0,54545	0
E	0,16667	0,54545	0
F	0,16667	0,54545	0
G	0,16667	0,54545	0

Matrice et mesure de la centralité du réseau en cercle

✳	A	B	C	D	E	F	G
A	0	1	0	0	0	0	1
B	1	0	1	0	0	0	0
C	0	1	0	1	0	0	0
D	0	0	1	0	1	0	0
E	0	0	0	1	0	1	0
F	0	0	0	0	1	0	1
G	1	0	0	0	0	1	0

Centralité	degré	proximité	intermédiarité
Acteur			
A	0,33333	0,5	0,2
B	0,33333	0,5	0,2
C	0,33333	0,5	0,2
D	0,33333	0,5	0,2
E	0,33333	0,5	0,2
F	0,33333	0,5	0,2
G	0,33333	0,5	0,2

Matrice et mesure de la centralité du réseau en ligne

✳	A	B	C	D	E	F	G
A	0	1	1	0	0	0	0
B	1	0	0	1	0	0	0
C	1	0	0	0	1	0	0
D	0	1	0	0	0	1	0
E	0	0	1	0	0	0	1
F	0	0	0	1	0	0	0
G	0	0	0	0	1	0	0

Centralité	degré	proximité	intermédiarité
Acteur			
A	0,33333	0,5	0,6
B	0,33333	0,46154	0,53333
C	0,33333	0,46154	0,53333
D	0,33333	0,375	0,33333
E	0,33333	0,375	0,33333
F	0,16667	0,28571	0
G	0,16667	0,28571	0

Par commodité, le traitement algébrique des données relationnelles que le réseau représente peut être traité grâce au calcul matriciel au sein d'une *matrice adjacente* M de lignes i et de colonnes j qui caractérisent la présence ou l'absence de relations d'un type donné. Chaque ligne i de la matrice représente un acteur qui émet une relation, chaque colonne j un acteur qui reçoit une relation : i est alors appelé prédécesseur de j. A l'intérieur d'une matrice, le code 1 indique que l'acteur de la ligne développe une relation avec un acteur de la colonne. 0 signifie qu'il n'y a aucune relation. Comme nos trois réseaux sont composés d'acteurs, les matrices associées sont donc carrées, binaires 7*7. Nos graphes ne sont pas orientés, ce qui rend nos matrices symétriques, c'est à dire que les relations représentées sont réciproques. Concernant la matrice du réseau en étoile, cela signifie par exemple que l'acteur B reçoit une relation de l'acteur A et que l'acteur A reçoit réciproquement une relation de B. Nous nous voulons ici délibérément réducteur car dans la réalité les données n'ont que rarement cette forme simplifiée.

En effet, nous pouvons, par exemple, chercher à étudier plusieurs types de relations, en même temps, pour un même ensemble d'acteurs. S'il y a p types de relations, nous aurons un p-

graphe correspondant à p matrices. Si, par exemple, on décrit des relations de financement et de conseils entre une start-up et un venture capitaliste, il faudra deux matrices binaires pour les représenter. En outre, on peut aussi inclure des données pondérées, comme la fréquence d'une relation ou une proportion d'affaires dédiée à un partenaire du réseau. Le graphe sera alors *valué* et chaque relation du réseau sera surmontée d'un chiffre indiquant l'importance de la relation. Cette importance sera indiquée dans la matrice par le chiffre en question. De même une relation de réseaux peut être positive (partenaire) ou négative (concurrent). Dans ce cas, le graphe est *signé* et l'intersection des lignes et colonnes de la matrice sera marquée de +1, -1 ou 0. Les différents indices de centralité présentés ci-après sont obtenus à partir du logiciel informatique d'analyse de réseaux élaboré par Borgatti, Everett et Freeman ([1991] 2003) appelé *UCINET 6*³⁸.

Dans le réseau en étoile, la centralité de degré est de 1 pour l'acteur A et de 1/6 pour les autres acteurs. L'acteur A est distinctement le plus actif au sein du réseau relationnel. Les autres membres peuvent être considérés comme périphériques. A est l'acteur du réseau qui dispose de la plus haute *connectivité*. La connectivité est une caractéristique qui indique comment deux membres d'un réseau peuvent être reliés directement par une relation. Le nombre de relations qu'un acteur i émet vers les autres acteurs du réseau correspond au nombre de relations entrées dans la rangée de la matrice (*out-degree*). Lorsque l'on s'intéresse au nombre de relations qu'un acteur j reçoit des autres membres du réseau (entrées dans la colonne de la matrice) (*in-degree*). L'acteur A obtient un score de 6 dans les deux cas. Tous les acteurs du réseau en cercle obtiennent un score de 1/3. Dans le réseau en ligne, les acteurs F et G, situés aux deux extrémités du réseau ont une centralité de degré de 1/6, tandis que les autres membres ont une grandeur de 1/3. En ce qui concerne la centralité d'intermédiation, dans le cercle tous les acteurs obtiennent un résultat de 1/5. Dans la structure en étoile l'acteur A 1 obtient le score maximum de 1 (score de 0 pour tous les autres membres). L'acteur A 1 obtient aussi un score maximum dans le réseau en ligne alors qu'il est nul pour les acteurs F et G.

Les différentes mesures de centralité constituent de bons indicateurs de prestige, de contrôle, d'influence et de pouvoir dans un réseau relationnel. Le pouvoir d'un acteur, entendu comme

³⁸ Il existe de nombreux logiciels informatiques d'analyse de réseaux dont certains sont là aussi téléchargeables sur Internet à l'adresse : http://www.insna.org/INSNA/soft_inf.html. Le plus utilisé actuellement est sans doute le logiciel Pajek (2003). Celui-ci a été développé par deux chercheurs slovènes, Batagelj et Mrvar. Il a l'avantage de traiter notamment de données issues de réseaux de grande taille. Il est possible de le télécharger sur Internet à l'adresse suivante : <http://vlado.fmf.uni-lj.si/pub/networks/pajek/>.

sa capacité à contrôler (Freeman, 1979 ; Burt, 1992, 2005), à médiatiser (Marsden, 1982) la circulation des ressources au sein du réseau, dépasse ici la stricte dimension individuelle ou bilatérale. Elle est une propriété structurale, une propriété issue du réseau relationnel dans lequel l'acteur est encastré. Gulati et Gargiulo (1999), par exemple, suggèrent que des acteurs occupant une position centrale bénéficient d'une « *intelligence de réseau* » (*intelligence web*) grâce à laquelle ils peuvent détecter plus aisément les opportunités, notamment dans la recherche de nouveaux partenaires. Situé dans une position plus ou moins préférentielle, centrale ou périphérique, c'est néanmoins à l'acteur qu'incombe la tâche de convertir cette position en avantage concurrentiel.

Un acteur disposant d'un haut score de centralité d'intermédiarité a ainsi la possibilité d'exercer une certaine influence, un certain contrôle sur les ressources circulant dans le réseau. En effet, les interactions entre deux acteurs peuvent dépendre des autres membres du réseau relationnel. Ces derniers peuvent potentiellement disposer d'un certain contrôle sur les interactions de ces deux acteurs. Donc, bien qu'un acteur puisse être faiblement connecté à d'autres (faible centralité de degré), rien n'empêche celui-ci d'être un intermédiaire indispensable aux autres acteurs du réseau³⁹. Dans les réseaux en étoile et en ligne, par exemple, l'acteur A est nécessaire à la médiatisation des flots de ressources des six autres membres du réseau. Il se situe potentiellement à la confluence de nombreuses ressources.

La centralité de proximité souligne quant à elle la capacité pour un acteur d'accéder plus ou moins aisément à certaines ressources possédées par d'autres (Brass, 1984, 1992). Au niveau des relations inter-organisationnelles, la corrélation centralité / accès aux ressources peut être associée aux travaux en termes de *dépendance en ressources* de Pfeffer et Salancik (1978). Ceux-ci s'intéressent à la relation ressource⁴⁰ / dépendance / pouvoir⁴¹. L'idée centrale des deux auteurs est qu'une organisation dépend toujours de son environnement pour accéder aux ressources nécessaires à son activité. Ils posent alors le postulat que toute organisation se spécialise dans un champ d'activités limitées afin de garantir une cohérence interne. Le problème à résoudre

³⁹ Selon Krackardt et Brass (1994): « *Les acteurs capables de contrôler les ressources qui importent (...) augmentent la dépendance des autres envers eux et acquièrent du pouvoir* » (p. 210).

⁴⁰ Une ressource correspond à « *toute activité, service ou marchandise précieuse* » (Cook, 1977 p. 64).

⁴¹ Dans une relation d'échange, le pouvoir renvoie à l'habileté pour une organisation « *de déterminer la nature de l'échange inter-organisationnel* » (Cook, 1977 p. 66) et est proportionnel à la dépendance de l'autre organisation.

pour chaque organisation consiste à entretenir des relations stables et durables avec d'autres qui lui fourniront des ressources fortement spécifiques. Ces relations contribuent à réduire l'incertitude inhérente à l'activité économique. En conséquence, chaque organisation est fortement dépendante des relations qu'elle tisse avec d'autres. Suivant Pfeffer (1987) :

« Les relations inter-firmes peuvent être comprises comme un produit de la dépendance et de la contrainte inter-organisationnelle » (p. 40).

Dans cette perspective, si une organisation bénéficie d'une position centrale au sein de son réseau relationnel, elle peut fort bien contrôler les échanges de ressources avec les autres acteurs du réseau. Dans l'industrie des semi-conducteurs, par exemple, certaines organisations comme Intel et Motorola parviennent à se positionner de manière centrale et agissent comme des acteurs incontournables dans la conception de certains standards technologiques (Kogut et al, 1993). Or, dans ce type d'activité, les relations inter-organisationnelles sont fondées sur une nécessaire compatibilité technologique entre les organisations. Dès lors, l'organisation qui parvient à se positionner de manière centrale en diffusant son standard devient très attractive pour les autres organisations, ce qui renforce d'autant plus sa position. Kogut, Shan et Walker (1993) constatent dans le choix d'alliances des start-ups, une tendance à choisir des partenaires dominants et notent : *« les start-ups clairement ciblent les firmes les plus centrales » (p. 91).*

Alors que Freeman propose de mesurer la centralité d'un acteur au sein d'un réseau relationnel selon le nombre de connections que possède un acteur sans s'intéresser à la position respective des autres acteurs du réseau, Bonanich (1972, 1987) constate quant à lui que la centralité d'un acteur ne peut pas être évaluée indépendamment de la centralité des membres de son réseau relationnel. Il convient donc de prendre en compte, selon lui, non seulement les relations entretenues par l'acteur focal (égo) mais aussi l'ensemble des positions occupées par les membres de son réseau (ses alter), leur centralité respective. Il propose pour ce faire l'indice de *« centralité de vecteur propre » (Eigenvector centrality)*. Celui-ci est égal, pour un acteur i , à la somme de ses relations avec les autres membres du réseau, pondérée par la centralité de chacun des autres membres. Un acteur qui est relié à beaucoup d'autres qui eux-mêmes sont centraux est ainsi assigné d'un haut score de centralité. *A contrario*, un acteur connecté seulement à des acteurs (relativement) isolés n'est pas assigné d'un score élevé, même s'il possède un haut score selon la centralité de degré.

Bonanich mesure la centralité de vecteur propre comme suit : $C_i = \sum_j r_{ij}(\alpha + \beta c_j)$ où r_{ij} correspond à la valeur d'une relation entre les acteurs i et j ; c_j est la centralité de l'acteur j ; α est une constante qui assure que le score de centralité sera compris entre 0 et 1 ; β est une valeur positive ou négative, fixée arbitrairement. β fixe la distance (entre les acteurs) qui sera utilisée dans le calcul. Plus β est grand et plus la centralité des relations d'égo a d'effet sur sa centralité. Dans ce cas, le pouvoir d'un acteur dépend du pouvoir de ses propres relations. Un β élevé augmente la longueur du chemin et permet d'intégrer dans le calcul des acteurs éloignés. Dans ce cas, selon Bonanich, la mesure est fortement corrélée à la centralité de proximité proposée par Freeman. Plus β est élevé et plus on accorde d'importance à la centralité des acteurs distants d'égo. Plus β est faible et plus on s'intéresse à la structure locale du réseau d'égo. Si $\beta = 0$ alors aucune relation indirecte n'est prise en compte. Ce qui revient à mesurer la centralité de degré défini par Freeman. Pour des valeurs négatives de β , le raisonnement est identique. Un point important, dans ce cas, est que le score de centralité d'un acteur se trouve augmenté par des relations possédées avec des acteurs eux-mêmes centraux.

Utilisant la mesure de centralité telle qu'élaborée par Bonanich, Smith-Doerr, Owen-Smith, Koput, et Powell (1999) mettent en évidence les avantages que confère une position centrale dans le cadre des réseaux inter-organisationnels de l'industrie des biotechnologies. Examinant 400 firmes de biotechnologies durant la période 1988-1997, les auteurs s'interrogent sur le lien position au sein du réseau / performance (nombre de brevets que les organisations obtiennent suite à leurs collaborations inter-organisationnelles). Ils remarquent alors que les acteurs les plus centraux du réseau inter-organisationnel obtiennent plus de brevets et plus rapidement du fait, premièrement, d'une maîtrise plus profonde de la connaissance de base du champ des compétences que requière cette industrie et, deuxièmement, en raison de leur capacité à combiner et utiliser un large éventail de partenaires (et leur expertise associée) en choisissant les lignes prometteuses de la recherche et en cadrant bien leurs demandes de brevets (Smith-Doerr et al, 1999 p. 394). Non seulement une firme en position favorable (en termes de centralité) dans le réseau générera plus de brevets, mais renforcera par un *effet de feedback* sa position qui deviendra encore plus favorable car elle attirera de nouveaux partenaires du fait de sa visibilité accrue (Powell et al, 1999 p. 150).

Dans la continuité des travaux de Bonanich, Mizruchi, Mariolis, Schwartz et Mintz (1986) ainsi que Mintz et Schwartz (1981) ont distingué des « centres » (*hubs*), et des « ponts » (*bridges*). Les centres représentent des acteurs reliés à d'autres disposants d'une centralité moindre dans le réseau relationnel (acteurs périphériques ou moins prestigieux). Les ponts correspondent aux acteurs connectés à deux ou plusieurs autres acteurs centraux (prestigieux) appelés « pics » (*peaks*). Les pics n'ont de relations qu'avec des acteurs moins centraux qu'eux-mêmes. Selon les auteurs, les centres bénéficient d'une centralité « réfléchie » (*reflected*), les ponts, d'une centralité « dérivée » (*derived*).

Les critères de cohésion et de centralité sous leurs différentes variantes constituent de puissants outils permettant d'analyser la position des acteurs à l'intérieur des réseaux relationnels qui encastrent socialement les marchés. En analysant les marchés, nous pouvons ainsi être amenés, par exemple, à se demander si les acteurs en relation au sein d'un sous-ensemble fortement cohésif constituent des acteurs centraux ou périphériques, si ils sont innovants, etc. ou au contraire constater qu'ils y sont rassemblés pour d'autres causes, d'autres forces que la structure relationnelle et institutionnelle fait peser sur eux. L'autre procédure utilisée pour expliquer la position des acteurs est le principe d'*équivalence structurale*.

7.2. La cohésion des acteurs au sein des réseaux relationnels

L'analyse de la cohésion d'un groupe d'acteurs vise à mettre l'accent sur l'agrégation des relations respectives de ces acteurs en une même position du fait qu'ils sont *directement et densément connectés* entre eux par des liens forts.

7.2.1. La cohésion

Dans le cadre des réseaux relationnels, le critère de cohésion permet d'identifier des acteurs du réseau agrégés au sein de *sous-groupes cohésifs* où chacun des acteurs est densément et directement relié aux autres par des relations fortes et réciproques. L'algorithme proposé par Bock et Husain (1950) permet de mesurer la cohésion d'un sous-groupe :

$$C = \frac{\frac{\sum_{i \in N_s} \sum_{j \in N_s} x_{ij}}{g_s (g_s - 1)}}{\frac{\sum_{i \in N_s} \sum_{j \notin N_s} x_{ij}}{g_s (g - g_s)}}$$

- . g représente le nombre de membres du réseau global ;
- . g_s représente le nombre de membres du sous-groupe cohésif N_s .

Le dénominateur de la fraction représente la densité des relations entre les membres (*in*) et non membres (*out*) du sous-groupe. Le numérateur de la fraction correspond à la force moyenne des relations du sous-groupe. Lorsque le ratio est égal à 1, la force des liens des membres du sous-groupe est identique à celle hors du groupe. Lorsque C est supérieur (inférieur) à 1, les liens à l'intérieur du groupe sont plus (moins) forts qu'à l'extérieur et le sous-groupe est dit cohésif (non cohésif). Bock et Husain suggèrent que les sous-groupes cohésifs peuvent être construits par une addition successive des membres au sous-groupe initial, tant que ces nouveaux membres ne font pas diminuer sensiblement le ratio. C'est à partir des propriétés générales fournies par le sous-groupe cohésif (relations denses, directes et réciproques entre les membres) que prennent forme les diverses formalisations apportées au critère de cohésion.

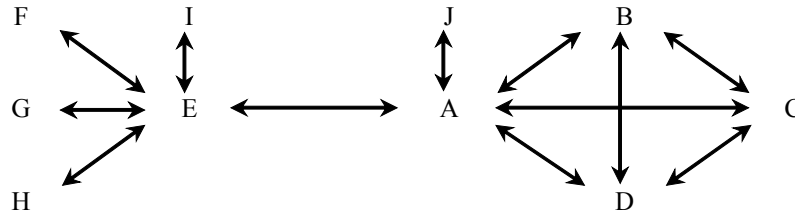
7.2.2. La clique

Des acteurs reliés au sein de structures relationnelles très fortement cohésives sont regroupés dans ce qu'il est communément appelé une *clique* (Roethlisberger et Dickson, 1939 ; Warner et Lunt, 1941, 1942 ; Luce et Perry, 1949). Une clique correspond à un sous-réseau (ou sous-graphe) maximum et complet : les membres de la clique (trois au minimum) sont *tous adjacents*, directement reliés, les uns aux autres (densité maximale). Il n'existe, en outre, aucun autre acteur adjacent à tous les membres de la clique. Théoriquement donc, la clique correspond au niveau maximum de cohésion et implique des liens très forts, réciproques et denses entre les participants, tous mutuellement reliés (Harary et al, 1965 ; Harary, 1969)⁴². Dans le graphe ci-dessous (Figure II-10), en s'en tenant rigoureusement à cette définition, seul le sous-réseau

⁴² Prolongeant le travail de Simmel, Krackhardt (1998, 1999) et Krackhardt et Kilduff (2002) qualifient ces relations encastrées au sein de cliques de « *liens simmeliens* » (*simmelian ties*). Les trois conséquences sur leurs acteurs est qu'elles réduisent l'individualité et le pouvoir de négociation mais augmentent la résolution des conflits.

regroupant les acteurs [1-2-3-4] constitue une clique. L'absence d'une seule des six relations empêche le sous-réseau d'être une clique.

Figure II-10. Réseau relationnel et sous-groupe cohésif



La théorisation la plus connue en termes de cliques est due à Harrison White (1981, 2002 ; Leifer et White, 1987). Le travail de White est guidé par trois questions liées : (i) *Pourquoi des marchés particuliers viennent à exister ?* (ii) *Pourquoi un certain marché persiste ?* et (iii) *Quel genre de structure sociale observable est un marché ?* Pour White, les marchés ne sont pas le résultat de l'agrégation de comportements isolés non structurés, de relations bilatérales d'échange. Ils sont un élément particulier de la structure sociale exerçant une forme spécifique de contrôle en révélant les acteurs les uns aux autres. De plus, selon White, les marchés ne se créent pas spontanément mais se développent au travers d'un processus élaboré d'orientation mutuelle dans lequel les producteurs en viennent à reconnaître et établir une structure de respect et de différenciation de leurs comportements. Laquelle leur permet d'interpréter leurs actions respectives.

Ce n'est pas l'information imparfaite liée à demande qui constitue la clé de l'action économique des producteurs selon White, c'est à dire le déterminant du volume, du prix de production et de la différenciation du produit, mais plutôt *la structure des relations entre producteurs*. White fait ici explicitement référence à des travaux aujourd'hui au cœur de l'économie de l'information (Akerlof, 1970, 1976 ; Spence, 1974, 1976 ; Stiglitz, 2002).

Selon White (1981), les producteurs recherchent des niches, par analogie avec une niche dans un écosystème, pour maximiser leurs bénéfices et réduire au minimum la concurrence. Ces niches sont de petits groupes cohésifs distincts de firmes ayant et reproduisant les mêmes caractéristiques, entendues comme le même rapport entre la qualité perçue par les consommateurs, le volume et le prix de vente, ce dernier s'élevant avec la qualité perçue par les

acheteurs. Les producteurs agissent moins en réponse à une demande réelle qu'en la prévoyant et basent leurs décisions de production sur l'observation de leurs concurrents. Ils cherchent à savoir comment les concurrents parviennent à capter la demande et déterminent ensuite un comportement adéquat pour se donner une position spéciale vis-à-vis d'eux.

Leifer et White (1987) mettent ainsi en évidence comment un fabricant de pizzas surgelées, dénommé Tony, vérifie de temps en temps sa situation (sa réputation) sur le marché en se fondant sur des sources d'informations aisément accessibles, comme les publications commerciales, les études de marchés, etc. Par ce biais, Tony connaît les quantités y produites et le revenu W des autres producteurs, c'est à dire le segment du marché ou la position qu'ils occupent. Tony sait aussi qu'il existe une relation entre le volume y de pizzas qu'il vend et le revenu global W que lui procure cette vente. Le mécanisme central du modèle théorique de White repose sur ce « *programme de marché* » (*market schedule*) $W(y)$. En se basant sur cette « *construction sociale partagée* » (*shared social construction*), Tony, connaissant sa courbe de coût, choisit le prix et le volume de production correspondant. Or, les autres producteurs, agissent de la même manière que Tony, c'est à dire en maximisant *ex ante* à partir des données récoltées. La conjonction de ces décisions assurant alors une prophétie auto-réalisatrice, un marché réellement existant.

Tout marché s'assimile ainsi pour White à un ensemble de producteurs ayant un même programme de marché. Il consiste en une structure qui se reproduit au travers de l'observation mutuelle des producteurs. Si les producteurs se comportent *comme si* le marché possédait une structure stable, celui-ci en possède alors effectivement une. L'intérêt des producteurs est de préserver leur réputation, c'est-à-dire de maintenir constants les rapports entre les qualités, les prix et le volume de production. Toute volonté de modifier délibérément sa réputation place le producteur face à une forte incertitude car il ne peut savoir les conséquences qu'auraient ce comportement, et ainsi le changement de niche, sur l'évaluation qu'en font les consommateurs.

On ressent ici très clairement dans l'analyse de White, l'influence de Chamberlin (1933), que la nécessité de remplacer l'hypothèse standard d'homogénéité des produits a conduit à construire une théorie qui admet que le bien produit par chaque producteur lui est spécifique et fait l'objet d'une évaluation différente de la part des consommateurs. Selon Chamberlin en effet, les produits seraient *les choses les plus volatiles du système économique*, et ce, beaucoup plus que ne

le sont les prix. Or, d'après White (1981) : « *Les firmes diffèrent des autres, non seulement en raison de la structure de coûts mais aussi en raison de l'appréciation de leurs produits par les acheteurs* ».

Ainsi la contrainte structurale amène les producteurs à reproduire de période en période leur position initiale. Le fonctionnement du marché s'explique alors, non par l'élucidation de comportements maximisateurs des producteurs, mais par les conditions de stabilité et de reproduction des structures d'interactions des participants. Ce sont les systèmes d'observations mutuelles des producteurs qui vont influencer leurs actions (leurs différentes stratégies). L'effet agrégé de ces actions en retour va être l'élément grâce auquel vont se reproduire les conditions initiales de la structure.

Plus réaliste que le modèle de la concurrence pure et parfaite est, selon White, l'idée que les participants du marché connaissent leurs coûts de production et, dès lors, tentent de maximiser leurs revenus en déterminant un certain volume de leur produit. Or, si leurs calculs s'avèrent corrects, les producteurs trouvent une niche dans le marché pour vendre leurs produits que les consommateurs reconnaissent en achetant le volume déterminé. L'originalité du modèle de White tient à ce que les notions centrales d'offre et de demande et leur recouvrement n'y jouent aucun rôle. Le prix étant déterminé par la fusion des variables locales. Chaque marché situé dans une plus large économie d'échange n'a donc pas un équilibre, mais plutôt un ensemble d'équilibres partiels locaux (White, 2002).

En fondant une explication de la spécificité des marchés sur la nature des interconnexions entre les acteurs, White (1988) suggère que tout marché doit être interprété comme « *une clique tangible de firmes produisant et observant les autres dans le contexte d'un ensemble agrégé d'acheteurs* » (p. 228). De fait :

« (a.) Les acteurs du marché, et beaucoup d'entrants potentiels, sont connus les uns des autres. (b.) Ces derniers prennent en considération les diverses anticipations portant sur les comportements de marché des firmes et élaborent de stratégies de marché. (c.) Les acteurs du marché sont profondément intéressés par les autres et par la manière dont chaque firme établie un lien du côté de l'acheteur. (d.) Ils partagent normalement une grande partie de leur informations sur les stratégies que les entreprises adoptent vis-à-vis des autres, c'est-à-dire, le contexte social dans lequel ils opèrent » (ibid p. 228).

Le concept de clique, entendu comme un sous-graphe maximum complet, est très rigide et contraignant pour étudier les sous-groupes d'acteurs densément connectés entre eux (cohésifs)

puisque'il suffit qu'un lien manque à l'intérieur du sous-groupe pour lui faire perdre sa qualité de clique. Dans le graphe présenté plus avant (Figure II-10), seul le sous-graphe regroupant les acteurs A, B, C et D constitue une clique au sens strict. Au sein de plus larges réseaux de relations, de telles sous-structures relationnelles (ayant une densité de 1) existent très rarement. Pour faire face à cette limitation, diverses extensions tolérant une densité plus faible du sous-groupe, peuvent être introduites. On se focalise alors sur des sous-groupes dont la cohésion est caractérisée soit par l'*accessibilité* soit par le *nombre des liens connectant les membres du groupe entre eux*.

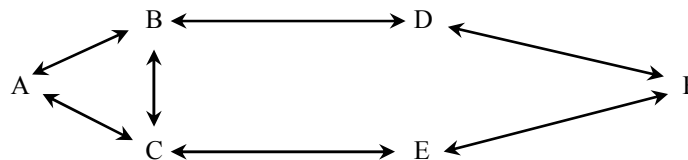
7.2.3. L'*accessibilité* des membres du réseau relationnel : la *n-clique*, le *n-clan* et le *n-club*

Deux méthodes fondées sur l'*accessibilité* (*reachability*) des membres et le *diamètre* d'un sous-groupe permettent de se libérer de la contrainte de réciprocité des liens qu'impose la clique. La plus ancienne et simple de ces extensions s'apparente à la *n-clique* (Luce, 1950 ; Alba, 1973), où *n* représente la longueur du plus long chemin qu'un acteur doit parcourir pour être connecté à un autre. Formulée en termes de graphes, la *n-clique* est un sous-graphe maximum dans lequel chaque paire d'acteurs est liée par un chemin dont la longueur est égale ou inférieure à *n* (Harary et al, 1965). La distance géodésique la plus grande entre deux sommets du graphe ne doit pas être plus grande que *n*, ce qui signifie que les membres d'un tel sous-système relationnel ne sont pas éloignés les uns des autres par plus de *n* relations. Une 2-clique est un graphe dans lequel chaque paire d'acteurs doit passer par au moins un troisième afin de s'atteindre. Dans l'exemple précédent (Figure II-10) les groupes d'acteurs A, E, F, G, H, I et E, A, B, C, D, J forment des 2-cliques parce que chacun des membres de ces deux groupes est accessible par un maximum de deux pas (relations). Les acteurs sont connectés soit directement (distance de 1) ou indirectement grâce à un tiers commun (A et F *via* E par exemple). Les acteurs I, E, A et J forment quant à eux une 3-clique et ainsi de suite.

Si la *n-clique* possède certaines propriétés intéressantes pour l'étude des relations marchandes en permettant de mettre en évidence, l'*accessibilité* et la *rapidité* avec laquelle plusieurs acteurs peuvent entrer en contact, ce qui dans nombre de phénomènes économiques comme la diffusion de l'information et l'innovation sont très importants, ces mêmes propriétés limitent son usage pour définir un sous-groupe cohésif. Deux limites principales peuvent être repérées (Scott, 2000 p. 116-117) : Comment interpréter une distance *n* supérieure à 2 ? Si deux acteurs, par exemple, sont distants l'un de l'autre par deux relations, ils disposent, dans ce cas,

d'un tiers commun pouvant agir comme un intermédiaire. Puisque l'idée originelle de clique demande des relations denses entre ses membres, il semble difficile de justifier l'existence d'une n -clique dont la valeur n soit supérieure à 2. La seconde limitation de l'usage de la n -clique comme indicateur de sous-groupes cohésifs au sein des marchés repose sur le chemin qui mène un membre de la clique à un autre. Or, les intermédiaires formant ce chemin peuvent fort bien ne pas être eux mêmes des membres de la clique en question. Ce qui signifie que ce chemin peut passer par l'extérieur de la clique et parfois même ne comporter aucun intermédiaire appartenant à la clique (Figure II-11).

Figure II-11. n -clique et n -clan



Dans la figure ci-dessus, par exemple, les acteurs B, C, D, E, F et A, B, C, D, E forment bien une 2-clique mais la distance de 2 pas qui relie D à E passe par l'acteur F qui n'appartient pas à la 2-clique. Le diamètre de la clique, c'est à dire la distance entre ses membres les plus éloignés, peut donc être supérieur à la valeur de n utilisée pour définir la clique. Si les acteurs A, B, C, D, E constituent bien une 2-clique, son diamètre est quant à lui de 3. Ainsi la n -clique, en tant que critère pour repérer des sous-groupes cohésifs au sein des marchés, apparaît très peu restrictive.

Afin d'améliorer la capacité des n -cliques à représenter des sous-groupes cohésifs, Mokken (1979) a proposé une méthodologie beaucoup plus restrictive en imposant que le diamètre d'une n -clique ne doit pas être supérieur à la distance n . Cette méthodologie se décline sous deux formes : le « n -clan » et le « n -club ». Le n -clan impose que la distance n ne concerne uniquement les chemins passant par les membres du sous-groupe, ce qui exclut les cliques contenant des géodésiques dont l'un des membres ne fait pas parti. Dans notre exemple (Figure II-11), seuls les acteurs B, C, D, E, F forment un 2-clan. Si le n -clan constitue un sous-groupe cohésif qui possède un diamètre inférieur ou égal à n , le n -club quant à lui se définit comme un sous-graphe maximum de diamètre n où sont exclus les membres situés à une distance géodésique inférieure ou égale à n de tous les membres du sous-groupe. Dans notre

réseau (Figure II-11), les sous-groupes d'acteurs A, B, C, D ; A, B, C, E et B, C, D, E, F forment des 2-clubs.

Conséquemment, alors que la n -clique, qui requière que tous les membres ne soient pas éloignés de plus de n pas, apparaît être une définition trop lâche du sous-groupe cohésif, le n -clan réclame quant à lui d'exclure les géodésiques dont l'un des membres n'appartient pas au sous-groupe, tandis que le n -club n'inclut que les membres à une distance géodésique inférieure ou égale à n de tous les membres du sous-groupe. Ces trois définitions mettent donc l'accent sur l'accessibilité des membres du sous-groupe, exigeant que ceux-ci soient tous effectivement reliés mais pas nécessairement adjacents. Une autre voie pour définir la cohésion porte au contraire l'attention sur l'adjacence, sur les relations directes (parfois multiplexes) rattachant les membres constitutifs d'un sous-groupe.

7.2.4. L'adjacence des membres du réseau relationnel : le k -plex et le K -core

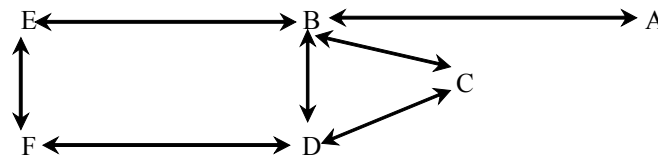
Deux méthodes, le « K -plex » (Seidman et Foster, 1978) et le « K -core » (Seidman, 1983a), décrivent la cohésion d'un sous-groupe en se fondant sur l'adjacence (les liens directs) de ses membres. Elles identifient un nombre d'acteurs minimum devant être adjacents à tous les membres constitutifs du sous-groupe. Pour qu'un acteur soit considéré comme membre du sous-groupe, il faut qu'il soit en relation directe avec un nombre défini de membres du sous-groupe. Contrairement à la clique qui requière que tous les membres du sous-groupe soient adjacents, le K -plex et le K -core imposent que les membres soient adjacents à un nombre minimum d'autres membres du sous-groupe.

Tandis que la n -clique autorise un éloignement maximum de distance n pour que deux membres du sous-groupe soient accessibles l'un à l'autre, le K -plex nécessite de réduire le nombre d'autres membres avec lesquels chaque membre doit être directement relié. Donc, les membres du K -plex sont tous reliés à une distance $n = 1$ (sont adjacents), mais tous ne sont pas nécessairement reliés à tous les autres membres. Le K -plex se définit alors comme un sous-groupe de g membres, dans lequel chaque membre est adjacent à tous exception faite de $g-K$ autres membres. Le K -plex est donc un sous-réseau relationnel (maximum) dans lequel chaque membre est connecté à au moins $n-K$ autres membres. Au niveau inter-organisationnel, un K -plex permet de regrouper un ensemble d'organisations dans lequel g organisations

entretiennent directement un (ou plusieurs) lien(s) avec chacune à l'exception de K organisations.

Si un 1-plex où chaque membre du 1-plex est relié aux $n-1$ autres membres équivaut à une 1-clique, un 2-plex peut ne pas être une 2-clique tous les membres du 2-plex sont connectés à $n-2$ autres membres. Le réseau ci-dessous (Figure II-12) est un 3-clique (toutes les paires d'acteurs sont connectées à une distance maximale de 3) mais pas un 3-plex car A, C, E et F sont chacun reliés à moins de trois autres membres. En fait, plus la valeur de K augmente et plus les membres ont la possibilité de ne pas être reliés directement à une proportion croissante d'autres membres du sous-groupe.

Figure II-12. Réseau relationnel, n -clique et K -plex

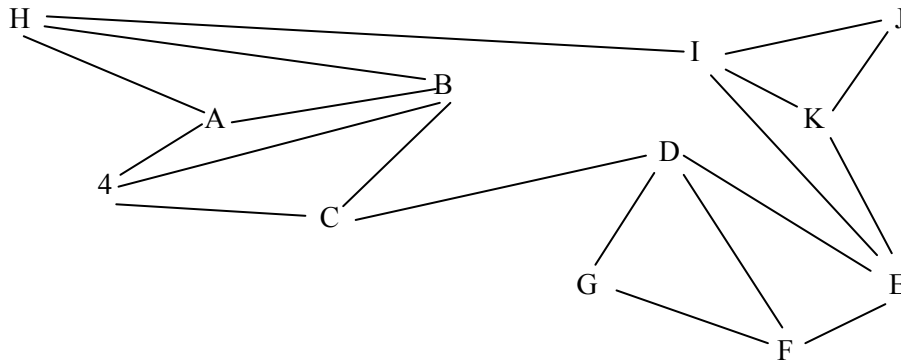


Alors que le K -plex spécifie le nombre de relations pouvant manquer dans le sous-groupe en définissant l'ensemble des acteurs ayant au plus k liens manquants avec les g membres du groupe, soit au moins $g-k$ liens, le k -core spécifie le nombre de relations devant être présentes et se définit ainsi par le fait d'avoir au moins k liens avec les membres du groupe. Le k -core impose donc que chaque membre du sous-groupe soit adjacent au moins à un nombre K minimum des autres membres. L'exemple ci-dessous (Figure II-13) est un 3-core. L'identification de tels sous-groupes fondés sur l'adjacence des membres peut être utile afin de comprendre les phénomènes économiques qui requièrent des contacts directs entre les acteurs.

Les différences entre ces définitions, qu'elles soient basées sur la réciprocité complète (clique), sur l'accessibilité et le diamètre (n -clique), ou encore sur l'adjacence des membres du sous-groupe (K -plexe et K -core), font apparaître la question de la robustesse des réseaux relationnels : qu'en est-il de la cohésion lorsque l'on ôte une ou plusieurs relations du réseau ? Tant le K -plex que le K -core permettent de détecter des sous-groupes à la fois plus robustes et moins vulnérables que les n -cliques. Plus robustes dans le sens où la contrainte du nombre (relativement) élevé de relations entre les membres du groupe fait que celui-ci est moins

sensible à la disparition d'un lien ou d'une organisation que peut l'être la *n-clique*. Moins vulnérables car la suppression d'un membre de la *n-clique* l'a fait disparaître.

Figure II-13. Réseau relationnel et K-core



7.2.5. Relations internes et externes au réseau relationnel : LS Sets et Lambda Sets

La définition et la mesure de la cohésion peuvent prendre une autre direction en définissant la cohésion comme une densité relationnelle plus forte entre les membres d'un réseau relationnel vis-à-vis des non membres. Cela peut se faire en comparant la fréquence des liens internes par rapport à celle des liens externes. La fréquence des liens entre les membres du réseau doit alors être plus élevée que celle des non membres. On définit alors le *LS set* (Seidman, 1983b). L'autre méthode, celle du *Lambda set* (Borgatti et al, 1990) consiste à s'intéresser à la *connectivité* du sous-groupe. Un sous-groupe est alors considéré comme cohésif s'il est difficile à déconnecter en lui ôtant un lien. Ce qui signifie, dans ce cas, que deux acteurs membres demeurent connectés et ce, même si des liens intragroupes sont enlevés. Le nombre de chemins indépendants (c'est-à-dire qui ne comporte aucun acteur commun) doit alors, encore une fois, être plus élevé à l'intérieur du sous-groupe qu'entre les membres du groupe et les non membres. Ainsi plus que se concentrer exclusivement sur les propriétés des liens entre les membres du sous-groupe (adjacence, nombre de liens, distance géodésique), le *LS set* et le *Lambda set* imposent de les comparer à celles des liens qui connectent les acteurs situés hors du sous-groupe.

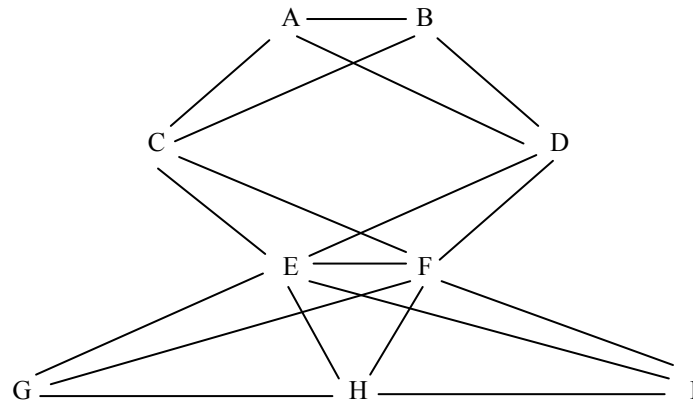
7.3. L'équivalence structurale des membres d'un réseau relationnel

Comme précisé plus avant, une analyse structurale des relations économiques doit être distinguée selon qu'elle met l'accent sur le *critère de cohésion*, ce que nous avons vu, ou sur l'identification d'acteurs partageant la même forme de relation avec d'autres. Dans ce cas alors, les acteurs sont agrégés au sein d'une même position parce qu'ils possèdent des relations identiques avec d'autres sans qu'ils soient pour autant nécessairement reliés entre eux. S'ils possèdent des relations similaires avec d'autres, ils constituent une position et sont dits *structuralement équivalents*⁴³. Le monde économique offre de nombreux exemples supplémentaires pour lesquels le concept d'équivalence structurelle peut se révéler utile (DiMaggio, 1986 ; Nohria et Garcia-Pont, 1991 ; Bothner, 2003). Pour rendre intuitif ce principe méthodologique et clarifier ce qui distingue le critère d'équivalence structurale de celui de cohésion, considérons le réseau relationnel ci-après (Figure II-14).

D'après le critère de cohésion, une clique peut être détectée. Celle-ci se compose des acteurs E, F, G, H et I. Selon le critère d'équivalence structurale, quatre positions distinctes peuvent être repérées [A-B], [C-D], [E-F] et [G-H-I]. Du point de vue de la cohésion, les acteurs E, F, G, H et I possèdent la même position. Ce qui n'est pas le cas d'après le critère de l'équivalence structurale car les acteurs G, H et I, contrairement aux acteurs E et F, ne sont pas reliés aux acteurs C et D. En outre, trois de ces positions structurellement équivalentes sont aussi des cliques, mais le couple d'acteurs C et D n'en constitue pas une car ces deux acteurs n'ont aucune relation entre eux. Ces deux méthodologies conduisent donc à établir des résultats parfois divergents, comme dans notre exemple. Est-ce dire que l'une est plus robuste que l'autre pour repérer les différentes positions à l'intérieur d'une structure relationnelle ? Tout dépend du choix méthodologique, c'est à dire des problèmes substantifs et analytiques auxquels nous sommes amenés à répondre. Cela étant, contrairement au critère de cohésion, l'équivalence structurale est la méthode la plus adéquate pour analyser des données multi-relationnelles, c'est à dire pour étudier des relations multiplexes.

⁴³ Un exemple simple d'équivalence structurale peut se trouver dans les relations familiales et de parenté. Considérons, par exemple, une famille nucléaire composée d'un père et d'une mère et de deux enfants. Supposons que la mère ait deux frères. Ces deux individus seront, par rapport aux deux enfants, en situation d'équivalence structurale si l'on considère les relations de filiation (ce seront leurs oncles maternels). Les relations familiales et les systèmes de parenté constituent un sujet privilégié des perspectives « positionnelles » en théorie des réseaux parce qu'ils se prêtent à une modélisation aisée et rigoureuse.

Figure II-14. Réseau relationnel, cohésion et équivalence structurale



L'idée d'équivalence structurale remonte aux travaux de White et de ses collègues (Lorrain et White, 1971, White et al, 1976). Selon leur approche, l'ensemble des relations d'un réseau peut être converti à l'intérieur d'un système de positions qui agrège les différents membres dans de plus grands ensembles : les « blocs » (*blocks*). Lorrain et White réduisent ainsi un réseau complexe de relations en assignant les membres du réseau ayant le même profil relationnel, c'est à dire les mêmes relations avec les autres membres du réseau, au sein de modèles catégoriques, de classes d'équivalence, que sont les blocs. La structure sous-jacente du système relationnel originel est alors plus apparente lorsque l'on s'intéresse aux relations qui existent entre ces blocs plutôt qu'aux relations qui connectent les acteurs constituant ces différents blocs.

Dans cette perspective « *chacun des ensembles dans lesquels la population est divisée est une position* » (White et al, 1976 p. 769). La notion de *position* regroupe donc un ensemble d'acteurs possédant les mêmes relations avec les autres membres du réseau tandis que celle de *rôle* concerne les faisceaux de relations définissant une position. Selon Lorrain et White (1971) :

« [T]out le rôle d'un individu dans un système social a été souvent décrit comme se composant des ensembles de relations de divers types liant cette personne (...) à l'ensemble des autres » (p. 50).

Le rôle est ainsi défini sur des réseaux relationnels pour lesquels sont mesurés plusieurs types de relations (réseaux multiplexes), de telle manière que l'on puisse examiner les combinaisons de ces relations. Le *role set* (White et al, 1976 p. 93) est la moyenne des relations qui connecte les occupants du bloc entre eux avec les occupants des autres blocs.

De ces travaux ressort la définition originelle de l'équivalence structurale : *deux acteurs sont structurellement équivalents s'ils occupent les mêmes positions structurales dans le réseau, c'est à dire s'ils possèdent des liens strictement identiques avec les mêmes acteurs*. Formellement, deux acteurs A et B d'un ensemble C sont structurellement équivalents si, pour toute relation donnée R et tout acteur X de C, ARX si et seulement si BRX, et XRA si et seulement si XRB. En d'autres termes :

« A est structurellement équivalent à B si A est relié à chaque (...) X de C exactement de la même manière que B. Du point de vue de la logique de la structure, lorsque A et B sont absolument équivalents, ils sont substituables » (Lorrain et White, 1971 p. 63).

Deux acteurs possédant les mêmes relations avec d'autres et recevant les mêmes relations des autres sont ainsi structurellement équivalents : les deux bénéficient des mêmes expériences et des mêmes opportunités (Burt, 1987). Ils sont mutuellement interchangeables (Burt, 1982, 1992). S'il y a une certaine variable dépendante dont les valeurs découlent des attributs structuraux d'un acteur, par exemple la distance à parcourir pour atteindre l'acteur central d'un réseau, alors les acteurs structurellement équivalents possèdent des valeurs identiques pour cette variable, ils se voient assignés des mêmes scores de centralité, sont membres des mêmes cliques, etc.

Dans cette perspective, des firmes qui obtiennent leurs inputs chez les mêmes fournisseurs et vendent leurs outputs aux mêmes clients sont fondamentalement des compétiteurs interchangeables. Dans l'industrie informatique, par exemple, Knoke (2000) constate :

« [L]es fabricants de puces de silicone qui achètent leurs matières premières auprès des mêmes fournisseurs, vendent leurs produits aux mêmes constructeurs d'ordinateurs, et sont réglementés par les mêmes agences gouvernementales sont effectivement interchangeables (...) ces firmes interchangeables occupent structurellement la même position de production » (p. 69).

Ou encore, dans l'industrie des biotechnologies :

« [D]es start-ups structurellement équivalentes ont les mêmes firmes établies comme partenaires et les firmes établies structurellement équivalentes ont les mêmes start-ups comme partenaires » (Walker et al, 1997 p. 115).

Cependant, comme pour le calcul de la cohésion, il est impossible de trouver dans la réalité des structures relationnelles répondant exactement aux critères fournis par la définition. Au

sein des marchés, deux acteurs n'ont en effet jamais un même profil relationnel, ne possèdent pas exactement les mêmes partenaires ni les mêmes concurrents. La définition originelle a donc été assouplie. Il est communément admis aujourd'hui que deux acteurs sont dits structurellement équivalents s'ils possèdent des liens, non plus strictement identiques, mais *similaires* avec les K autres acteurs du réseau. Deux méthodes sont fréquemment utilisées pour identifier des sous-ensembles d'acteurs approximativement structurellement équivalents.

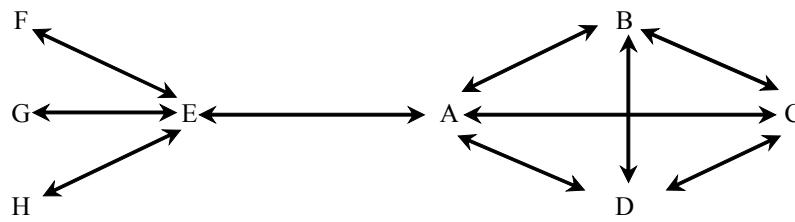
La première méthode, celle de « *modélisation par blocs* » (*blockmodeling*) (White et al, 1976 ; Arabie et al, 1978) consiste en une corrélation entre les lignes et les colonnes de la matrice. La seconde méthode qui subsume la première (Burt, 1977 p. 124-127, 1983) est la *distance euclidienne* (Burt, 1976, 1982). Lorsque deux acteurs i et j sont structurellement équivalents, cette distance entre eux est nulle et la corrélation entre leurs lignes (relation émise) et leurs colonnes (relation reçue) respectives est proche de 1. Ils appartiennent à la même classe d'équivalence ou position. Ainsi opérationnalisée par des modèles fondés sur une distance continue, l'équivalence structurale se calcule grâce à la distance euclidienne donnée par la formule suivante :

$$d_{ij} = \left[\sum_{k=1}^g (x_{ik} - x_{jk})^2 + (x_{ki} + x_{kj}) \right]^{\frac{1}{2}} \quad i \neq k, j \neq k ; d_{ij} \text{ est la distance entre deux acteurs } i \text{ et } j, \text{ entre les}$$

lignes i et j et les colonnes i et j ; g représente le nombre de membres du réseau, x_{ik} les liens entre un acteur i et les k autres acteurs, x_{jk} les liens entre un acteur j et les autres acteurs k, x_{ki} et x_{kj} les liens entre les k autres acteurs et les acteurs i et j respectivement ; $(x_{ij} - x_{jk})$ est la différence entre les deux acteurs dans les relations qu'ils tissent avec chaque acteur k du réseau, $(z_{qi} - z_{qj})$ est la divergence de relations reçues de la part chaque acteur k du réseau. Si $x_{ik} = x_{jk}$ et $x_{ki} = x_{kj}$ alors la distance entre i et j est nulle. Ce qui signifie que les acteurs i et j occupent le même point de l'espace social euclidien et sont structurellement équivalents, ils occupent la même position dans le réseau.

Contrairement à la méthode de la distance euclidienne, la modélisation par blocs repose sur une distance discrète. En travaillant à partir du réseau ci-dessous (Figure II-15) et de sa matrice associée, il nous est possible de classer les membres d'un réseau de manière à respecter les traits saillants de la structure relationnelle. Dans notre exemple, les acteurs peuvent être regroupés en quatre classes d'équivalence [A], [B-C-D], [E] et [F-G-H], chacune de ces classes se définissant dans la relation qui lie leurs membres constitutifs.

Figure II-15. Réseau relationnel et équivalence structurale des membres



	A	B	C	D	E	F	G	H
A	0	1	1	1	1	0	0	0
B	1	0	1	1	0	0	0	0
C	1	1	0	1	0	0	0	0
D	1	1	1	0	0	0	0	0
E	1	0	0	0	0	1	1	1
F	0	0	0	0	1	0	0	0
G	0	0	0	0	1	0	0	0
H	0	0	0	0	1	0	0	0

Ces quatre classes n'ont d'intérêt du point de vue du critère d'équivalence structurale que si peut être déduite une *relation image* entre elles. Donc, une fois les positions des membres du réseau relationnel déterminées, il convient de s'intéresser aux liens entre les positions puisqu'il s'agit de trouver des régularités relationnelles que la présentation immédiate (sous forme de matrices ou de graphes) ne permet pas de saisir. La *matrice image* ci-dessous (Tableau II-1) permet de représenter les liens entre les positions des membres de manière à expliciter l'ordre sous-jacent à la situation relationnelle complexe du réseau.

Tableau II-1. Réseau relationnel et équivalence structurale des membres et matrice image

	A	[B-C-D]	E	[F-G-H]
A	1	1	1	0
[B-C-D]	1	1	0	0
E	1	0	1	1
[F-G-H]	0	0	1	0

Dans cette matrice image, 1 indique que tous les liens possibles à l'intérieur et entre les quatre positions sont présents et 0 signifie aucune connexions inter- et intra blocs. Ainsi la matrice image nous révèle que les membres du bloc [B-C-D] sont tous connectés entre eux

formant une clique alors que ceux du bloc [F-G-H] n'entretiennent aucun contact entre eux. Si nous considérons, par exemple, que le type de relation étudié correspond à de l'échange d'information entre membres du réseau relationnel au sujet des conditions du marché, nous constatons la pertinence d'une telle méthode positionnelle, en terme d'équivalence structurale, car celle-ci nous permet de mettre à jour au sein même de la structure relationnelle originelle une structure compétitive sous-jacente en identifiant des blocs rivaux, qui n'échangent aucune informations, mais plus encore au sein même de ces blocs, des acteurs qui peuvent être entre eux des rivaux. C'est le cas du bloc [F-G-H] car aucun de ces membres ne s'échangent d'information. Au sein d'environnements compétitifs, comme peuvent l'être les marchés, les acteurs F, G et H peuvent ainsi manquer de la connectivité interne suffisante pour entreprendre des actions collectives.

La modélisation par blocs nous autorise d'étudier les positions des acteurs en fonction de la structure des liens entre les positions examinées deux à deux ou en considérant l'ensemble des liens entre ces positions. On touche alors à ce qu'une analyse structurale des relations marchandes peut avoir de plus novateur et d'inédit en économie puisque, sans tenir compte des attributs *a priori* des membres constitutifs des réseaux relationnels, leurs positions sont caractérisées par la structure des relations existant entre eux. On peut alors définir des positions-types selon que les relations sont surtout entrantes, sortantes, entrantes et sortantes, selon la proportion des relations internes et externes à la position, etc. On peut aussi, définir des structures-types des relations entre les positions des acteurs des marchés de façon à caractériser la nature et la configuration structurale de l'ensemble relationnel étudié.

De ce point de vue, selon White (1992, 2002), dans certaines situations marchandes, les firmes en situation d'équivalence et leurs clients sont suffisamment stables pour que s'établissent des conventions plus ou moins tacites sur la qualité des produits. Les firmes n'ont alors pas à se préoccuper sans cesse de leurs clients, qu'elles perçoivent à travers ces conventions, et elles se contentent de se coordonner en se surveillant les unes les autres et en ajustant leurs prix et les quantités produites en fonction de ce que font les autres. D'après White, émerge ainsi des interactions marchandes une sorte de « *molécule sociale* » ordonnée, c'est-à-dire une formation relativement stable et reconnaissable composée d'un nombre limité d'acteurs que White qualifie de marché. Un marché est donc, pour White, un ensemble de firmes en concurrence, en position d'équivalence structurale, ensemble au sein duquel s'est établi un *ordre émergent*. Pour une firme, le marché, pris dans ce sens, est une protection contre

l'incertitude, dans la mesure où elle peut toujours s'ajuster aux comportements de ses concurrents sur la base d'une certaine stabilité des conventions avec les clients⁴⁴.

C'est cette modélisation par blocs qui a été utilisée par Padgett (2001) et Padgett et Ansell (1993), dans l'analyse de l'arrivée au pouvoir à Florence de Casimo de Médicis, en 1434. Les points élémentaires du modèle sont les familles patriciennes de la République. Les relations à partir desquelles s'effectue la modélisation par blocs sont d'une part, les rapports économiques entre les familles (partenariat pour des affaires communes, participation à une même banque, commerce entre familles), d'autre part les relations matrimoniales entre familles.

Padgett constate d'abord l'existence de deux groupes de blocs (composés eux-mêmes de plusieurs familles), à l'intérieur desquels les relations sont denses, mais qui ont assez peu de relations avec les blocs de l'autre groupe. Ces deux groupes correspondent approximativement aux deux partis en présence connus par les données historiques. Analysant la structure de ces deux groupes, Padgett constate de grandes différences : alors que tout le monde est plus ou moins connecté avec tout le monde dans le parti des oligarques, seuls les Médicis se situent dans une situation de pont entre les différents blocs de leur parti, et notamment entre les blocs avec lesquels ils ont des relations économiques et les blocs avec lesquels ils ont des relations matrimoniales. Deux structures rayonnantes étoilées se superposent avec pour les Médicis comme foyer commun, un peu comme s'ils étaient *l'essieu entre deux roues*. En fait, Padgett s'aperçoit que les Médicis ont une très forte centralité d'intermédiation, tout particulièrement entre leurs deux types de partenaires. Comme nous l'avons précédemment évoqué, au sein de leur parti, les Médicis ont plutôt des relations économiques avec les marchands fraîchement anoblis, et des relations matrimoniales avec les anciens patriciens, mais qu'il existe très peu de chemins *entre* « *hommes nouveaux* » et vieille noblesse qui ne passent pas par la famille Médicis.

Selon Padgett, cette structure relationnelle fortement centralisée a favorisé la prise de pouvoir de Casimo de Médicis, ainsi que l'illustrent les événements qui ont immédiatement précédé son arrivée à la Seigneurie⁴⁵. Evidemment, cet épisode n'est pas la preuve définitive que

⁴⁴ Le même raisonnement peut être effectué du côté des fournisseurs.

⁴⁵ Le 26 septembre 1433, Albizzi, le *leader* du parti des oligarques, fait passer à ses alliés l'ordre de se rassembler pour forcer le Palais de la Seigneurie ; à l'heure dite, un très petit nombre seulement de ses troupes est présent au rendez-vous ; au contraire, les Médicis, alertés, rassemblent leurs *soutiens* très rapidement, dissuadant l'assaut des oligarques et se donnant du même coup, auprès du peuple florentin, pour les sauveurs de la République. Côme dès lors n'aura aucun mal, dans les mois suivants, à se faire porter à la tête de la Seigneurie.

les Médicis n'auraient pas pris le pouvoir sans la structure très particulière de leur réseau de relations. Néanmoins, vu le déroulement des événements, on conçoit qu'il ait pu y avoir influence de leurs relations. Mais la forme du réseau n'explique pas seulement la prise du pouvoir pour Padgett car l'existence de deux structures rayonnantes reliées seulement par leur centre permet aussi de comprendre la légitimité dont a été investi Casimo de Médicis. En effet, les deux sous-réseaux du parti médicéen, dont les Médicis constituaient le centre commun et le seul point de communication, étaient presque imperméables l'un à l'autre, signifiant que les « *hommes nouveaux* », qui avaient peu de contacts avec l'ancienne noblesse, voyaient les Médicis comme principalement insérés parmi les « *hommes nouveaux* », et donc comme porteurs de leurs intérêts. Symétriquement, les vieux patriciens pouvaient croire les Médicis porteurs des intérêts de la seule ancienne noblesse, et ainsi leur accorder toute leur confiance.

Au final, Padgett constate que les Médicis n'étaient pas des marginaux-sécants au sens où ils auraient tiré avantage de leur intermédiation pour jouer les interprètes indispensables entre deux systèmes d'action opposés. Leur action était *robuste* selon Padgett car elle fut ambiguë en termes d'objectifs poursuivis. *Elle ne satisfaisait pas un intérêt personnel clair, mais une multiplicité d'intérêts éventuellement contradictoires, de sorte que tous leurs alliés structuraux, même si les intérêts qu'ils poursuivaient n'étaient pas les mêmes, pouvaient y voir une satisfaction de leurs propres intérêts.* L'action robuste, et c'est pourquoi elle est très légitime, donc aussi très puissante, est celle qui satisfait le maximum d'alliés structuraux ; elle est d'autant plus robuste que deux alliés qui s'opposent entre eux ne voient pas qu'elle satisfait aussi les intérêts de l'adversaire. L'action est robuste quand les intérêts qu'elle satisfait sont équivoques (*multivocal*) « *L'action robuste n'est pas seulement une question de comportement ambigu : les intérêts que l'on vous attribue doivent eux-mêmes être équivoques (multivocal) (...) Des objectifs bien définis, correspondant à un intérêt personnel clair, ne sont pas vraiment les caractéristiques des individus. Ils sont des interprétations (...) de la structure changeante du jeu* ».

Les Médicis, qui n'avaient probablement pas de but bien distinct, ont poursuivi tranquillement (« *de manière incrémentale* ») leurs différents (et parfois contradictoires) objectifs : se placer parmi les familles patriciennes les plus anciennes et respectables dans le réseau matrimonial ; faire de l'argent en tant que banquiers, et pour cela contracter des alliances avec les « *hommes nouveaux* ». Ces buts divers contraints par les circonstances, ont conduit les Médicis au cœur d'un réseau dont les propriétés structurales leur ont fourni d'une part, le pouvoir et d'autre part, leur ont conféré la légitimité à ce pouvoir.

8.

CONSTAT

S'il convient de reconnaître, à l'instar de Granovetter (1995d p. 20), que l'argument de l'encastrement peut aisément être complètement vide et qu'il est facile de n'en faire qu'une tautologie, nous avons souhaité, au travers ce Chapitre, mettre en évidence les points d'appui conceptuel, technique et empirique dont bénéficie l'argument de l'encastrement concernant l'analyse des phénomènes économiques (actions, résultats et institutions), et plus particulièrement marchands, grâce aux outils méthodologiques et conceptuels offerts par l'analyse de réseaux.

Si l'argument de l'encastrement ne constitue qu'un point de départ, un « *concept global sensibilisant* » (*sensitizing umbrella concept*) (Krippner et al, 2004 p. 133) pour un programme de recherche qui a affaire avec la complexité des interactions entre les acteurs économiques, force est de constater qu'en faisant passer les relations de causalité d'un niveau (les acteurs individuels) à l'autre (les structures relationnelles des marchés) sans domination ou exclusion d'un niveau sur l'autre, les outils de l'analyse de réseaux permettent à l'argument de l'encastrement de Granovetter de modifier, tant au plan théorique qu'empirique, l'étude des marchés.

De ce point de vue, l'incompréhension de la science économique à l'égard de l'argument se loge, sans doute pour partie, dans la rupture méthodologique que l'argument de l'encastrement impose à la perspective individualiste privilégiée par les approches économiques conventionnelles. En effet, à suivre l'argument de l'encastrement, il est une nécessité de considérer systématiquement les acteurs et les groupes d'acteurs concernés situés dans leurs réseaux de relations pour dégager des explications aux questions économiques qui se posent. Puisque l'unité d'analyse n'est plus l'acteur appréhendé de manière individuelle ou dans le cadre de transactions bilatérales, mais l'acteur situé dans ses réseaux de relations, les modèles économiques doivent prendre acte du fait social selon lequel les processus d'agrégation ou de composition des actions individuelles par lesquels se constituent les phénomènes marchands ne sont pas exclusivement le résultat de l'agrégation de choix rationnels, produit d'une quelconque nécessité économique, mais sont ordinairement influencés par les *architectures relationnelles* des marchés comprises comme ensembles d'acteurs, de positions et de relations structurées entre ces acteurs. *Relations tissées sur et en dehors des marchés par des acteurs qui existent, interviennent et*

agissent sur et en dehors des marchés au travers de relations familiales, amicales, professionnelles, pour ne citer que celles-là. Relations constitutives de leurs réseaux de relations personnelles.

CHAPITRE 2.

POUR UNE APPROCHE DU CAPITAL SOCIAL EN TERMES DE RESEAUX RELATIONNELS

Si l'idée voulant que la nature et la qualité des relations sociales des acteurs (individuels et collectifs) influent sur la compétitivité et le « bien-être » des individus, des communautés, des organisations et des sociétés, n'est pas nouvelle en sciences sociales, ce n'est que très récemment que nombre de recherches les ont assimilées, sous l'appellation de *capital social*, à des ressources en capital potentiellement productives au regard de résultats donnés.

L'usage de la sémantique économique « capital » peut surprendre pour évoquer les avantages économiques et sociaux que peuvent conférer les relations sociales entre les acteurs. Pourquoi donc utiliser le terme de « capital » ? Capital signifie en général une richesse, un fonds, un stock (de terres, de biens mobiliers ou immobiliers, d'outillages, etc.) qui servent à la production et dont on peut tirer des revenus. Le capital physique est un stock de biens ; le capital humain est aussi un « stock » de compétences, de qualités, d'aptitudes, etc. Le capital social serait ainsi un « stock » de relations ayant certes une valeur d'usage en soi (cela peut être appréciable d'avoir des amis) mais servant aussi, et surtout, à produire d'autres biens et services. Or, s'il se dégage un intérêt commun concernant les processus par lesquels les relations sociales sont susceptibles de constituer un capital, il existe une énorme disparité quand vient le temps de conceptualiser avec plus de précision le caractère « social » de ce « capital ». Il est certes permis de croire que les différences ayant actuellement cours quant aux interprétations du caractère social de ce capital ne correspondent, en partie du moins, qu'aux ânonnements d'une notion non encore mature, il n'en demeure pas moins que la difficulté à s'accorder sur la notion même de capital social provient de la divergence des éclairages privilégiés par chacun.

Par delà ce constat que nous établirons à partir d'un travail de généalogie nous conduisant à baliser les approches des trois Pères fondateurs de la notion de capital social que sont les

sociologues, Pierre Bourdieu (1980a, 1983, 1986, 2000) et James Coleman (1984, 1988, 1990), et le politologue Robert Putnam (1993a, 1993b, 1995, 2000, 2001, 2002), nous souhaitons modestement nous employer, dans ce 2^{ème} Chapitre, à poser les jalons d'une *approche du capital social appréhendé en termes de réseaux relationnels*.

L'idée clé de la notion de capital social est, pour nous, la suivante : *les acteurs économiques (individuels et collectifs) peuvent accéder, par l'intermédiaire de leurs réseaux relationnels, à des ressources possédées (générées) par (avec) d'autres acteurs pour atteindre des buts qui leur sont propres*. Si les réseaux relationnels servent d'*appui* au capital social en tant que source d'avantage concurrentiel des acteurs, le capital social est *autre chose* que les réseaux de relations d'un acteur qu'il lui convient d'entretenir car, fondamentalement, le capital social d'un acteur ne peut se réduire au volume de son « carnet d'adresses », c'est-à-dire au nombre d'acteurs avec lesquels il est en relation car à quoi sert-il d'être en relation avec beaucoup d'acteurs si, ceux-ci, ne peuvent ou ne veulent pas mettre leurs ressources à sa disposition ou alors si ces ressources ne correspondent pas à ses besoins du moment ?

En outre, le volume et la nature des ressources auxquelles un acteur peut avoir accès dépendent certes de ses relations directes (encastrement relationnel) mais aussi, et peut-être surtout, de la distribution de ses relations indirectes (les relations de ses contacts entre eux et avec des tierces parties – encastrement structural). Dès lors, loin de dépendre exclusivement du nombre et des ressources de ses relations immédiates, le capital social d'un acteur dépend aussi des caractéristiques socio-structurales du réseau relationnel dans lequel il est encadré. Par exemple, dans l'étude de Granovetter (1973, 1995a) sur le marché de l'emploi dans la banlieue de Boston, les informations les plus pertinentes pour un chercheur d'emploi sont fournies par ses connaissances au travers de liens faibles car ceux-ci véhiculent des informations plus diversifiées que les relations fortes entretenues avec la famille et les amis. Mais si une information explicite et relativement publique peut être acquise au travers de liens faibles, il en va autrement pour des connaissances complexes et tacites qui nécessitent la mobilisation de liens forts (Uzzi, 1996, 1997 ; Hansen, 1999 ; Burt, 2004, 2005, 2008).

En ce sens, l'adjonction de l'épithète « social » au substantif « capital » le distingue du capital économique incorporé dans les objets et du capital humain incorporé dans les acteurs, car ce capital est, lui, *incorporé dans les relations et la structure des relations entre les acteurs*.

1.

AUX ORIGINES DU CAPITAL SOCIAL

Malgré beaucoup de débats et de discussions sur l'origine de la notion de capital social dans la littérature⁴⁶, il semble qu'il faille remonter au début du siècle pour voir apparaître le terme. Dès le commencement, celui-ci était un terme employé pour porter l'attention sur les possibles bénéfices individuels et collectifs de la sociabilité entre individus. Dans son ouvrage intitulé *The Community Center*, Hanifan (1920) écrit ainsi :

« Dans l'utilisation de l'expression 'capital social' aucune référence ici n'est faite à l'acception habituelle du terme 'capital', excepté dans un sens figuratif. Nous ne nous référons pas à l'immobilier ou à la propriété personnelle ou à l'argent comptant, mais plutôt à (...) : la bonne volonté, la camaraderie, la sympathie, et les rapports sociaux entre les individus et les familles qui composent une unité sociale, la communauté rurale, dont le centre logique est dans la plupart des cas l'école. Dans la communauté du bâtiment, comme dans la firme, il doit y avoir une accumulation de capital avant que le travail constructif puisse être effectué (...). Si [un individu] entre en contact avec ses voisins, il y aura une accumulation de capital social, qui peut immédiatement satisfaire ses besoins sociaux et soutenir une potentialité sociale suffisante pour l'amélioration substantielle de la vie dans la communauté entière. La communauté dans l'ensemble bénéficiera de la coopération de toutes ses parties, alors que l'individu trouvera dans ses associations les avantages de l'aide, de la sympathie, et de la camaraderie entre ses voisins. (...) il doit y avoir une accumulation de capital social de la communauté. Une telle accumulation peut être effectuée au moyen de divertissements publics, de pique-niques, et d'une variété d'autres rassemblements de la communauté. Quand les personnes d'une communauté donnée ont pris l'habitude de se rassembler ensemble de temps en temps pour se divertir, pour le plaisir personnel, alors par une conduite habile, ce capital social peut facilement être orienté vers l'amélioration générale du bien-être de la communauté » (p. 78-79)⁴⁷.

Deux ans plus tard, s'adressant aux enseignants dans ses *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*, le sociologue Bouglé (1922) écrit :

« Aider l'humanité à se dégager de l'animalité par l'entremise d'un capital social, c'est la tâche que l'école élémentaire elle-même doit assumer : pour y réussir il

⁴⁶ Voir, par exemple, les échanges d'Emails réunis par Borgatti (1998), ainsi que Putnam (2000 p. 445-446, notes 12 et 13).

⁴⁷ Voir aussi Hanifan (1916).

importe de s'intéresser à l'âme tout entière de l'enfant et d'orienter ses appréciations autant que ses connaissances ».

Un peu moins d'un demi-siècle plus tard, l'étude menée par Jacobs (1961) sur les communautés urbaines américaines met en évidence l'importance, pour la survie et le fonctionnement des voisinages de villes, des réseaux de relations personnelles développés dans le temps. Ces réseaux relationnels, écrit Jacobs, constituent :

« [L]e capital social irremplaçable d'une ville. Toutes les fois que le capital est perdu, (...), le résultat qu'il procure disparaît, pour ne jamais revenir à moins que lentement et par chance un nouveau capital soit accumulé » (p. 138).

Plus tardivement, l'anthropologue suédois Hannerz (1969) mobilise également le terme en étudiant les voisinages urbains pauvres. Le capital social se réfère aux ressources qui se reflètent dans les faveurs que les amis et connaissances consentent aux autres afin de faire face à la pauvreté. Boissevain (1974) ensuite, lui aussi anthropologue, bien que n'employant pas le terme, montre dans son ouvrage *Friends of Friends*, de quelle manière les acteurs pensent, protègent et usent de leurs relations sociales pour parvenir à leurs fins.

Ne développant pas explicitement la notion de capital social dans le détail, l'économiste Loury (1977) met quant à lui en évidence les ressources inhérentes aux relations familiales et à l'organisation sociale de la communauté qui peuvent faciliter le développement des enfants en bas âge. Il introduit la notion dans une critique des théories néoclassiques de l'inégalité raciale et de leurs implications politiques. Il constate que ces théories sont trop individualistes car elles se concentrent exclusivement sur le capital humain et sur la création d'une compétition basée sur ces seules qualifications. Selon Loury, les prohibitions légales contre la discrimination raciale des employeurs et l'application de programmes visant à assurer l'égalité des chances ne réduiraient pas les inégalités raciales. Selon lui, ces dernières pourraient en fait perdurer de manière durable pour deux raisons : d'abord, à cause de la pauvreté des parents noirs, qui serait transmise à leurs enfants sous la forme de ressources matérielles et d'opportunités éducatives inférieures. En second lieu, du fait du faible nombre de relations des jeunes ouvriers noirs sur le marché du travail et de leur manque d'informations sur les occasions d'embauches.

Bien que l'idée de capital social soit implicite chez Weber, d'abord dans son ouvrage *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* ([1905] 2000 p. 94-97) puis dans son essai *Protestant Sects and the Spirit of Capitalism* ([1906] 2000), il nous apparaît que c'est lui qui a offert le premier

les fondations modernes de la notion. Cela, en montrant que des groupes d'individus socialement proches peuvent être un facteur décisif de réussite socio-économique pour les membres du groupe mais aussi pour les non-membres. A notre connaissance, l'expérience américaine de Weber⁴⁸ n'a fait l'objet que de peu de commentaires alors même qu'il y a tout à se réclamer de cette expérience pour conforter la réflexion sur la généalogie d'un savoir dédié au capital social.

Dans ce travail relatant la situation étasunienne du XIX^e siècle, Weber constate qu'aux États-Unis, le nombre de personnes sans confession est faible alors même qu'appartenir à une communauté religieuse comporte des charges financières beaucoup plus lourdes qu'en Allemagne. La raison, selon Weber, est qu'aux États-Unis, l'appartenance à une communauté religieuse est presque toujours en cause, comme garantie officielle de probité morale, dans la vie sociale ou professionnelle, laquelle dépend de relations durables et de la bonne réputation. Tout membre bénéficie donc d'un label de qualité éthique à même de favoriser son intégration sociale et sa réussite économique. Comme le note Weber, être admis dans une communauté, c'est être un « *homme fait* ».

En mettant en évidence le lien entre la réussite économique et sociale de ses membres et l'appartenance à une communauté, Weber établit que les sectes protestantes ont été d'une importance cruciale dans la compréhension de la dynamique économique américaine. Comment s'organisent ces communautés et quels sont, pour Weber, les avantages de l'intégration communautaire ? Weber (2000) définit la secte de la manière suivante :

« [U]n groupement volontariste exclusivement composé (en principe) d'adeptes possédant une qualification religieuse et éthique, dans lequel on entre librement quand on y est admis en vertu d'une confirmation religieuse » (p. 310).

Pour être admis et qualifié comme membre de la communauté, les individus doivent prouver un respect envers les normes éthiques et religieuses respectées par les autres membres. Ce sont là les deux premiers principes organisationnels : le volontariste de libre admission (il faut être qualifié pour être admis dans une association) et la souveraineté de la communauté sacramentelle (seule la communauté locale est apte à juger de la qualification d'un de ses membres grâce aux connaissances, aux enquêtes⁴⁹, etc.). Une fois admis, les individus doivent

⁴⁸ Contrairement à celle de Tocqueville ([1835] 1986). Sur ce point, voir aussi Putnam (1993a, 2000).

⁴⁹ Avant d'être accepté dans une secte, tout impétrant est en effet soumis à une enquête minutieuse qui

faire montre d'une convenance morale et religieuse. L'influence des sectes s'exerce sur la base d'un puissant contrôle du comportement de leurs membres qui doivent posséder certaines qualités morales (devoir d'entraide entre membres, préférence donnée aux membres dans les relations d'affaire, etc.). C'est là le troisième principe : une discipline morale très rigide au sein de communautés qui s'administrent elles-mêmes. Cette discipline morale facilite l'échange économique, non seulement parmi les membres de la communauté mais aussi, de manière plus générale, avec les non membres parce qu'elle fournit une reconnaissance sociale à ces derniers lors des échanges. Par exemple, lorsque qu'un membre d'une secte voyageait ou qu'il était représentant de commerce :

« [I]l portait sur lui le 'certificate' de sa communauté et ce document ne lui permettait pas seulement de rencontrer des adeptes de la même secte, mais surtout de jouir d'un crédit universel. S'il avait quelque difficulté matérielle (sans qu'elle fût survenue par sa faute), la secte rétablissait sa situation, se portait garante auprès des créanciers et lui apportait son soutien en toute chose (...) » (ibid p. 310-311).

Conséquemment, l'exclusion de la communauté implique de sévères pénalités économiques et sociales pour les acteurs défaillants :

« L'exclusion d'une secte pour des fautes morales impliquait la perte du crédit économique et le déclassement social » (ibid p. 311-312).

2.

LA REDECOUVERTE DU CAPITAL SOCIAL DEPUIS LES ANNEES 1980-1990 : LA TRILOGIE DES PERES FONDATEURS

Les éléments, plus ou moins connus, qui viennent d'être rapportés en glanant dans les divers travaux en sciences sociales, permettent d'affirmer qu'historiquement existait déjà théoriquement l'idée selon laquelle les relations sociales des individus ou groupe d'individus

remonte jusqu'à sa plus tendre enfance. En procédant ainsi, la secte s'assure qu'elle recrute un individu dont la conduite est moralement qualifiée. Il n'est pas inutile de préciser que l'Église, contrairement à une secte, est un corps constitué en vue de la grâce et qui administre les biens religieux du salut, telle une fondation de *fideicommissis*. L'appartenance à l'Église est, en principe, obligatoire et ne saurait donc rien prouver en ce qui concerne les vertus de ses membres. Une secte constituée, en revanche, une association volontaire, exclusive de ceux qui sont religieusement et moralement qualifiés pour y adhérer. C'est volontairement qu'on y entre, si toutefois l'on s'y trouve admis par la volonté de ses membres, et cela en vertu d'une probation (*Bewährung*) religieuse.

peuvent s'avérer économiquement et/ou socialement « utiles ». Si l'idée n'est pas nouvelle dans la littérature, ce n'est néanmoins qu'à partir des années 1980 que la notion de capital social a été introduite explicitement dans le débat théorique et développée. Cela est le fait de Bourdieu (1980a, [1983] 2001, 1986, 2000) d'abord puis Coleman (1984, 1988, 1990) et Putnam (1993a, 1993b, 1995, 2000, 2001, 2002).

2.1. L'approche de Bourdieu : une perspective en terme de reproduction sociale

L'intérêt de Bourdieu pour la notion de capital social, qui a émergé de manière graduelle dans son œuvre, doit être replacé dans son analyse des rapports de pouvoir entre groupes sociaux au sein desquels s'inscrivent les rapports inégaux entre les individus. Bien que la notion n'apparaisse que de manière marginale dans les travaux pionniers de Bourdieu, ceux-ci permettent d'éclairer la trame à partir de laquelle la notion va se développer.

Dans ses travaux ethnologiques sur l'Algérie d'abord et plus précisément sur la société Kabyle traditionnelle, Bourdieu décrit le développement dynamique d'ensembles de valeurs et de manières de penser qu'il qualifie d'« *habitus* »⁵⁰. Les *habitus* sont des « *modes d'emplois ou marches à suivre* » (Bourdieu, 1980b p. 91) qui font le lien entre l'action subjective des acteurs et leurs positions objectives dans la société⁵¹. En développant cette approche de l'*habitus*, Bourdieu met l'accent sur les groupes sociaux capables d'utiliser des symboles culturels comme signes de distinction. Dans l'influent ouvrage, *La Reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Bourdieu et Passeron (1970) développent une théorie de la reproduction sociale, en montrant comment la reproduction culturelle favorise celle des relations entre groupes et classes. C'est dans cet ouvrage qu'apparaît, chez Bourdieu, le concept de « *capital* »

⁵⁰ Concernant les travaux de Bourdieu sur l'Algérie, voir Bourdieu (1958) ; Bourdieu et al (1963) ; Bourdieu et Sayad (1964). Pour qui s'intéresse à l'œuvre anthropologique de Bourdieu, il n'est pas inintéressant de constater que le terrain ethnologique de la Kabylie n'a cessé de nourrir cette œuvre. Ses principaux travaux sur la théorie de l'action, *Esquisse d'une théorie de la pratique* (1972) et *Le Sens pratique* (1980b), naissent ainsi d'une réflexion anthropologique sur la société kabyle traditionnelle. De même, son travail sur les rapports de genre, *La domination masculine* (1998), se fonde, pour une part, sur une analyse des mécanismes de reproduction de la domination masculine dans la société traditionnelle kabyle.

⁵¹ Bourdieu (1980b) définit les *habitus* comme des « *systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées (...) sans supposer la visée consciente des fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre* » (p. 88). Pour une analyse approfondie du vocabulaire bourdieusien, nous renvoyons le lecteur à Favereau (2001) ; Chauviré et Fontaine (2003) et Boyer (2003).

sous ses principales formes : économique⁵², culturelle⁵³, sociale⁵⁴ et symbolique⁵⁵. La forme culturelle du capital est cependant la plus développée par Bourdieu. Elle lui permet d'expliquer comment le jugement culturel du groupe dominant se présente comme universel, ce qui lui permet de légitimer sa domination. La notion réapparaît sommairement dans son ouvrage *Esquisse d'une théorie de la pratique* (1972). Elle renvoie alors aux engagements, aux dettes et aux relations accumulées au fil des générations par les familles et par les groupes (ibid p. 363, 375-376). Dans *La Distinction : critique sociale du jugement* (1979), Bourdieu élabore une théorie sociologique des goûts et des styles de vie. Classant les acteurs à l'intérieur d'un espace social des positions relatives⁵⁶, Bourdieu met en évidence, comment dans un champ social spécifique, les acteurs, pour être reconnus, sont constamment pris entre deux intentions contradictoires : la distinction et la conformité. Puisque se distinguer conduit à être écarté du champ, les acteurs doivent s'ajuster à la juste mesure entre ces deux intentions⁵⁷.

Il faut attendre son essai intitulé, *Le capital social : notes provisoires* (1980a)⁵⁸, pour que Bourdieu propose une analyse explicite du capital social. Jusqu'alors dans ses travaux, le capital social apparaissait comme un instrument permettant de renforcer et reproduire le statut privilégié d'individus et groupes d'individus ayant une position privilégiée dans la société. Cela, en tirant parti de leurs relations. Cet essai se charge d'authentifier cette vision des choses.

⁵² Le capital économique renvoie aux revenus, à la détention des moyens de production et d'un patrimoine matériel et financier.

⁵³ Chez Bourdieu, le capital culturel se présente dans trois états : (i) incorporé, ce sont les savoirs acquis et transmis ; (ii) objectivé, c'est l'ensemble des biens culturels ; et (iii) institutionnalisé, ce sont principalement les titres scolaires.

⁵⁴ Pour Bourdieu, en 1970, le capital social recouvre les relations d'entraide qui peuvent être mobilisées à des fins socialement utiles.

⁵⁵ Capital dans lequel se convertissent toutes autres formes de capitaux. Suivant Bourdieu (1987) il « n'est pas autre chose que le capital économique ou culturel lorsqu'il est connu et reconnu, lorsqu'il est connu selon les catégories de perception qu'il impose, les rapports de force symbolique tendent à reproduire et à renforcer les rapports de force qui constituent la structure de l'espace social » (p. 160).

⁵⁶ Cet espace est construit à partir d'une analyse statistique multidimensionnelle selon deux axes. Le premier représente le volume global de capital qu'un acteur possède tous capitaux confondus (culturel, économique et social) et croît de bas en haut. Le second axe représente le rapport entre le capital culturel et le capital économique des acteurs.

⁵⁷ Selon Bourdieu, avoir du style, c'est suivre la mode tout en s'en détachant par quelques touches personnelles.

⁵⁸ Il est à noter que ces notes vont être publiées avec quelques modifications d'abord en allemand (Bourdieu, 1983) puis en anglais (Bourdieu, 1986).

D'emblée, Bourdieu (1980a) reconnaît l'effet potentiellement positif des « relations » des acteurs sur leurs capitaux culturels et économiques :

« [Les] effets sociaux (...), où la sociologie spontanée reconnaît volontiers l'action des 'relations', (...) particulièrement visibles dans tous les cas où différents individus obtiennent un rendement très inégal d'un capital (économique ou culturel) à peu près équivalent selon le degré auquel ils peuvent mobiliser par procuration le capital d'un groupe (famille, anciens élèves d'écoles d'élite, club sélect, noblesse, etc.) plus ou moins constitué comme tel et plus ou moins pourvu de capital » (p. 2).

Bourdieu définit alors le capital social comme :

« [L]ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe comme ensemble d'agents (...) unis par des liaisons permanentes et utiles (...) fondées sur des échanges inséparablement matériels et symboliques » (ibid p. 2).

Et poursuit de la sorte :

« Le volume du capital social que possède un agent particulier dépend donc de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume de capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié » (ibid p. 2) ;

Après avoir introduit les « relations » entre acteurs, Bourdieu renvoie donc au « réseau de relations » pour définir le capital social d'un acteur. Capital, précise-t-il, dont le « volume » dépend du nombre de connexions que l'acteur parvient à « mobiliser » et du « volume » des capitaux possédés par chaque connexion. Aussi, la durabilité des relations est importante puisque le capital social représente : « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations ». En outre, selon Bourdieu, l'existence de ce réseau durable de relations :

« [N']est pas un donné naturel » (ibid p. 2)

Mais plutôt :

« [L]e produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables, à court ou à long terme, c'est-à-dire vers la transformation

de relations contingentes, comme les relations de voisinage, de travail ou même de parenté, en relations à la fois nécessaires et électives, impliquant des obligations durables subjectivement ressenties (sentiments de reconnaissance, de respect, d'amitié, etc.) ou institutionnellement garanties (droits); cela grâce à l'alchimie de l'échange (de paroles, de dons, de femmes, etc.) comme communication supposant et produisant la connaissance et la reconnaissance mutuelles » (ibid p. 2).

En précisant que le capital social est le produit de « *stratégies d'investissement* », la création et la maintenance de relations du réseau d'un acteur nécessitent donc, de sa part, du travail accumulé qui peut être considéré comme :

« [U]ne forme particulière de travail social, qui suppose une dépense d'argent, de temps et une compétence spécifique » (Bourdieu, 1984 p. 56)

Et Bourdieu de préciser :

« Les profits que procure l'appartenance à un groupe sont au fondement de la solidarité qui les rend possibles (...). Ce qui ne signifie pas qu'ils soient consciemment poursuivis comme tels » (ibid p. 2).

Dans cette perspective, la solidarité dans le réseau n'est possible que parce que le fait d'en être membre donne droit à des profits matériels (économiques) et symboliques (profits intrinsèquement dans l'appartenance, alors elle-même sorte de capital symbolique).

Dans la compréhension de la notion de capital social chez Bourdieu, il importe de noter qu'elle ne joue qu'un rôle relativement secondaire (contrairement au capital culturel) dans son élaboration théorique des mécanismes de la reproduction sociale et de la domination, dans la mesure où, pour lui, ce capital social ne constitue pas une forme spécifique d'actif, produisant des effets propres. Précisément, c'est en raison des *principes homophiliques qui président à la constitution des relations*⁵⁹ que le capital social d'un acteur serait proportionnel à ses dotations en capital économique et capital culturel, elles-mêmes fortement dépendantes de l'origine sociale de l'acteur. Suivant Bourdieu (1980a) :

« [Q]uoi qu'il soit relativement irréductible au capital économique et culturel possédé par un agent déterminé ou même par l'ensemble des agents auxquels il est lié (...), le capital social n'en est jamais complètement indépendant du fait que les échanges instituant l'interconnaissance supposent la reconnaissance d'un minimum

⁵⁹ « *Qui se ressemble, s'assemble* »...

d'homogénéité 'objective' et qu'il exerce un effet multiplicateur sur le capital possédé propre » (p. 2).

Pour Bourdieu, le capital social n'a ainsi aucun effet distinct, uniquement un effet multiplicateur car cette forme de capital ne vient que redoubler les effets du capital économique et du capital culturel. Dans cette perspective, seuls les acteurs ayant acquis, *d'une manière ou d'une autre*, une position qui leur y donne accès dans l'espace social fondamentalement stratifié par les inégalités de pouvoir entre groupes sociaux qui mettent en jeu les formes de capitaux, bénéficieraient du capital social⁶⁰. Dans le cadre théorique de Bourdieu, cette position acquise *d'une manière ou d'une autre* signifie que ce qui semble apparent à l'observateur extérieur (les relations concrètes entre les acteurs) ne livre qu'une partie de ce qui se passe effectivement entre eux. Aussi, lorsque Bourdieu évoque la « *possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* », l'« *appartenance à un groupe* », ou encore « *les liaisons permanentes et utiles* », il ne fait pas appel aux relations concrètes des acteurs car pour lui :

« Ces liaisons sont irréductibles aux relations objectives de proximité dans l'espace physique (géographique) ou même dans l'espace économique et social parce qu'elles sont fondées sur des échanges inséparablement matériels et symboliques dont l'instauration et la perpétuation supposent la re-connaissance de cette proximité » (p. 2).

Les relations concrètes entre les acteurs étant fortuites ou données dans l'analyse de Bourdieu⁶¹, le capital apparaît comme « social » du fait que ses stratégies d'accumulation sont fondées sur l'« intérêt » des individus qui en font un enjeu individuel dans le but de maintenir ou d'accroître leur position privilégiée consubstantielle aux différences de position et de

⁶⁰ Chez Bourdieu, les groupes sociaux sont des produits de l'histoire qui possèdent des conditions d'existence homogènes en interne qui les différencient les uns des autres et qui entretiennent entre eux des relations de pouvoir selon les divers capitaux qu'ils possèdent.

⁶¹ Bourdieu, qui a abondamment étudié les racines de l'inégalité sociale, soutient que le capital social est réparti inégalement selon le capital économique et culturel des personnes. Autrement dit, l'accès au capital social et sa nature sont structurellement fonction de la position sociale des acteurs. De ce point de vue, il n'est pas inintéressant de rappeler la critique que Bourdieu (2000) adresse à l'encontre des travaux de Granovetter. Travaux qui viseraient, selon lui, à corriger les insuffisances ou les lacunes du modèle dominant sans jamais le remettre en question. Ces travaux feraient même penser « *aux constructions laborieuses par lesquelles Tycho-Brahé s'efforçait de sauver le modèle géocentrique de Ptolémée contre la révolution copernicienne* » (ibid p. 112 note 1). Bourdieu reproche en fait à Granovetter de « *tomber dans la vision interactionniste (...), ignorant la contrainte structurale du champ (...), faisant ainsi disparaître tous les effets de structure et toutes les relations objectives de pouvoir* » (ibid p. 242).

conditions entre les groupes manifestées par le volume et la structure de capitaux qu'ils possèdent. La fonction de contrôle du capital social mise en évidence par Bourdieu pour barer l'accès du groupe aux non-membres est révélatrice de cette vision des choses :

« L'échange transforme les choses échangées en signes de reconnaissance et, à travers la reconnaissance mutuelle et la reconnaissance de l'appartenance au groupe qu'elle implique, produit le groupe et détermine du même coup les limites du groupe, c'est-à-dire les limites au-delà desquelles l'échange constitutif, commerce, commensalité, mariage, ne peut avoir lieu. Chaque membre du groupe se trouve ainsi institué en gardien des limites du groupe » (p. 2-3).

Contrairement donc au travail d'Hannerz (1969) qui montrait que le capital social renvoie aux faveurs que les amis et connaissances consentent aux autres afin de faire face à la pauvreté, autrement-dit, à une forme spécifique de solidarité permettant aux pauvres de s'entraider, les acteurs les moins privilégiés ne seraient pas, chez Bourdieu, justiciables d'une analyse en termes de capital social puisque le capital social bourdieusien contribue à renforcer les inégalités sociales et intergénérationnelles plus qu'à les compenser.

2.2. L'approche de Coleman : une perspective micro-sociologique

Tout comme chez Bourdieu, la notion de capital social émerge progressivement dans les travaux de Coleman. Elle est, pour lui, une notion *post hoc* forgée pour expliquer un fait apparu dans ses travaux empiriques portant sur les différences de réussite éducative entre les élèves d'écoles publiques et les élèves d'écoles privées catholiques (Coleman, 1961 ; Coleman et al, 1982 ; Coleman et Hoffer, 1987). Se demandant comment expliquer les meilleurs résultats, toutes choses égales par ailleurs, des élèves appartenant aux écoles privées catholiques, alors même que la dépense par élève⁶² y est plus faible que dans le public, Coleman avance que le facteur explicatif le plus important est ce qu'il nomme le capital social. Celui-ci évoque alors une ressource non monétaire permettant d'éviter les comportements déviants des adolescents. Cette ressource se compose de l'engagement religieux des enseignants et de l'appartenance des parents et des enfants à une communauté où existent beaucoup de relations entre les acteurs (parents, enseignants, autres élèves, etc.). Ce type de communauté que Coleman qualifie de « fermée » (*closed*) serait, en effet, propice à la création, en son sein, de normes de comportement fonctionnant pour légitimer les attentes des enseignants.

⁶² L'investissement en capital humain en somme.

S'il y a bien un parallèle entre Bourdieu et Coleman quant à la manière dont la notion de capital social émerge (graduellement) dans leurs travaux respectifs, il importe de souligner, par contre, que pour l'un (Bourdieu) ce sont les acteurs ayant acquis d'une manière ou d'une autre une position privilégiée qui peuvent bénéficier du capital social alors que pour l'autre (Coleman), le capital social est une ressource accessible par des acteurs indifférenciés au sein d'une structure sociale sans condition autre que d'être là où ils sont. Le fait est que ce capital peut donc aussi bénéficier aux élèves les plus défavorisés d'un point de vue socio-économique et ethnique en leur permettant une meilleure construction et valorisation de leur capital humain.

Cette vision des choses issue de ses travaux empiriques n'est pas sans conséquence lorsque Coleman élabore théoriquement la notion de capital social dans son article « *Social capital in the creation of human capital* » (1988)⁶³. Le titre évoque d'emblée l'objectif de Coleman : identifier la contribution du capital social dans le développement du capital humain. A ce niveau, il convient de noter que d'un point de vue épistémologique, la notion de capital social vient se subordonner à l'entreprise colemanienne de rapprochement théorique de l'économie et de la sociologie (Coleman, 1984, 1988, 1990). Entreprise visant à importer en sociologie la rationalité de l'économie standard dans le but de construire une théorie générale de l'action sociale où s'articulent les choix rationnels et la conception d'un individu socialisé. En effet, pour Coleman, l'agent de la théorie économique standard, n'a pas seulement besoin d'investir dans lui-même et d'accumuler ainsi un capital humain, il doit aussi tirer profit des structures sociales formées des relations qu'il a construit sur la base d'échanges motivés par l'intérêt personnel⁶⁴. Précisément, pour Coleman, certains aspects de la structure sociale deviennent du capital social lorsqu'ils sont appropriés comme ressources par un acteur - individuel ou collectif - pour être utilisés afin de satisfaire ses objectifs⁶⁵ :

⁶³ Pour l'essentiel, le contenu de cet article correspond au Chapitre 12 des *Foundations* de Coleman (1990).

⁶⁴ Tandis que Coleman, qui était collègue et ami du principal instigateur de la théorie du capital humain et des choix rationnels en économie, Becker (de 1983 à 1995, année du décès de Coleman, ils ont tous deux animé un séminaire sur les choix rationnels dans les sciences sociales), peut être qualifié d'importateur du choix rationnel en sociologie, Becker quant à lui peut être qualifié d'exportateur. Becker et Murphy (2001) créditent d'ailleurs Coleman d'avoir suscité leur intérêt pour l'étude des relations sociales à partir de comportements individuels maximisateurs. Pour une présentation plus détaillée de la théorie générale de Coleman, voir Bouvier et Steiner (2003).

⁶⁵ Coleman (1990) choisit cette méthode de définition parce qu'« [e]n identifiant cette fonction de certains aspects de la structure sociale, le concept de capital social aide à la fois dans la prise en compte des différents résultats

« On définit le capital social d'après sa fonction. Il ne s'agit pas d'une mais de diverses entités dotées de deux caractéristiques communes : elles présentent toutes quelque aspect d'une structure sociale et facilitent certaines actions chez ceux qui évoluent au sein de la structure. (...) La fonction qu'identifie le concept de 'capital social' est la valeur des aspects de la structure sociale que les acteurs peuvent utiliser comme des ressources pour atteindre leurs objectifs » (Coleman, 1988 p. 598-99, 1990 p. 302-303).

Puisque Coleman, comme le titre de son article l'indique, souhaite identifier les effets du capital social sur le capital humain, il ne s'intéresse donc pas aux mérites relatifs du capital humain et du capital social en tant que concepts mais à leur distinction et articulation. En comparant le capital social au capital humain mais aussi physique, Coleman (1990) souhaite affirmer la nature « sociale » de ce capital. Ainsi écrit-il :

« Comme le capital physique est créé en fabriquant des outils qui facilitent la production, le capital humain résulte d'un changement qui donne aux personnes des connaissances et des capacités améliorant leurs possibilités. Le capital social quant à lui provient de changements de relations entre les personnes qui facilitent les actions. Comme le capital physique et humain, le capital social facilite l'activité productive » (ibid p. 304).

Et poursuit-il :

« A la différence des autres formes de capital, le capital social est inhérent à la structure des relations entre les personnes (...), la plupart des formes de capital sont créées ou détruites dans le cours d'autres activités » (ibid p. 304).

La nature « sociale » de ce capital tient donc, chez Coleman, à son caractère non-intentionnel. Si la création de capital social s'effectue à partir d'une transformation et facilite l'activité productive (ce qui est conforme à la définition du capital en économie), par contre et à la différence du capital physique ou du capital humain, elle ne fait pas l'objet d'investissement systématique alors même que nombre d'acteurs y auraient intérêt⁶⁶. En effet, pour Coleman, et contrairement à Bourdieu, la production de capital social n'est pas le résultat d'un arbitrage puisqu'elle n'implique ni renonciation du présent sous la forme d'investissement ni objectif de profits futurs mais est le résultat d'activités orientées à d'autres fins. Le capital est donc

au niveau des acteurs individuels et permet la transition micro-macro sans avoir à élaborer les détails socio-structuraux par lesquels cela se produit » (p. 305).

⁶⁶ Selon un raisonnement économique standard, l'anticipation de l'existence d'effets d'externalités peut conduire les acteurs à ne pas investir temps et énergie dans la création de capital social (Olson, 1965).

« social » pour Coleman car il est la conséquence inattendue de la poursuite de l'intérêt personnel des acteurs dans l'entretien pour elles-mêmes de leurs relations. Comme l'écrit Coleman (1990), le capital social est :

« [U]n sous-produit d'activités engagées pour d'autres fins » (ibid p. 312).

Se produisant dans le cours des interactions des acteurs, ce capital n'appartient donc à personne :

« En tant qu'attribut de la structure sociale dans laquelle une personne est insérée, le capital social n'est la propriété d'aucun de ceux qui en bénéficient » (Coleman, 1988 p. S98).

Puisqu'il n'est la propriété d'aucun acteur particulier mais qu'il réside tout entier dans la structuration des relations entre les acteurs, le capital social n'est donc ni divisible ni cessible et est traité en conséquence par Coleman (1990 p. 312) comme un bien collectif. C'est-à-dire un bien à la fois non-exclusif et non-rival⁶⁷.

Aussi, Coleman (1988 p. S102-104) identifie trois types d'« entités » constitutives de la structure sociale qui relèvent du capital social en ce qu'elles facilitent la réalisation d'objectifs qui ne seraient pas réalisables en leur absence, ou seulement à un coût très élevé. En sus de ses formes constituantes de capital social, Coleman adjoint deux facteurs contextuels favorables à la création de capital social. Concernant les formes constituantes de capital social, celles-ci recouvrent :

- (i) *Les obligations, les attentes et la confiance dans la structure sociale* : si l'acteur A accorde une faveur à B en croyant que ce dernier lui rendra la pareille dans le futur alors se crée une attente (un crédit) pour A et une obligation pour B ;
- (ii) *Les canaux d'information* : l'acquisition d'information étant coûteuse (en temps, argent, énergie, etc.), les acteurs qui l'obtiennent grâce à leurs relations sont avantagés sur les autres ;

⁶⁷ Dans le premier cas, sa consommation est gratuite (exemple : l'éclairage public) et dans le second, sa consommation par les uns n'en prive pas pour autant celle des autres (exemple : un feu d'artifice)

- (iii) *Les normes et les sanctions qui dissuadent de les transgresser* : puisque les normes réduisent l'incertitude sur le comportement d'autrui, les sanctions effectives réduisent les tentations malhonnêtes.

Concernant les facteurs contextuels favorables à la création de capital social, deux sont particulièrement importants : (i) la multiplicité des relations entre les acteurs et (ii) le degré de fermeture du réseau relationnel. Ces deux facteurs sont, par exemple, déterminants dans la compréhension des différences de réussite éducative (différences d'acquisition de capital humain) entre les élèves et justifient la proposition générale selon laquelle :

« [L]e capital social et le capital humain sont souvent complémentaires »
(Coleman, 1990 p. 304).

En effet, lorsque les mêmes acteurs sont reliés par plus d'un contexte à la fois, par exemple, lorsqu'ils ont le même employeur, vivent dans le même quartier et que leurs enfants vont dans les mêmes écoles, ils disposent d'un potentiel de surveillance mutuel supérieur à ce qu'il serait s'ils ne disposaient pas de telles relations multiplexes. Quant au degré de fermeture de la structure, c'est-à-dire au fait que les acteurs sont directement mais aussi indirectement en relation, celui-ci contribue à ce que chacun se conforme aux normes et contrarie le développement de relations asymétriques⁶⁸. C'est le cas, note Coleman, du marché des diamants. A New York, ce marché était, jusqu'il y a peu, presque intégralement pris en charge par une communauté « fermée » (*closed*). Celle d'Israélites dont les familles étaient liées par de nombreux mariages, qui vivaient presque tous à Brooklyn, qui fréquentaient les mêmes synagogues, etc. Cette communauté, écrit Coleman, est le support de la confiance entre les acteurs et facilite le bon fonctionnement marchand : si un acteur venait à tromper un autre en ne rendant pas des pierres prêtées temporairement par un autre, par exemple, il était immédiatement exclu et perdait attaches familiale, communautaire et religieuse.

L'approche du capital social selon Coleman interroge. En effet, force est de constater tout d'abord que la définition « plutôt vague » (Portes, 1998 p. 5) du capital social que fournit Coleman associée à une perspective fonctionnelle (le capital social se constate par ses effets) s'avèrent analytiquement embarrassantes, car elles ne permettent pas de distinguer clairement

⁶⁸ Cette fonction de contrôle du capital social est aussi présente chez Bourdieu. Cependant, pour Bourdieu cette fonction permet de barrer l'accès au groupe et alors qu'elle est orientée à l'intérieur du groupe chez Coleman pour assurer la conformité du comportement des membres.

ce type de capital des entités sociales (par exemples, les groupes ethniques, les familles, les associations, etc.), des mécanismes qui conduisent à sa production⁶⁹ et des résultats que confère sa détention (par exemple, améliorer la réussite scolaire). De fait, la présence de résultats socio-économiques ne peut témoigner de la présence de capital social que d'une manière quelque peu circulaire (Portes, 1998, 2004 ; Portes et Landolt, 1996 ; Durlauf, 1999 ; Lin, 2001 ; Sobel, 2002). Lin (2001), résume bien le caractère tautologique de l'approche de Coleman :

« [Coleman] ne reconnaît le capital social que dans la mesure où il fonctionne ; on ne peut saisir l'explication causale potentielle du capital social que par les effets de celui-ci. [...] Ce qui ne veut pas dire qu'une relation fonctionnelle ne puisse être l'objet d'hypothèses (exemple : les ressources inhérentes aux réseaux sociaux peuvent faciliter l'obtention de meilleurs emplois). Mais il faut traiter les deux concepts comme des entités distinctes aux variables indépendantes (exemple : le capital social équivaut à l'investissement dans les relations sociales et de meilleurs emplois sont représentés par la situation professionnelle ou par un poste de superviseur). On ferait erreur en acceptant que les variables associées aux résultats président à la description de la variable causale (exemple : pour tel protagoniste, des liens de parenté constituent un capital social étant donné qu'ils lui ouvrent la voie vers un meilleur emploi ; pour un autre, pareils liens ne sont pas assimilables au capital social parce qu'ils ne l'aiguillent pas vers un emploi supérieur) » (p. 28).

De même, considéré comme un bien collectif, le capital social devrait aussi être appréhendé par Coleman comme un actif dont le contrôle est complexe et suscite, en conséquence, des stratégies individuelles organisées autour de son utilisation. Cette caractéristique « individuelle » du capital social n'est malheureusement pas restituée par Coleman. Cette vision des choses contribue à masquer l'idée que le capital social, envisagé comme une ressource individuelle dont il s'agirait alors d'étudier la distribution, peut aussi être source d'inégalités socio-économiques. Perspective que met en avant l'approche bourdieusienne. Cela n'est pas sans incidence sur le caractère *organiciste* ou *primordialiste* que la notion de capital social acquière avec Coleman.

Expliquons-nous. Coleman (1990 p. 584-585) différencie les formes d'organisation sociale « *primordiales* » (basées sur la famille) des formes d'organisation sociale « *construites* » (syndicats, corporations, etc.). Au sein des premières, les relations entre les membres reposent sur « *une date de naissance établie* » alors que pour les secondes, les relations se fondent sur la

⁶⁹ Ce sont ici les « formes » de capital social évoquées plus avant qui sont en fait un assortiment de caractéristiques des relations dans la structure, d'avantages retirés du capital social et de perceptions des acteurs.

base d'objectifs définis. Localisant le capital social, pour l'essentiel dans le « *domaine primordial* », Coleman constate que le déclin du rôle de la famille dans nos sociétés transfère la responsabilité de la socialisation primaire des individus aux écoles. Ce qui pourrait conduire, à long terme, à l'érosion du « *capital social auquel le fonctionnement sociétal dépendait jusqu'alors* » (ibid p. 9). Coleman reconnaît néanmoins que certaines formes organisationnelles construites peuvent générer du capital social. Parmi elles, l'église serait particulièrement propice à la création de réseaux relationnels fermés par la nature intergénérationnelle des relations de ses membres (Coleman, 1990 p. 336).

2.3. *L'approche de Putnam : une perspective macro-sociale*

Le Professeur de politique publique de Harvard, Robert Putnam, complète notre trilogie des pères fondateurs de la notion de capital social. Tout comme chez Coleman, la notion est *post hoc* dans le travail de Putnam. Celle-ci est développée pour expliquer un fait apparu dans ses travaux empiriques portant sur les différences de performance des institutions démocratiques Italiennes durant la période 1860-1987. Ses travaux, commencés dans les années 1970, visent à comprendre l'origine des inégalités de « *performance institutionnelle* » des 20 Gouvernements régionaux nouvellement créés dans le cadre de la décentralisation en Italie⁷⁰. Ces résultats vont être testés et présentés dans l'ouvrage *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy* (Putnam, 1993a).

Sur la base d'un score de « *performance institutionnelle* », Putnam constate que les performances institutionnelles des Régions du Nord et du Centre sont bien supérieures à celles de leurs homologues du Sud⁷¹ et établit un lien de causalité entre la performance des

⁷⁰ En 1970, l'Italie a créé des gouvernements locaux dans ses vingt régions et transféré plusieurs des fonctions du gouvernement central vers eux. Putnam a alors étudié systématiquement la performance institutionnelle de ces nouvelles institutions régionales dans des contextes sociaux, économiques, politiques et culturels radicalement différents.

⁷¹ Le score de « *performance institutionnelle* » dépend de 12 indicateurs : la stabilité du gouvernement régional ; la rapidité de vote du budget ; des services de statistiques et d'information ; une législation de réforme ; une innovation législative ; des centres de soin quotidien ; des cliniques familiales ; des instruments de politique industrielle ; une capacité de dépenses agricoles ; des expériences d'unités locales de santé ; un développement du logement et de l'urbanisme et une réaction bureaucratique.

institutions politiques et les vertus des « communautés civiques »⁷² nombreuses et actives (Encadré II-1.).

Ces vertus sont précisément ce que Putnam qualifie de capital social⁷³ :

« Le capital social se réfère aux caractéristiques de l'organisation sociale, telles que la confiance, les normes et les réseaux qui peuvent faciliter l'efficacité de la société en facilitant les actions coordonnées » (ibid p. 167).

La même année, Putnam publie un article intitulé « *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life* » (1993b) qui vulgarise et généralise les résultats régionaux italiens à l'échelle d'un Pays, en l'occurrence les États-Unis. Après avoir tiré les enseignements de son analyse italienne :

« Il est plus facile de travailler ensemble dans une communauté dotée d'un stock substantiel de capital social » (ibid p. 36).

Putnam reconnaît au capital social le pouvoir d' « augmenter les bénéfices liés à l'investissement dans le capital physique et humain » (ibid. p. 36) et avance que :

« [L]e capital social existant dans les normes et les réseaux d'engagement civique semble être une condition préalable au développement économique ainsi qu'à l'efficacité des gouvernements » (ibid p. 37).

⁷² Putnam présente quatre indicateurs du civisme : la qualité de la vie associative, la lecture d'un journal, la participation aux référendums, le vote de préférence. Il n'est pas inintéressant de rappeler que Tocqueville (1986), réfléchissant aux conditions sociales ayant soutenu la démocratie en Amérique, attachait une grande importance à la propension des Américains à former des organisations civiles et politiques. Selon Tocqueville, les associations civiles contribuent à l'efficacité et à la stabilité du gouvernement démocratique, à cause de leurs effets internes sur les membres individuels et de leurs effets externes sur le régime politique dans son ensemble.

⁷³ Reconnaissant à Coleman (1988, 1990) le mérite d'avoir développé une interprétation théorique du capital social, Putnam s'inspire très largement de sa définition de la notion.

Encadré II-1. Les caractéristiques des communautés civiques selon Putnam

L'engagement civique : la citoyenneté dans une communauté civique est marquée d'abord par une participation active dans les affaires publiques. Il doit y avoir une reconnaissance et une poursuite régulière du bien public aux dépens des fins purement individuelles et privées ;

L'égalité politique : la citoyenneté dans la communauté civique implique l'égalité des droits et des obligations pour tous. Une telle communauté est liée par des relations horizontales de réciprocité et de coopération et non par des relations verticales d'autorité et de dépendance. Les citoyens agissent comme égaux, mais non comme patrons et clients, ni comme gouverneurs ou pétitionnaires ;

La solidarité, la confiance et la tolérance : les citoyens dans une communauté civique sont plus que pleinement actifs, orientés vers le public et égaux. Les citoyens vertueux sont serviables, respectueux et confiants les uns envers les autres. La communauté civique connaît des conflits, car ses citoyens ont de fortes vues sur les problèmes publics, mais ils sont tolérants envers leurs opposants ;

Les associations volontaires et les structures sociales de coopération : les normes de réciprocité et les valeurs de la communauté civique sont incarnées dans et renforcées par des pratiques et des structures sociales distinctives.

Aussi, Putnam constate un déclin du capital social aux États-Unis depuis les années 1960-1970, déclin qui succède à une tendance opposée au cours de la première moitié du 20^{ème} siècle. Des exemples concrets illustrent ce déclin : violence urbaine des jeunes des ghettos, difficulté pour ces jeunes de trouver un emploi, leur consommation de drogues, etc. Son article « *Bowling alone : America's declining social capital* » (1995) va se charger d'effectuer la description chiffrée de ce déclin : les américains votent moins, la participation religieuse baisse, il y a moins de boycotts, les relations de voisinage s'amenuisent de même que les liens familiaux, etc.⁷⁴

Putnam tire le titre de son article de la découverte suivante : si de plus en plus d'américains pratiquent le bowling, ils le pratiquent « seuls » (entre 1980 et 1993, le nombre de licenciés à une ligue de bowling a diminué de 40%, tandis que le nombre de joueurs individuels a augmenté de 10%). Cet exemple prosaïque du joueur de bowling isolé capture le fait que les américains appartiennent de moins en moins à des équipes officielles mais jouent de plus en plus entre amis ou en famille. Or, pour Putnam, cette *appartenance associative volontaire*, telle que peut l'être celle du joueur de bowling appartenant à une équipe officielle, permet à de relatifs étrangers de jouer les uns contre les autres sur une base régulière et, finalement aide à construire et soutenir de larges réseaux sociaux propices à la confiance et à la réciprocité et donc à la coopération entre les individus. La solitude du joueur de bowling serait donc devenue le symbole de la

⁷⁴ Il est à noter que cet article a eu un impact au-delà de ce qui est habituel pour un écrit académique. Putnam a ainsi été consulté par le Président américain de l'époque, Bill Clinton, dans le cadre de la préparation de son quatrième discours sur l'état de l'Union, prononcé le 23 janvier 1996 à Camp David.

diminution des adhésions aux organisations volontaires, signe selon Putnam, de la fragmentation de la société américaine⁷⁵.

En 2000, Putnam publie l'ouvrage *Bowling Alone: the Collapse and Revival American Community* (2000), dans lequel il analyse plus en détail le déclin du capital social aux États-Unis. Précisément, la thèse qu'il défend dans son ouvrage *Bowling Alone* (2000), est que le déclin du capital social, rendrait difficile l'action collective, affaiblirait la démocratie et creuserait les inégalités sociales. D'emblée un constat s'impose : Putnam recentre son approche du capital social sur les réseaux sociaux :

« L'idée centrale de la théorie du capital social est que les réseaux sociaux ont une valeur (...) les contacts sociaux affectent la productivité des individus et des groupes » (ibid p. 18-19).

Putnam fonde désormais plus manifestement sa compréhension du capital social sur une approche fondée sur les réseaux sociaux. Il continue, en outre, à s'intéresser aux normes et à la confiance. Néanmoins, normes et confiance, qu'il tenait pour des formes distinctes de capital social d'après la définition originelle, ne sont désormais du capital social que dans la mesure où elles émanent des réseaux sociaux :

« [L]e capital social se réfère aux connexions entre les individus – les réseaux sociaux et les normes de réciprocité et la confiance qui émergent d'eux » (ibid p. 18-19).

Pour mesurer le déclin du capital social dans son Pays, Putnam construit un *indice synthétique de stock de capital social* par État. Il correspond à la moyenne des valeurs de quatorze variables (ramenées à une échelle commune) mesurant l'engagement des personnes dans des communautés et associations diverses (quatre variables), leur engagement dans les affaires publiques (deux variables), le bénévolat (trois variables), les pratiques de sociabilité informelle (deux variables), et le degré de confiance envers les autres (deux variables) ; moyenne assortie d'analyses statistiques multi-variées et de corrélations faisant entrer d'autres variables sociales

⁷⁵ Putnam observe une diminution des adhésions aux organisations volontaires depuis 1970 aux États-Unis qui passent en moyenne de 24% en 1974 à 20% en 1989 pour l'engagement des adultes.

et économiques disponibles⁷⁶. Cet indice permet ainsi à Putnam (ibid p. 293) d'offrir une étonnante carte des États-Unis où l'on voit les États du nord-ouest, à haut niveau de capital social, opposés à ceux du sud-est, à faible score.

Les variables qui composent l'indice de stock de capital social nous donnent une bonne indication de ce qu'est le capital social pour Putnam. Et force est de constater que nous avons là une *vision très sociétale comme capital d'amitiés, de bénévolat, de réciprocité et de confiance générale en autrui*. Le Chapitre 6 de l'ouvrage, intitulé « *Les connexions sociales informelles* » confirme cette vision des choses : le cœur du capital social des individus et des communautés se trouve du côté des relations de sociabilité hors travail. Ces relations informelles recouvrent les relations familiales et de voisinage où se manifestent des activités telles que les repas en famille et entre amis, les parties de cartes, de bowling, de pique-niques et de barbecues. Autant de micro-rencontres qui sont des micro-investissements en capital social en somme.

Aussi, bien que certaines des formes de capital social soient plus institutionnalisées que d'autres (une association de parents d'élèves / une réunion d'un soir dans un bar, le signe de tête que l'on échange avec la personne que l'on voit occasionnellement au supermarché en faisant la queue à la caisse, etc.), on a affaire, pour Putnam dans tous les cas, à des réseaux sociaux au sein desquels une réciprocité peut facilement voir le jour et où des gains sont dès lors possibles pour tous les protagonistes. A suivre Putnam donc, *les réseaux sociaux, principalement les réseaux familiaux, amicaux et ceux qui supposent la participation à des associations volontaires, facilitent et entretiennent des normes de réciprocité généralisée qui, à leur tour, inclinent à la confiance entre individus, d'où une coopération sociale plus grande débouchant sur un avantage mutuel*⁷⁷.

C'est principalement l'évolution de ce déclin de ces réseaux de sociabilité que Putnam mesure sur longue période. Et le constat est assez saisissant : les Américains passent de moins en moins de temps, depuis vingt ou trente ans selon les cas, à se rendre visite, à prendre des repas entre amis chez soi ou au restaurant, et même des repas en famille. La pratique des jeux

⁷⁶ Certains de ces 14 indicateurs sont exprimés en pourcentage de la population, d'autres en fréquences moyennes de certaines pratiques sociales, d'autres en attributs moyens par personne. Pour passer de ces 14 indicateurs à un indice synthétique, diverses solutions sont envisageables. Les deux plus courantes sont la moyenne simple (après avoir ramené chaque indicateur, par exemple, à une note entre 0 et 100 - méthode de type PNUD - mais Putnam ne s'explique pas sur ce point), et la moyenne pondérée par des coefficients subjectifs, ceux du chercheur, ou issus d'enquêtes d'opinions.

⁷⁷ Même si cela peut être tentant, il est erroné de faire de Putnam (2000) le chantre d'un communautarisme désuet. Ainsi qu'il le mentionne explicitement, c'est aussi le capital social qui explique le succès économique, à commencer par celui de la Silicon Valley (ibid p. 324).

de cartes a été divisée par deux, les associations de voisinage ou de quartier ont vu leur rôle diminué, le temps consacré à la sociabilité informelle a nettement reculé. En matière de sport et d'activités physiques diverses, ce qui a progressé est la forme individuelle, au détriment de la forme collective de l'activité physique, celle où l'on se rencontre régulièrement. De même, s'il y a une forte croissance de la « pratique » du sport, c'est en tant que spectateur... Cette évolution est largement imputable à un « effet de génération » pour Putnam qui s'explique par l'action conjointe de plusieurs paramètres : la course après le temps et la pression de l'argent (qui vont de pair avec un taux d'activité féminin croissant), des modes de vie urbains qui impliquent davantage de déplacements quotidiens, la consommation télévisuelle et surtout le développement de loisirs électroniques.

Au final, le travail de Putnam souffre de la même visée fonctionnelle que le travail de Coleman. Dans ce cas, le capital social peut devenir présent ou agissant dans chaque situation où l'on identifie ses effets supposés : si la Région A d'Italie ou des Etats-Unis obtient de meilleurs résultats socio-économiques que la Région B, c'est que la Région A est dotée d'un stock de capital social supérieur à celui de B. Cette position ouvre ainsi la porte à des raisonnements circulaires et tautologiques (Miszal, 2000 ; Durlauf, 2002 ; Sobel, 2002). Dans une perspective opérationnelle telle que la revendique Putnam, l'absence d'hypothèses théoriques sur les relations de causalité, entre le capital social et les résultats qui lui sont attribués, conduit à l'impossibilité d'expliquer les tendances du capital social autrement que par des facteurs exogènes comme la télévision, les jeux vidéo ou encore la disparition progressive de la génération d'après guerre.

Enfin, d'un point de vue plus technique⁷⁸, certaines conclusions tirées des corrélations statistiques sont trompeuses (Gadrey, 2004). En effet, toutes les variables statistiques mobilisées par Putnam reposent sur des moyennes par État, ce qui n'est pas sans incidence sur l'interprétation des résultats car l'exercice de corrélation statistique mené à partir des moyennes par État efface presque totalement la structure sociale de chaque État, les inégalités sociales et leurs modalités de reproduction. Ainsi est totalement éludée la question d'une possible inégale répartition du stock de capital social au sein même de chaque Etat. Si donc le capital social et ses supposés résultats positifs n'étaient concentrés que sur des fractions de la population ? Il en va de même pour les inégalités de pratique associative. Par exemple, avec la même moyenne dans

⁷⁸ Et au-delà du fait de transformer des corrélations en causalités.

chaque État, une variable comme la pratique religieuse peut avoir une distribution très inégalitaire ou très égalitaire. Or, cette distribution disparaît presque totalement dans l'analyse de Putnam. De fait, apparaissent des contradictions comme lorsque Putnam (2000 p. 67 et p. 487 note 9) indique que les pratiques religieuses sont très influentes sur les niveaux de capital social et qu'il obtient, par la suite, que la pratique religieuse n'est pratiquement pas corrélée avec les divers indicateurs de capital social alors qu'elle l'est très fortement au niveau individuel⁷⁹. De même, le niveau du capital social des États peut aussi dépendre du contexte institutionnel plus large dans lequel il produit ses effets. Edwards et Foley (1998) évoquent ainsi les restructurations économiques et le démantèlement de l'activité de l'État en matière d'actions sociales dans les années 1980 comme profonds facteurs de l'éclatement des structures familiales et des communautés en général.

3.

LA NATURE DU CAPITAL SOCIAL APPREHENDÉE EN TERMES DE RESEAUX RELATIONNELS

Qu'apporte donc la notion du capital social à l'analyse des relations économiques ? Très certainement, si la notion apporte quelque chose d'intéressant d'un point de vue analytique, c'est, pour nous, qu'elle met l'accent sur les *relations entre acteurs comme ressource pour l'action*. Mais, à l'exposition des trois approches fondatrices de la notion de capital social, si l'on constate un intérêt commun de la part de nos auteurs sur le fait que la dynamique des relations sociales peut constituer une importante valeur active et produire divers résultats économiques et sociaux, force est aussi de constater que la notion est élaborée à l'intérieur de leurs systèmes théoriques respectifs avec leurs problématiques distinctes.

Tandis que pour Bourdieu, les individus et groupes sociaux, afin de conserver et de renforcer leur position à l'intérieur de la hiérarchie sociale et bénéficier de privilèges matériels et symboliques qui y sont attachés mobilisent, à cet effet, leurs capitaux économique, culturel et

⁷⁹ L'explication simple, mais un peu gênante pour Putnam tient, peut-être, au fait que les moyennes par État effacent tout autant la distribution sociale des pratiques religieuses, qu'elles effacent celle du capital culturel ou éducatif. On peut donc très bien enregistrer à la fois des corrélations fortes sur les données individuelles et une absence de corrélation sur les moyennes par État. Cela n'invalide certes pas le travail de Putnam consacré aux impacts du capital social, mais cela devrait conduire à une certaine prudence dans l'interprétation...

social, chez Coleman, le capital social aide, dans les communautés, à répondre aux attentes des familles relativement à l'éducation de leurs enfants et, dès lors, à réduire les taux d'abandon des études secondaires. Putnam quant à lui mobilise la notion pour faire valoir que les relations de sociabilité (hors travail) permettent de créer des normes de réciprocité et prédisposent à la confiance envers autrui. D'où pour lui, au bout du compte, une collaboration sociale plus grande et des institutions démocratiques plus efficaces. Les interrogations pour lesquelles nos auteurs ont construit la notion de capital social n'étant pas les mêmes peuvent permettre de comprendre pourquoi la notion a acquis un contenu bigarré et des contours flous.

Ce pourquoi nous plaçons, est une conceptualisation du capital social en termes de réseaux relationnels. Certes plus modeste et parcimonieuse que les approches des trois Pères fondateurs, une conceptualisation en termes de réseaux relationnels permet, nous semble-t-il, de décrire plus clairement ce qui constitue le capital social, comment il est investi et comment il fructifie, ainsi que ses retombées éventuelles. Elle nous permet aussi de clarifier la nature « sociale » de ce capital par rapport aux autres formes usuelles. La particularité la plus fondamentale du capital social est qu'il réside au sein des réseaux de relations qui mettent en contact les acteurs économiques. En effet, alors que la notion a été principalement développée dans le cadre de recherches sociologiques, anthropologiques et politiques, l'usage que nous en proposons est pleinement compatible avec la compréhension des activités relationnelles des acteurs économiques au sein même des marchés et peut aisément être étendu aux organisations et à leurs réseaux inter-organisationnels puisque, tout comme les individus peuvent accéder à des ressources que leurs réseaux interpersonnels permettent de générer pour atteindre des buts qui leur sont propres, les organisations accèdent à des ressources que les relations inter-organisationnelles leur permettent de générer afin d'atteindre leurs propres objectifs (Coleman, 1988 p. 598 ; Gabbay et Leenders, 1999 p. 7 ; Gulati, 1999 p. 398 ; Knoke, 1999 p. 20 ; Chung et al, 2000 p. 4-7).

Bien que les notions de réseau et de capital social soient extrêmement proches et même souvent employées, à tort, indistinctement dans la littérature, *les réseaux relationnels d'un acteur (individuel ou collectif) et son capital social constituent deux entités distinctes*. Pour notre propos, et comme défini plus avant, un réseau relationnel est *un ensemble d'acteurs (individuel ou collectif) reliés par un ensemble de liens qui représentent des relations ou le manque de relations entre les acteurs*. Le capital social se réfère quant à lui à « *la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encastrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées du réseau de relations possédé par*

un acteur individuel ou collectif, l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action » (Plociniczak, 2003a p. 456). Le type de réseau relationnel, dans lequel un acteur est encastéré, définit ses occasions potentiellement disponibles ; sa position, celles des autres acteurs dans cette structure et les types de relations, qu'ils entretiennent, définissent l'accès à des opportunités porteuses de ressources. Les différents types de ressources produites au sein et circulantes au travers des relations des réseaux ne constituent donc pas en elles-mêmes le capital social de leurs membres. La conceptualisation du capital social nécessite, en effet, de tenir compte à la fois (i) du volume et de la nature des ressources inhérentes au réseau de relations d'un acteur, mais aussi et surtout (ii) de l'accessibilité et l'habileté à mobiliser, produire, reproduire voire altérer effectivement la circulation et la production de telles ressources au besoin par un acteur, en vertu de son encastrement à l'intérieur de systèmes structurés de relations avec d'autres acteurs.

3.1. Une notion contextuelle

Le capital social dépend du contexte social dans lequel il se déploie, qui réclame la définition des conditions dans lesquelles il a des résultats productifs. De manière élémentaire, nous avons le réseau de relations de l'acteur en tant que tel, les positions associées respectives de chacun des membres consécutives à l'agrégation et la combinaison de leurs relations et les ressources produites et accessibles dans le réseau. Si cet ensemble d'ordre structural facilite les actions individuelles et collectives, alors il peut être considéré comme du capital social. Si au contraire, il contraint les actions des acteurs, il constitue un *passif social*. Dans ce cas, les relations de l'acteur et leur structuration en réseaux sont bien présentes (peut-être plus pour très longtemps pour certaines d'entre-elles) tandis que le capital social lui est inexistant. La conceptualisation que nous proposons diffère ainsi des acceptations de nombre de chercheurs qui négligent les coûts inhérents associés aux réseaux relationnels et supposent d'une manière erronée que le concept de capital social a, par essence, une nature positive sur l'action et les résultats socio-économiques. Les réseaux relationnels ne produisent du capital social que si les relations et leur configuration structurale permettent à l'acteur d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés.

Conséquemment, si les ressources accessibles circulantes et produites au sein des réseaux de relations de l'acteur possèdent de la valeur dans un contexte donné et lui permettent d'atteindre les objectifs qu'il se fixe dans ce contexte, dans d'autres contextes, le même encastrement au sein

de ses réseaux peut s'avérer sans influence sur son action et donc sur les ressources auxquelles il peut potentiellement accéder, dans certains autres contextes, cet encastrement peut être sérieusement nocif et contrarier son action. Les contraintes et les opportunités structurales allant de concert, une même structure relationnelle peut favoriser la réalisation de certaines actions et dans le même temps obscurcir la réalisation d'autres et même les faire dérailler. Aussi, les réseaux de relations qui fournissaient des ressources dans le passé peuvent, dans le présent, ne plus nécessairement en générer⁸⁰.

3.2. Un détour de production socialement encastré

Comme toutes les autres formes de capital, le capital social implique des investissements avec l'espérance de futurs, quoiqu'incertains, retours sur investissement. Il constitue une forme d'histoire accumulée reflétant des investissements (temps, argent, énergie, négociations, etc.) au sein d'interactions avec d'autres acteurs. C'est en effet en s'engageant dans certaines interactions et en investissant au sein de relations que les acteurs ambitionnent d'atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés. Tout comme l'entrepreneur investit des ressources financières avec l'espérance qu'elles permettront d'augmenter la capacité productive de son entreprise, celles-ci peuvent être consacrées à favoriser la croissance du capital social contenu au sein de son réseau. Un laboratoire pharmaceutique qui investit dans une conférence de praticiens pour permettre aux acteurs d'établir des réseaux de relations informelles et créer des interactions directes constitue un exemple de cela.

Par analogie avec la théorie autrichienne du capital, nous pouvons dire que le capital social est un détour de production qui dispose d'un potentiel pour faciliter l'action, pour créer de la valeur, accroître la productivité économique (Dasgupta, 1999). Celui-ci permet d'atteindre certains objectifs qui ne pourraient être atteints en son absence, ou qui pourraient seulement l'être mais en supportant des coûts beaucoup plus élevés (Coleman, 1988 p. 598). Néanmoins, la capacité productive du capital social est conditionnée par un certain nombre de facteurs spécifiques aux buts que l'acteur s'est fixés mais aussi du fait des variations de la structure sociale au sein de laquelle il est inscrit. Les changements de la configuration relationnelle des réseaux peuvent, par exemple, conduire à la destruction des ressources existantes, à l'émergence de nouvelles.

⁸⁰ Que l'on songe à la dégénérescence d'une liaison romantique en mariage de rancœurs ?

Aussi, bien souvent, les relations qui apportent les ressources nécessaires à la réalisation des objectifs d'un acteur n'ont pas été tissées pour poursuivre et satisfaire ses objectifs et n'ont donc pas pu être l'objet d'investissements spécifiques délibérés, en termes de temps passé à nouer et maintenir des relations. Dans bien des cas, les résultats économiques permis par le capital social sont les sous-produits plus ou moins contingents d'activités engagées pour atteindre d'autres buts (Coleman, 1990 p. 317-318). L'étude menée par Granovetter (1995a) concernant la recherche d'emplois dans la banlieue de Boston ne révèle aucune volonté intentionnelle des acteurs recherchant un emploi d'effectuer des investissements dans certains contacts afin d'acquérir des informations sur de potentielles opportunités. Plus récemment, Granovetter (1999, 2002) est revenu sur le fait qu'il n'a jamais lui-même spécifié l'idée que les acteurs auraient conscience de l'avantage informationnel à utiliser des liens faibles dans leur prospection d'emploi. Il peut même être profondément trompeur de penser l'acquisition d'une telle information comme le résultat de l'investissement dans des contacts car cela obstrue certains aspects de réalité sociale des marchés, comme :

« [C]omprendre comment l'information du travail est reliée à la structure des carrières des personnes sans voir comment leur vie active traverse une variété de sphères institutionnelles, où des contacts sont faits naturellement au cours d'activités économiques aussi bien que d'activités purement sociales ou politiques, plutôt que comme le résultat d'un investissement uniquement économique dans les personnes en tant que sources potentielles d'information pour un travail » (Granovetter, 1999 p. 161).

Même dans leurs études sur la formation du secteur de l'électricité aux États-Unis, Granovetter et ses collaborateurs, bien qu'ils exposent comment Edison et Insull activent des contacts dans les différentes sphères institutionnelles pouvant être utiles à l'implantation de leur réseau de distribution d'électricité⁸¹, ils s'empressent de démontrer que nombre des ressources acquises l'ont été indépendamment de leurs efforts.

Donc, si nous ne pouvons bien entendu nier que l'accès aux ressources puisse être l'objet de décisions calculées de la part des acteurs, de stratégies délibérées afin de sécuriser leurs ressources, d'anticiper de futurs bénéfices, notamment dans le cadre de relations marchandes, force est de reconnaître que nous ne pouvons généraliser le processus car la constitution, l'histoire et l'évolution des relations obéissent aussi à d'autres logiques que celles d'acteurs

⁸¹ Est bien présente l'idée d'un « réseau intentionnel » (*purposive networks*) au sens d'une action coordonnée pour un but spécifique.

supposés maximiser leurs avantages pour un ensemble de ressources données (Granovetter, 1985, 2002). Dans ce cas, le capital social généré ne signifie pas que cette production a été décidée *pour* que cela soit bénéfique. Par exemple, et toujours en considérant l'étude de Granovetter (1995a) concernant la recherche d'emplois, il est à se demander jusqu'à quel niveau les acteurs membres des réseaux amicaux des chercheurs d'emplois continueraient à se comporter effectivement en tant qu'« amis », et non comme des *émetteurs d'informations*, si les relations (susceptibles de se révéler utiles) faisaient uniquement apparaître leur dimension intéressée et n'étaient pas *d'abord valorisées pour elles-mêmes*.

3.3. Un bien privé et collectif

Deux usages relativement différents peuvent être identifiés concernant les effets par lesquels les réseaux relationnels facilitent ou contraignent l'action. Le premier usage s'intéresse aux investissements consentis par un acteur individuel au sein de ses relations avec d'autres et aux bénéfices que celles-ci lui fournissent. Bénéfices ne profitant pas aux autres. Un point fondamental est ici, par exemple, de savoir comment l'acteur investit de ses ressources dans certaines relations et comment ses relations peuvent l'aider ? Comment capture-t-il les ressources que génèrent de telles relations et comment créent-elles de la valeur ? Dans cette perspective, le capital social constitue un *bien privé*. Étudiant les projets d'irrigation au Népal, Ostrom (1995) constate, par exemple, que les fermiers participant à ces projets parviennent à construire des arrangements leur permettant d'établir et maintenir des systèmes d'irrigation et de partager l'eau entre eux. Ostrom y décrit comment les fermiers résolvent leurs problèmes d'allocation des coûts et des bénéfices et trouvent les solutions grâce à leur capacité à construire des règles généralement comprises et acceptées par tous. C'est la capacité à construire de telles règles qui constitue, pour Ostrom, le capital social des fermiers. Le capital social correspond alors à un arrangement de ressources humaines pour améliorer les flux futurs de revenus pour les individus impliqués. Selon Ostrom (1995) :

« [P]our qu'une forme de relations sociales d'un ensemble d'institutions soit considérée comme du capital, il n'est pas nécessaire d'atteindre l'optimum pour tous les participants - simplement une amélioration des bénéfices pour ceux qui créent le capital social » (p. 132 note 2).

Le second usage appréhende le capital social au niveau, non plus d'un acteur individuel, mais d'un groupe, d'un réseau. Les investissements consentis par les acteurs bénéficiant aux

acteurs directement impliqués dans leur production mais aussi à ceux qui n’y sont pas. Dans cette perspective, le capital social a vocation à être un *bien collectif*, non possédé par un acteur seul, mais dépendant de, et bénéficiant aux membres du réseau. Les questions qui importent dans ce cas sont de savoir comment un tel ensemble relationnel parvient à développer et maintenir du capital social, et comment celui-ci augmente la productivité des membres de cet ensemble. Cette approche a pour tâche principale d’explorer les éléments et processus de la production et du maintien des ressources. Cette dimension collective met en avant les avantages que peuvent retirer certains acteurs de leur participation à de plus larges réseaux de relations sociales et, ce faisant, aux normes associées de la réciprocité et de la confiance, même lorsque ces acteurs n’ont pas contribué à les produire. Comme le souligne Coleman (1990) :

« [L]e genre de structures sociales qui rendent possibles les normes sociales et les sanctions qui les sécurisent ne bénéficient pas principalement [aux acteurs] qui font les efforts pour introduire les normes et les sanctions associées, mais à tous ceux qui font partie d’une telle structure » (p. 316).

Si ces deux utilisations - bien privé / bien collectif - reflètent deux niveaux d’analyse, l’acteur individuel et le collectif (la structure relationnelle), elles n’en sont pas pour autant concurrentielles et antinomiques mais complémentaires car si le premier niveau s’intéresse à l’utilisation faite par un acteur individuel de ses relations avec d’autres et aux bénéfices que celles-ci lui fournissent, ces bénéfices peuvent en même temps profiter aux autres membres du réseau⁸². En outre, les réseaux relationnels dans lesquels un acteur est encastré peuvent lui conférer des avantages provenant des autres acteurs, sans que celui-ci en ait pleinement conscience. Comme le note judicieusement Sobel (2002 p. 139), si le point jusqu’auquel un acteur a accès aux ressources dans ses réseaux dépend de ses relations directes et de la force de celles-ci, le choix individuel ne peut qu’en partie déterminer la force et l’ampleur de ses relations. Becker (1996) va dans le même sens et remarque, fort à propos, que l’ensemble des relations possédées par un acteur ne peuvent être sujettes au choix qu’il effectue. En effet, les ressources obtenues au travers des réseaux de contacts d’un acteur A dépendent de ses contacts directs B_1, B_2, \dots, B_n , mais aussi des contacts de ses contacts C_1, C_2, \dots, C_n , c’est-à-dire de ses

⁸² Si le premier niveau peut être rattaché à l’approche de Bourdieu, le second quant à lui renvoie à l’approche de Coleman (1988, 1990) et Putnam (1993a, 1993b, 1995, 2000, 2001, 2002). Pour ce dernier, par exemple, les réseaux sociaux et les normes de réciprocité et la confiance qui émergent d’eux présentent des atouts pour le bon fonctionnement des sociétés dans leur ensemble : *« Ils ont de la valeur pour les gens qui en font partie [des réseaux] et ils ont, au moins dans certains cas, des effets externes démontrables, ce qui fait que le capital social présente à la fois un caractère public et privé »* (Putnam, 2001).

relations indirectes, sur lesquels A n'a que peu, voire, aucune emprise.

3.4. Un capital à entretenir

Le capital social est moins aisément convertible que d'autres formes de capital, beaucoup plus difficile à échanger pour d'autres formes de capital. Pour comprendre ceci, la notion de temporalité est fondamentale car pour que se développe et se maintienne le capital social - comme toutes les autres formes de capital d'ailleurs - il faut que la structure sociale soit stable et continue. A la suite de Granovetter (1985), Coleman (1990) souligne d'ailleurs l'importance de la continuité des relations tissées entre les acteurs :

« Une voie dans laquelle les transactions qui composent l'action sociale diffèrent de celles du modèle classique du marché parfait réside dans le rôle du temps. Dans un modèle de marché parfait, les transactions sont à la fois sans coûts et instantanées. Mais dans le monde réel, les transactions se consomment sur une certaine période de temps » (p. 91).

Le capital social d'un acteur résulte, en fait, de son expérience, d'un processus de « dépendance de chemin » (David, 1985 ; Arthur, 1989), d'une « causalité cumulative » (Becker, 1963) où les événements et décisions passés permettent d'expliquer la situation présente et progressivement bloquent (*lock-in*) les acteurs à l'intérieur d'un chemin relationnel donné, augmentant les coûts de sortie et diminuant la rentabilité d'une réorientation vers un autre chemin car, peu à peu, les relations nouées et l'identité des partenaires rencontrés se sédimentent. Dans leur étude s'intéressant aux motifs qui poussent à la formation d'alliances inter-organisationnelles, Chung, Singh et Lee (2000) constatent ainsi :

« [L]e capital social est, par sa nature, dépendant de l'histoire (...) les relations courantes d'une firme sont des produits de ses activités relationnelles antérieures aussi bien que la base sur laquelle elle établit de futures relations sociales » (p. 5).

En conséquence, si ces relations passées influencent les trajectoires relationnelles présentes et futures, elles exigent d'être entretenues pour demeurer productives car sans investir d'énergie et de ressources afin de maintenir le capital social, les relations entre les acteurs tendent à s'éroder avec le temps, tout comme l'acier peut s'oxyder. Néanmoins, comme le capital humain, mais à la différence du capital physique, le capital social n'a pas de taux de dépréciation prévisible. Le capital social, tout comme la réputation ou encore la connaissance, se développe et devient

souvent plus productif avec l'utilisation. Par conséquent, il tend à augmenter, plutôt que diminuer, dans le temps. Cependant, comme beaucoup de connaissances peuvent être rendues inutiles, lorsqu'une nouvelle technologie vient en rendre une autre désuète, le capital social peut, de manière imprévisible, rapidement perdre de sa valeur.

3.5. Le caractère irréductiblement réticulaire du capital social

A la différence du capital humain, le capital social exige *une participation commune d'au moins deux parties*. Cette dernière propriété du capital social nous conduit à ce qui nous apparaît être la différence fondamentale existante entre le capital social et les autres formes de capital. Le capital réside dans les réseaux relationnels. La dimension *sociale* de ce capital met ainsi l'accent sur sa *dimension intangible* car aucun acteur n'a sa propriété exclusive. Si le capital physique est totalement tangible sous la forme de matériaux et le capital humain sous la forme de connaissances, le capital social quant à lui n'est pas situé à l'intérieur des acteurs, mais dans la structure de leurs relations avec d'autres :

« [L]e capital social existe dans la structure des relations entre les acteurs et parmi les acteurs. Il n'est pas logé dans les acteurs eux-mêmes ou dans les instruments physiques de la production » (Coleman, 1988 p. S98, 1990 p. 302).

Pour générer du capital social, un acteur doit donc être relié à d'autres acteurs, ce sont précisément ces autres acteurs, et pas lui-même, qui constituent la source réelle de son avantage. L'individu ou l'acteur seul n'existe pas au sein des marchés. En fait, le succès d'un acteur, d'une organisation repose sur leurs relations avec d'autres ; leur réussite, c'est un peu leurs réseaux. Ne pouvant exister dans un vide social, la valeur du capital social dépend ainsi des interactions entre les acteurs de la structure sociale, des réseaux relationnels au sein duquel le capital social est encadré.

Comme le résume Portes :

« Pour posséder du capital social, un [acteur] doit être relié à d'autres, et ce sont ces autres acteurs, pas lui-même, qui sont la source de son avantage » (1998 p. 7).

« [L]a capacité (des acteurs) de disposer de ressources rares en vertu de leur adhésion à des réseaux, ou de plus larges structures sociales (...). La capacité d'obtenir (le capital social) n'existe pas dans l'individuel (...) mais est à la place une

propriété de la déformation permanente des relations avec d'autres. Le capital social est un produit de l'encastrement » (1995 p. 12-13).

Le capital social se distingue donc par le fait qu'il est possédé conjointement par les acteurs prenant part aux relations de réseaux. Dès lors :

« [S]i vous ou votre partenaire avec qui vous êtes en relation se retire, (...), le capital social qui y est contenu, se dissout » (Burt, 1992 p. 9).

En conséquence, sans relations bien construites et bien gérées, le capital social demeure dissimulé à l'intérieur des réseaux relationnels.

4.

CONSTAT

A travers ce Chapitre, nous avons souhaité circonscrire les fondements théoriques de la notion contemporaine de capital social. Nous avons pu constater que l'emploi de la formule « capital social » n'est pas nouvelle dans la littérature mais que sa théorisation n'est entreprise que depuis une petite trentaine d'années sous l'impulsion des Pères fondateurs que sont Bourdieu, Coleman et Putnam. Nous avons alors suggéré que le contenu quelque peu bigarré et les contours flous contemporains de la notion tiennent, sans doute, pour partie, aux problématiques respectives et aux systèmes théoriques distincts de ces auteurs.

Effectivement, de nos jours, lorsque l'on regarde la littérature sur la notion, on ne peut être que saisi par l'abondance des travaux mais aussi par la diversité des approches. Si l'intérêt commun de ces recherches vise à mettre à jour comment la dynamique des relations sociales peut constituer une importante valeur active et produire divers résultats socio-économiques, il n'empêche que la notion semble vraiment très polysémique à tel point qu'il importe de se demander si l'intérêt cristallisé de nombreux chercheurs, experts et autres décideurs pour elle (espérant transformer la citrouille en carrosse...) n'est pas au prix de son indétermination comme semblent le craindre les éminents économistes que sont Arrow (2000) et Solow (2000) ?

Nous pensons qu'il est possible d'échapper à cette indétermination, ce pourquoi nous avons tenté de poser les jalons d'une approche du capital social appréhendé en termes de réseaux relationnels. Certes plus modeste et parcimonieuse que les approches des Pères fondateurs, une conceptualisation en termes de réseaux relationnels permet, nous semble-t-il, de décrire plus distinctement ce qui constitue le capital social, comment il est investi et comment il fructifie, ainsi que ses retombées éventuelles. Elle nous permet aussi de clarifier la nature « sociale » de ce capital par rapport aux autres formes usuelles de capital. Comme nous l'avons vu, la particularité la plus fondamentale du capital social est qu'il est produit et réside au sein des réseaux de relations qui mettent en contact les acteurs des marchés contemporains.

A suivre la perspective proposée, la compréhension du capital social requière une analyse fine de la structure des réseaux relationnels au sein desquels tout acteur (individuel et collectif) est encadré car les réseaux relationnels influencent le capital social d'un acteur, à la fois au travers de ses relations directes mais aussi au travers de ses relations indirectes, en vertu des structures relationnelles plus larges dans lequel il est encadré. Puisque les réseaux relationnels servent d'appui au capital social en tant que sources d'avantages concurrentiels pour les acteurs des marchés, cette perspective de recherche impose, une fois caractérisée la nature réticulaire du capital social, de s'intéresser aux canaux socio-structuraux par lesquels se créent ces sources d'avantages concurrentiels.

CONCLUSION

Partant du constat suivant lequel notre appréhension contemporaine des marchés est façonnée par l'idée des théories standard et standard étendue selon laquelle les marchés constituent des systèmes avec peu d'échanges répétés ou durables entre les acteurs, et prenant acte du fait que depuis le début des années 1990, les économistes ont commencé à explorer des contextes où les échanges entre les acteurs s'effectuent au travers de transactions répétées au sein de réseaux relationnels supposés situés « *hors marché* », l'ambition de cette 2^{ème} Partie de notre travail a consisté à penser ces réseaux relationnels au sein même des marchés.

En effet, nous pensons que la manière de faire des économistes qui appréhendent les réseaux relationnels comme situés « *hors marché* » (Williamson, 1991 ; Kali 1999 ; Kranton et Minehart, 2001) contribue certes à libérer les acteurs de leur anonymat et de l'instantanéité de leurs transactions, mais n'en préserve pas moins l'image de l'anonymat et de la fluidité supposée du marché des théories standard et standard étendue. En pensant les réseaux relationnels au sein même des marchés à l'aide des points d'appui (conceptuel, technique et empirique) de l'analyse de réseaux dont jouit l'argument de l'encastrement de Granovetter, nous avons souhaité mettre en évidence que le non-anonymat des acteurs, les caractéristiques de leurs relations et l'agencement (agrégation et combinaison) de ces relations en structures relationnelles constituent des caractéristiques essentielles à la compréhension du fonctionnement des marchés du monde réel. Cette vision des choses impose de penser les architectures relationnelles des marchés au travers des relations tissées par les acteurs sur et en dehors des marchés d'une part, et d'autre part, de la position respective des acteurs au sein de ces architectures relationnelles.

Aussi, nous avons mis en évidence que n'interagissant donc pas exclusivement au travers du signal des prix, les acteurs peuvent accéder, au sein même des marchés, par l'intermédiaire de leurs réseaux de relations, à des ressources possédées (générées) par (avec) d'autres acteurs pour atteindre des buts qui leur sont propres. Précisément, la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encadrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées des réseaux de relations - l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action - constitue, comme nous l'avons suggéré, le capital social des acteurs des

marchés. Capital social soutenu par les réseaux relationnels et source d'avantages compétitifs pour ces acteurs.

Au sein des marchés, deux structures relationnelles typiques dans lesquelles évoluent les acteurs économiques peuvent être appréhendées. Ces architectures, l'une éparses l'autre cohésive, confèrent chacune des avantages compétitifs distincts aux acteurs. Au sein de structures relationnelles éparses, les « *trous structuraux* » (*structural holes*) sont importants (Burt, 1992, 2005) de telle sorte que les contacts (B et C) avec lesquels un acteur (A) est en relation ne sont pas eux-mêmes en relation ou alors ne partagent pas les mêmes contacts (D, E, F, etc.)⁸³. Si tel n'était pas le cas, les contacts B et C seraient *redondants* puisqu'ils procureraient les mêmes bénéfices en information (Burt, 1992 p. 19). Au sein des marchés, la redondance des contacts constitue donc un problème stratégique car il est à craindre que l'information reçue ne soit pas une information inédite mais un « *chevauchement d'informations* » (Burt, 2000). Au-delà de cet avantage informationnel conféré par les trous structuraux des structures relationnelles éparses, l'acteur bénéficie d'un autre avantage compétitif, le contrôle. En effet, plus un acteur dispose de trous structuraux autour de lui, c'est-à-dire moins ses relations sont redondantes⁸⁴ et plus il est autonome dans ses actions vis-à-vis des autres acteurs et donc à même de bénéficier d'« *opportunités entrepreneuriales* » en se posant comme un « *intermédiaire contrôlant les flux d'information et la coordination des actions entre les acteurs se trouvant de part et d'autre de ce trou* » (Burt, 1995 p. 602)⁸⁵. Dans cette perspective, l'acteur qui occupe une telle position peut jouer le rôle de « *tertius gaudens* » (Simmel, 1950 p. 154)⁵⁴.

Le *tertius gaudens* peut adopter deux stratégies afin de bénéficier des termes de l'échange qui lui seront les plus favorables, afin de négocier favorablement les termes de ses transactions. Suivant la première stratégie, l'acteur A peut faire jouer les acteurs B et C l'un contre l'autre s'ils

⁸³ Les acteurs membres de petites structures relationnelles ou de structures relationnelles denses et/ou hiérarchiques (les relations directes ou indirectes entre les acteurs sont concentrées autour d'un unique acteur) ne peuvent bénéficier de trous structuraux.

⁸⁴ C'est à dire, moins ses contacts directs ont de relations entre eux et/ou moins ils occupent de positions structurellement équivalentes.

⁸⁵ Suivant Burt (1992), la stratégie optimale d'un acteur consiste à « *maximiser le nombre de contacts non redondants (...), autrement dit, à maximiser la proportion de trous structuraux* » (p. 20). Autrement dit, à « *favoriser les contacts qui sont des portes d'accès à des groupes d'autres personnes* » (ibid p. 21).

⁵⁴ Au sens simmelien du terme, le tiers riant est le troisième larron qui, peut profiter du conflit entre deux acteurs et l'utiliser à son propre avantage. Dans le conflit, les deux acteurs opposés peuvent rechercher l'appui du troisième, or celui-ci peut jouer sur les deux tableaux en faisant monter les enchères entre les deux parties. Épuisées, le tiers riant devient le seul gagnant du conflit et tire les marrons du feu.

sont en concurrence pour une relation avec lui. Par exemple, B et C peuvent être les sous-traitants d'un constructeur automobile A qui essaiera d'obtenir le meilleur prix, la meilleure qualité, les meilleurs délais. Cette stratégie fut employée par General Motors qui faisait jouer ses fournisseurs les uns contre les autres afin d'obtenir les prix les plus bas (Helper, 1991 p. 820). Dans la seconde stratégie, A peut faire jouer B et C l'un contre l'autre lorsqu'ils ont des exigences incompatibles. Si B et C sont deux des clients de A et se plaignent du prix élevé d'un output de A alors A peut rétorquer que ce prix est le même pour B et C même si ce n'est pas le cas.

Si certaines études empiriques confirment les avantages compétitifs que confère ce type de structure relationnelle éparse au sein des marchés (Burt, 1992, 2000, 2004, 2005, 2008 ; Rowley et Baum, 2004), il importe de constater que ces avantages ne sont effectifs pour les acteurs membres de ces structures que s'ils reconnaissent les avantages d'une telle position d'intermédiaire (de l'ordre de la cognition), cherchent à atteindre cette position (de l'ordre de la motivation), parviennent effectivement à occuper cette position et bénéficient finalement des avantages en termes d'information et de contrôle que confère cette position. Ce qui suppose que les acteurs soient capables de percevoir de manière très précise l'ensemble des relations entre les membres de leurs réseaux⁸⁶ ...

Au sein de structures relationnelles plus cohésives où les acteurs sont mutuellement en relation les uns avec les autres, les études empiriques mettent en évidence les avantages conférés en termes de coopération. Suivant les auteurs, de telles structures sont favorables aux partages d'information, au développement de normes de réciprocité, de la confiance et d'une identité partagée conduisant à une coopération accrue entre les acteurs membres (Coleman, 1988, 1990 ; Krachardt, 1992 ; Walker et al, 1997 ; Hansen, 1999 ; Ahuja, 2000 ; Reagans et McEvily, 2003 ; Obstfeld, 2005).

Alors que ces architectures relationnelles polaires, l'une éparse l'autre cohésive, confèrent chacune des avantages distincts aux acteurs des marchés, elles n'en sont aucunement rivales dans le sens où les avantages compétitifs issus de l'une le seraient au détriment de l'autre. Dans les faits, ces structures relationnelles (et les avantages afférents) ne sont pas conflictuelles mais complémentaires et certains travaux ont commencé à démontrer qu'*un réseau relationnel optimal*

⁸⁶ Burt (1992) lui-même souligne le caractère *chirurgical* des stratégies qu'il propose et qui consiste à ajouter et couper des relations du réseau pour qu'il acquière une configuration optimale.

implique une combinaison de ces structures (Uzzi, 1997 ; Burt, 2000, 2005, 2008 ; Reagans et Zuckerman, 2001 ; Reagans et McEvily 2003 ; Baum et al, 2006). Dans cette perspective, un *comportement d'optimisation* dans les réseaux relationnels consiste moins à maximiser les trous structuraux qu'à trouver un *équilibre* entre d'une part, les relations redondantes génératrices de liens forts et d'autre part, les relations non redondantes construites sur des liens faibles. Equilibre hautement contingent de nombreux facteurs d'ordres relationnel, structural et institutionnel⁸⁷.

⁸⁷ Voir Ahuja (2000) ; Oinas (1999) ; Rowley et al (2000) ; Breschi et Malerba (2001) ; Plociniczak (2003a, 2004) ; Soda et al (2004) ; Burt (2005) ; Uzzi et Spiro (2005).

PARTIE III.

L'ECONOMIE DES COUTS DE TRANSACTION EN QUESTION AU REGARD DE LA « FORME HYBRIDE »

« J'anticipe que les réseaux peuvent probablement être incorporés - au moins à un certain degré - à l'intérieur d'une version étendue de l'économie des coûts de transaction ».

(Williamson, 1990 p. 122)

INTRODUCTION

Sceptique quant à la capacité du cadre d'analyse fourni par la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) - que nous limitons ici à l'Economie des Coûts de Transaction (ECT) et à la pensée de son représentant majeur, Oliver E. Williamson¹ - à fournir un cadre théorique unificateur permettant d'explicitier l'existence et la stabilité des réseaux relationnels au sein de nos économies contemporaines, l'objectif de cette 3^{ème} Partie de notre travail, direct et simple, consiste à évaluer la portée analytique du concept de « *forme hybride* » (FH)².

Afin de ne pas céder aux facilités inhérentes à ce genre de travail, nous nous posons une simple et unique question : les réseaux relationnels, entendus comme *ensembles de n acteurs (n > 2) reliés par l'intermédiaire de systèmes de relations stables et durables au sein desquels se diffusent, se créent et se (re)combinent un ensemble de ressources tangibles (capital physique et financier) et intangibles (informations, connaissances, normes, statuts, etc.)* peuvent-ils être appréhendés comme une FH ? C'est autour de cette interrogation, nous semble-t-il, que se joue la validité de l'argumentation de Williamson et plus généralement des approches contractuelles sur les réseaux relationnels, même si cette problématique peut surprendre un lecteur habitué aux travaux de l'ECT, car lorsqu'ils sont évoqués, ces réseaux sont considérés comme des déclinaisons contractuelles de la FH :

« Une manière d'interpréter un réseau est de le concevoir comme une relation contractuelle [hybride] non-hiérarchique pour laquelle les effets de réputation sont rapidement et de manière adéquate transmis » (Williamson, 1991 p. 290-291).

« Ce concept [de forme hybride] recouvre une famille diversifiée d'arrangements, du type franchise, contrats interentreprises de long terme, entreprises en réseau,

¹ La NEI est généralement présentée comme un programme de recherche contractuel comportant deux branches distinctes par leur objet d'étude, mais en accord sur leurs jeux d'hypothèses (Furubotn et Richter, 2000 ; Brousseau et Glachant, 2000, 2002, 2008 ; Ménard et Shirley, 2005) : la branche macro-institutionnelle dans la lignée des travaux de North (1990, 1991, 1993, 1994, 2005) et la branche micro-institutionnelle de la gouvernance dans la lignée des travaux de l'ECT de Williamson.

² Nous parlons de « *forme hybride* » (FH), au singulier, pour désigner la forme organisationnelle et d'« *arrangements contractuels hybrides* », au pluriel, pour désigner les multiples variantes contractuelles que regroupe cette forme organisationnelle.

auxquels il donne une cohérence en identifiant des caractéristiques qui leur sont communes » (Ménard, 1997 p. 742).

« Les contrats néoclassiques sont typiques des arrangements contractuels 'hybrides', tels que les arrangements inter-firmes et les réseaux de firmes » (Ménard, 2000b p. 239).

« De mon point de vue, (...), l'introduction du concept de 'formes hybrides' représente un tournant (...). Nous commençons à comprendre pourquoi un si grand nombre de transactions ne sont ni organisées par les hiérarchies ('firmes') ni par les 'marchés' mais plutôt dépendent de réseaux complexes d'unités partageant des décisions mais dont les droits de propriété demeurent distincts » (Ménard, 2006 p. 26).

« (...) nous observons les firmes choisissant une variété de formes intermédiaires ou hybrides d'organisation, tels que les contrats de long terme, les accords de licence, les franchises, les réseaux, les alliances, et d'autres combinaisons (...). Le raisonnement de l'Economie des Coûts de Transaction permet d'expliquer la variété des structures en réseaux observées (Ménard, 1996) ainsi que les accords contractuels spécifiques utilisés par les partenaires des réseaux (ou alliance formelle) afin de protéger leurs investissements spécifiques (Oxley, 1997) » (Klein, 2005 p. 445-449)³.

Comme nous le suggérons, bien que le modèle heuristique de Williamson (1975, 1985, 1991, 1996, 2005a, 2007, 2008) prétend fournir un cadre analytique permettant de rendre compte, à la fois de la diversité des façons d'organiser les échanges au sein des économies de marché, et du choix que font les acteurs économiques en faveur de telle forme d'organisation plutôt que de telle autre⁴, et bien que Williamson prenne soin de préciser qu'il convient de replacer tout contrat au sein d'ensembles plus larges de relations⁵, en ne délimitant pas précisément les frontières de cet ensemble relationnel et en ne spécifiant pas la nature des autres relations entretenues par les contractants et la manière dont ces relations s'agencent (s'agrègent et se combinent) entre-elles, *l'angle d'analyse retenu par Williamson qui demeure, malgré les variantes, arrimé à une logique calculatoire d'ordre strictement bilatéral (en termes de risques et gains comparatifs), ne permet pas de rendre compte de la logique irréductiblement multilatérale des réseaux relationnels.*

³ Voir aussi Williamson (1994 p. 84-85) ; Ménard (2003a p. 4-6, 2004, 2005 p. 294-302) ; Ménard et Klein (2004).

⁴ Le travail de Williamson, à vocation paradigmatique, concilie développements théoriques, empiriques et méthodologiques ambitionnant de proposer une lecture d'ensemble des organisations économiques.

⁵ Voir particulièrement Williamson (1991, 1993a, 1993b, 1993c, 1994, 1998a, 2005a, 2007).

Afin de démontrer cette perspective, notre propos va se structurer comme suit. Est, dans un 1^{er} Chapitre, rappelée la logique sous-jacente de l'ECT. Celle-ci est guidée par la crainte d'un comportement opportuniste post-contractuel qualifié de « *hold-up* » subvenant suite à une « *Transformation Fondamentale* » du marché où l'anonymat et l'instantanéité des transactions laissent place à un lien de dépendance mutuelle entre les contractants (Klein, 1980 ; Klein et al, 1978 ; Williamson, 1985 ; Greif, 1993, 2006). Les causes de ce problème de hold-up explicitées nous permettront d'en préciser les implications en termes de choix organisationnels au sein de la théorie. Nous serons alors plus à même de saisir les conditions transactionnelles d'émergence et les caractéristiques clés de la FH afin de saisir les régularités organisationnelles qui font que celle-ci est mobilisée par les acteurs plutôt que le marché ou la firme pour organiser l'activité économique. L'éclairage de ses régularités nous permettra de clarifier son statut à l'intérieur même de la théorie.

Dans un 2^{ème} Chapitre, le concept de FH sera alors questionné afin de mettre en évidence ce que nous qualifions d'*incomplétude socio-structurale de la logique transactionnelle concernant l'analyse des réseaux relationnels*. Cette incomplétude tient au fait qu'en cherchant une forme organisationnelle efficace au travers d'une optique calculatoire et d'un cadre d'analyse strictement bilatéral, Williamson et ses partisans ne capturent que la seule dimension bilatérale des transactions étudiées, ne tirant pas toutes les conclusions logiques de l'encastrement des acteurs économiques au sein de leurs réseaux de relations. L'exemple d'une communauté de commerçants évoquée par Williamson (1991 p. 290-291) associée à un réseau relationnel hypothétique (le *Petit Réseau Dense* : PRD) va nous permettre d'illustrer cette incomplétude. Incomplétude justifiant, selon nous, l'impossible réduction des réseaux relationnels à une FH.

CHAPITRE 1.

DU CHOIX BINAIRE « FAIRE OU FAIRE FAIRE » AU CHOIX TERNAIRE « FAIRE, FAIRE FAIRE OU FAIRE AVEC »

Chronologiquement, l'Economie des Coûts de Transaction (ECT) telle que prônée par le modèle heuristique de base élaboré par son fondateur, Oliver E. Williamson (1975), et subséquemment raffiné par Klein, Crawford et Alchian (1978) et ce même Williamson (1985, 1991, 1996, 2005a, 2007), est d'abord une théorie de l'intégration verticale⁶. Faisant renaître les travaux pionniers du Prix Nobel d'économie 1991, Ronald H. Coase (1937), sur les coûts du système des prix - du marché - et la raison d'être supposée des firmes⁷, Williamson s'est ainsi naturellement concentré à expliquer de manière comparative les frontières et la distribution efficiente des transactions entre les deux formes alternatives d'organisation mutuellement exclusives alors considérées : le marché (faire-faire) et la firme (faire) (Encadré III-1). Ce n'est que progressivement que la dichotomie initiale s'est élargie dans les années 1980 (Williamson, 1979, 1983, 1985).

Mettant au cœur de l'analyse la notion de « *contractualisation bilatérale d'ordre privé* » (Williamson, 1983, 1985, 2002, 2005a, 2007, 2008), l'ECT peut aujourd'hui être considérée comme l'*approche dominante* de l'analyse économique des organisations, ainsi que des relations contractuelles de plus ou moins long terme entre individus et entre entités qui gardent des droits de propriétés distincts et donc une autonomie de décision dans le droit et dans les faits⁸.

⁶ Suivant Williamson (2005a) : « *l'intégration verticale constitue le problème paradigmatique* » (p. 2) de l'ECT. Pour une revue complète de la littérature sur le sujet, voir Williamson et Masten (1999) ; Klein (2005) ; Joskow (2005, 2006, 2008) et Lajili et al (2007).

⁷ Travaux demeurés dans la quasi-ignorance pendant plus de 30 ans.

⁸ Un certain nombre de bilans attestent du rôle dominant de l'ECT dans les développements académiques récents de l'analyse de ces phénomènes. Voir Grandori et Soda (1995) ; Oliver et Ebers (1998) ; Ghosh et John (1999) ; Ménard (2003b, 2004, 2005, 2006) ; Williamson (2005b, p. 34-37). Evoquant l'ECT, Groenewegen et Vromen (1996) parlent de nouvelle orthodoxie parmi les théories contemporaines de la firme.

Williamson qualifie ces relations d'« *arrangements contractuels intermédiaires* » par référence aux deux modes polaires d'organisation. Extension du programme de recherche initial donc, l'étude de ces arrangements contractuels entre désormais, au sein de la littérature transactionnelle, dans une troisième catégorie d'équilibre prétendue générique et baptisée « *hybride* » (Williamson, 1991 ; Masten, 1996 ; Zenger et Hesterly, 1997 ; Oxley, 1997, 1999 ; Ménard, 1996, 1997, 1998, 2003a, 2004, 2006 ; Brousseau et Glachant, 2008).

Encadré III-1. Williamson, l'opérationnalisateur de l'alternative Cosasienne

Alors que les économistes néoclassiques voient dans la firme une fonction de production, une boîte noire technologique, et prennent pour donnée l'organisation des activités économiques entre le marché et la firme, Coase (1937 p. 388) appréhende la firme comme une forme d'organisation permettant de coordonner la production de manière « *alternative* » au marché.

Prenant comme point de départ l'intuition de Coase, Williamson (1975 p. 3) en souligne le manque d'opérationnalisation. Ce qui conduit, d'ailleurs, Coase à écrire que son article de 1937 a été « *beaucoup cité et très peu utilisé* » (1988 p. 33, 36). Dès son premier ouvrage référence, *Markets and Hierarchies* (1975), Williamson se fixe comme tâche d'approfondir cette alternative.

Se consacrer à une telle tâche nécessite de redéfinir la notion d'échange qui n'est alors plus limitée aux seuls échanges au sein du marché. Le concept de « *transaction* » permet d'englober dans une même analyse toutes les formes d'échanges.

La *transaction* constitue l'unité d'analyse micro-analytique de l'ECT : « *Il y a transaction lorsqu'un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable* » (Williamson, 1985 p. 19). Ce « *transfert de droit d'usage* » (Ménard, 2003b) décompose ainsi la notion classique de fonction de production pour s'intéresser à l'interface entre étapes technologiques ; cette interface objet de transaction est une relation d'échange.

Si l'on considère que le marché est la forme optimale d'organisation économique, pourquoi donc existe-t-il des transactions qui ne s'effectuent pas par l'intermédiaire du marché mais au sein de firmes ?

La réponse de Coase est la suivante : les coûts d'utilisation du mécanisme des prix s'expliquent par l'absence du commissaire-priseur walrassien collectant l'information et déterminant bénévolement le prix d'équilibre. Ils correspondent aux coûts de découverte des prix adéquats et de la négociation de contrats séparés (Coase, 1937 p. 390-391). Lorsque les coûts d'utilisation du mécanisme des prix sont élevés, un individu choisira de travailler dans une entreprise, se mettant volontairement sous l'autorité d'un entrepreneur coordinateur qui dirigera la production.

Or, comme le constate Williamson (1975) si « *les coûts de transaction sont de manière appropriée mis au centre de l'analyse, (...) ils ne sont pas opérationnalisés d'une façon permettant de mesurer l'efficacité qu'il y a à organiser les transactions sur les marchés ou dans les firmes* » (p. 3).

Si l'arbitrage entre marché et firme est une affaire de coûts de transaction, cerner les caractéristiques des transactions qui impactent ces coûts (les raisons pour lesquelles les transactions sont coûteuses) permet à Williamson d'opérationnaliser l'intuition originelle de Coase et de faire des propositions réfutables, source de vérifications empiriques.

1.

DE LA « TRANSFORMATION FONDAMENTALE » DU MARCHÉ AUX FORMES ORGANISATIONNELLES ALTERNATIVES

1.1. La « Transformation Fondamentale » du marché à l'origine d'un hold-up potentiel

Williamson présente une théorie contractuelle des frontières de la firme adossée sur le métonyme de l'*homo contractor*, acteur représentatif de la théorie dont les traits saillants reposent sur deux hypothèses relatives à son comportement. En ce qui concerne ses compétences cognitives, Williamson se réclame d'une « *forme de rationalité semi-forte* ». Celle-ci renvoie à la rationalité simonienne selon laquelle les acteurs sont supposés « *intentionnellement rationnels, mais seulement de façon limitée* » (Simon, 1961 p. xxiv) car ils ne disposent que d'informations imparfaites, possèdent des capacités restreintes de collecte, de mémorisation et de traitement de l'information (limites neurophysiologiques) et sont incapables d'articuler leurs connaissances et impressions au travers de signaux qui leur permettraient d'être compris de tous (limites de langage) contrairement à la rationalité substantielle dont est dotée l'agent représentatif de la théorie néoclassique⁹.

En ce qui concerne ses motivations, tout comme l'*homo oeconomicus*, l'*homo contractor* est à la recherche de son intérêt personnel. Cependant, alors que le premier est contraint dans sa quête par le respect des promesses et des règles établies, le second peut être tenté d'y parvenir avec « *avec ruse* » grâce à un « *manque d'honnêteté et de franchise* » au travers d'efforts calculés (Williamson, 1973 p. 317, 1975 p. 26-37, 1985 p. 47-51, 1998b). Ce comportement stratégique appelé « *opportunisme* » vise à « *fourvoyer, dénaturer, déguiser, déconcerter, ou semer la confusion* » (Williamson, 1985 p. 47) chez autrui afin de réaliser des gains strictement individuels¹⁰. Cette forme d'intérêt personnel, considérée par Williamson comme la plus forte, capture l'idée selon laquelle les acteurs à la recherche de leur intérêt personnel doivent avoir la motivation fondamentale d'agir de manière non-coopérative tout autant que l'opportunité ou l'incitation

⁹ Williamson (1985 p. 44) attribue une « *forme de rationalité forte* » à l'agent maximisateur de la théorie néoclassique et une « *forme faible* » ou « *organique* » à la rationalité adoptée par les théories évolutionnistes.

¹⁰ L'opportunisme transcende les notions de *sélection adverse* ou d'*aléa moral*. Comme le précise Williamson (1993b) : « *Ce ne sont pas seulement les manquements à révéler les vraies caractéristiques ex ante (sélection adverse) et les vraies caractéristiques ex post (aléa moral) qui sont résumées dans l'opportunisme, mais les manquements à dire la vérité et seulement la vérité* » (p. 101). Pour une discussion, voir Masten (1988). A ce niveau, il n'est pas inintéressant de noter le caractère quelque peu flou du concept.

de le faire. Un comportement non coopératif doit donc être à la fois faisable *per se* et compatible en termes d'incitation pour l'acteur opportuniste. C'est-à-dire qu'il doit lui offrir le gain attendu le plus élevé par rapport aux alternatives qui se présentent à lui s'il adoptait un comportement coopératif¹¹. Bien qu'il reconnaisse que cet attribut comportemental ne soit pas flatteur, Williamson soutient l'idée que toutes les formes d'organisation sont sujettes aux hasards de l'opportunisme car une partie des acteurs (pas nécessairement la totalité) fait montre d'opportunisme une partie du temps.

Il importe de constater, à ce niveau, que Williamson travaille sur les différences entre l'homme économique de la théorie néoclassique et l'homme contractuel de sa théorie, non pas en termes de nature intrinsèque, mais en termes de gradation au sein d'un même ensemble de caractéristiques¹². Si l'acteur représentatif de la théorie transactionnelle est moins calculateur que celui de la théorie néoclassique, du fait du niveau de sa rationalité considérée comme semi-forte, il est aussi plus calculateur (« *subtil et sournois* ») du fait de sa tendance à l'opportunisme (Williamson, 1975 p. 255, 1985 p. 391). Ainsi Williamson (1985) écrit-il :

« [Il est] particulièrement important de noter que l'économie des coûts de transaction allie un degré intermédiaire de capacité cognitive (la rationalité limitée) à un degré élevé de motivation (l'opportunisme). Si les deux n'étaient pas réunis (...) il y aurait ainsi peu de place pour un modèle et une analyse organisationnels si prévalait une rationalité très puissante ou organique. Une contractualisation complète serait la règle dans le premier [cas] alors que, dans le second, les processus évolutionnistes remplaceraient ce travail de la conscience » (p. 73).

Or, tandis que la rationalité limitée ouvre la porte à l'incomplétude des contrats (Hart, 1988 ; Hart et Moore, 1999 ; Tirole, 1999 ; Lyons, 2001)¹³, l'opportunisme potentiel des acteurs, en créant une incertitude comportementale, rend incapable les contractants de s'assurer *ex-ante* de la bonne foi durable d'autrui (Williamson, 1993a, 1993b, 1998b).

Ces deux hypothèses comportementales - assez *ad hoc* (Ménard, 2003b) - ne prennent sens dans la théorie que lorsqu'elles sont couplées à une condition concernant l'environnement

¹¹ La recherche de l'intérêt personnel de l'homme économique de la théorie néoclassique est qualifiée par Williamson de « *forme semi-forte* ». L'obéissance est quant à elle assimilée à une « *forme faible* » d'intérêt personnel (Williamson, 1985 p. 47).

¹² Pour un approfondissement de ce constat, voir Pessali (2006).

¹³ Hart (1988) définit un contrat complet comme un contrat qui « *spécifie les obligations de chaque partie pour toute éventualité concevable* » (p. 758).

concurrentiel auquel font face les acteurs : une « *condition d'échange de petit nombre* ». La « *spécificité des actifs* » est à l'origine de cette condition (Encadré III-2). La présence d'actif(s) spécifique(s) dans une transaction entraîne l'impossibilité de rompre sans coût la relation contractuelle, du fait des coûts de redéploiement : une dépendance bilatérale en découle. Modifiant de manière radicale la nature des transactions, cette spécificité induit une situation où un « *nombre indéterminé* » d'acteurs concurrents (donc substituables) est capable d'offrir *ex-ante* un actif générique en une situation de « *petit nombre* » d'offres d'actifs spécifiques durant les périodes d'exécution et de renouvellement éventuel du contrat. Ce processus où la concurrence initiale vient à se restreindre prend l'appellation de « *Transformation Fondamentale*»¹⁴.

La transformation fondamentale est la voie analytique par laquelle Williamson démontre qu'en économie « *l'identité importe* ». Alors qu'au sein du marché compétitif tel que décrit par le modèle Arrow-Debreu (1954), la valeur de la relation marchande est ignorée, et l'impersonnalité des agents assumée puisqu'ils « *n'ont pas besoin d'avoir des relations répétées ou continues entre eux* » (Hirschman, 1982 p. 1473)¹⁵, la quasi-rente créée par l'investissement spécifique entrepris pour soutenir la transaction ou famille de transactions ne peut être obtenue qu'en continuant la relation contractuelle. C'est-à-dire en augmentant (diminuant) le niveau de dépendance (de substituabilité) des partenaires (Williamson, 1985 p. 61-63, 1994 p. 91, 2005a p. 8 ; Ménard, 2004 p. 21)¹⁶. Une fois l'investissement spécifique effectué, les partenaires se retrouvent dans une situation d'« *enfermement* » (*lock-in*) du fait des coûts qu'entraînerait la rupture du contrat.

¹⁴ Williamson (1975 p. 26-30, 1985 p. 61-63, 2007 p. 11) considère que la *Transformation Fondamentale* est la régularité inter-temporelle la plus distinctive de l'ECT.

¹⁵ Rappelons - s'il en est besoin - qu'en l'absence d'actif spécifique, les marchés - supposés concurrentiels - constituent le mode d'allocation des ressources de référence pour l'ECT. Cette vision des choses, qui s'inscrit dans le prolongement de la théorie néoclassique, est particulièrement bien résumée par Williamson : « *au début étaient les marchés* » (1975 p. 20, 1985 p. 87). Sur un marché parfaitement concurrentiel, lors de la détermination des termes de l'échange, les identités et les affiliations des parties prenantes à la transaction sont « *mises entre parenthèses* » (Weber, 2000). La « *Loi de l'indifférence* » y est la norme (Jevons, 1871 Chap. 4 p. 90-5) puisqu'à tout moment, un prix unique prévaut pour chaque bien homogène. Dans la littérature anglo-saxonne, les « *relations* » qui approximent les échanges génériques, ponctuels et anonymes du marché néoclassique sont qualifiées d'« *arm's length relationships*» (Helper, 1991 ; Crémer, 1995 ; Uzzi, 1996, 1997, 1999).

¹⁶ L'écart de profit entre le profit tiré d'un actif spécifique et le profit retiré d'un actif redéployable est qualifiée de « *quasi-rente* » (Klein et al, 1978 p. 298). Comme le précise Williamson (1991), de tels investissements ne seraient jamais réalisés « *s'ils ne permettaient pas d'espérer des réductions de coûts de production ou des revenus supplémentaires* » (p. 282).

Aucune des parties n'a intérêt à ce que le contrat soit interrompu car cela reviendrait à sacrifier la valeur économique induite par la spécificité des actifs impliquée dans le contrat.

La transformation fondamentale est aussi le moyen analytique permettant à Williamson de démontrer que la spécificité des actifs peut avoir des effets pervers fondamentaux sur les motivations des acteurs et plus particulièrement sur les conditions de « *mise en exécution des contrats* » (*contract enforcement*)¹⁷. Au sens strict, la notion d'*enforcement* est une construction juridique de la validité des contrats, qui est de la seule compétence des tribunaux judiciaires dans la *Common Law* étasunienne. Elle répond à des critères d'évaluation juridique de la validité des accords comme contrats. Dès lors, l'*enforcement* par des instances non juridiques peut apparaître comme une approximation. Les accords dits *non enforceable* parce qu'ils manquent de *considération* restent des accords, leur qualité de contrats garantis par le monopole du pouvoir de contrainte de l'Etat leur étant déniée. Bien souvent, l'analyse économique des contrats effectue un glissement sémantique entre contrat et accord. Un contrat suppose un accord mais la totalité des obligations ne sont pas nécessairement contenues dans l'accord contractuel. De même, un accord peut ne pas être un contrat, il n'est alors pas *enforceable* au sens strict du terme puisqu'il ne dispose d'aucune force juridique. L'analyse économique bute régulièrement sur cet aspect, en passant de manière impromptue de l'analyse des accords à celle des contrats¹⁸. Dans le présent travail, nous retenons pour définition de l'*enforcement* la *mise en exécution et sécurisation effective des accords, promesses et engagements bilatéraux non nécessairement contractuels*. Par extension, relèveront de l'*enforcement* les *mécanismes formels et informels qui participent à la mise en exécution et sécurisation des accords, promesses et engagements bilatéraux*.

La mise en exécution des transactions est reconnue depuis longtemps comme essentielle au bon fonctionnement des marchés¹⁹. Ce n'est pourtant que très récemment que les économistes ont commencé à étudier empiriquement différents mécanismes de mise en exécution. L'étude

¹⁷ Il n'existe, malheureusement, aucune traduction satisfaisante du mot *enforcement* en français. En règle générale sont utilisés les termes d'*exécutoire* ou d'*application* qui rendent partiellement compte de la réalité du concept en anglais car ils laissent échapper la distinction entre *enforcability* et *enforcement*. Le premier terme renvoie à la capacité à implémenter *ex-ante* des règles et des procédures de mise en œuvre réalisables. Le second correspond aux dispositifs nécessaires pour rendre compte des règles opérationnelles *ex-post*, de manière à sécuriser les transactions des contractants. Voir sur ce point Ménard (2000b, 2003b).

¹⁸ Voir sur ce point Posner (2002) ; Bazzoli et Kirat (2003).

¹⁹ Selon North (1990, 1991, 1993, 1994, 2005), les capacités variables de mise en exécution des transactions sont une raison majeure des différences de croissances et de bien-être entre les pays. Voir aussi McMillan (2002).

de Macaulay (1963) est une exception. Les contributions économiques consistent à analyser les pratiques contractuelles durant le commerce de longue distance en Europe médiévale (Greif, 1989, 1993, 1998 ; 2006 ; Milgrom et al, 1990), dans les économies en transition (Greif et Kandel, 1995 ; Koford et Miller 1995, 1999 ; McMillan et Woodruff, 1999a, 1999b, 2000 ; Johnson et al, 1999, 2002 ; Hendley et al, 2000 ; Beckmann et Boger, 2004 ; Frye, 2006), dans les pays en développement (Fafchamps 1996; Woodruff, 1998) ou encore dans les activités telles que l'élevage du bétail, le forage de pétrole, la pêche et les activités confrontées aux problèmes de biens publics (Acheson, 1988; Ostrom, 1990).

Encadré III-2. La spécificité des actifs

Un actif spécifique se définit comme « *un investissement spécialisé qui ne peut être redéployé dans des usages alternatifs ou orienté vers d'autres utilisateurs sans une perte importante de sa valeur productive* » (Williamson, 1985 p. 54).

Un actif est d'autant plus spécifique que sa valeur d'usage est dépendante d'une transaction ou famille de transactions particulières, ou que sa valeur productive dans des utilisations alternatives est plus faible (voire nulle) que dans son utilisation présente.

Son degré de spécificité (redéployabilité) sur le marché dépend de caractéristiques techniques, humaines, immatérielles, locales, etc. qui confèrent à l'actif en question une plus grande efficacité productive lorsqu'il est intégré au sein d'un processus productif.

Six catégories sont distinguées : de site, physique, humain, dédié, de marque, temporel (Williamson, 1991 p. 281-2). Cette dernière forme de spécificité a récemment pris l'appellation d'« *actifs organisationnels* » et recouvrent les pratiques, relations et complémentarités entre firmes (Williamson, 2005a p. 9).

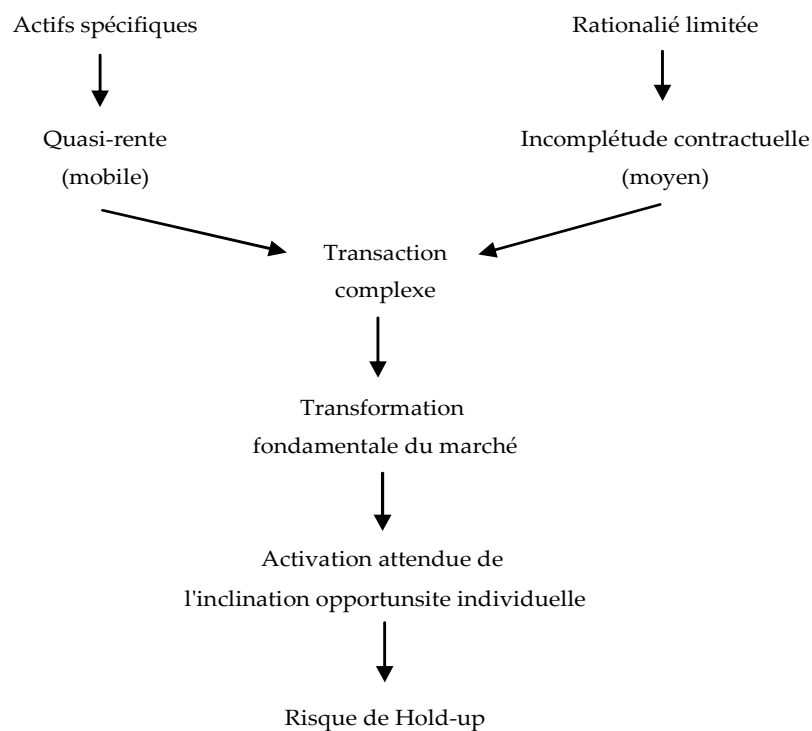
Cette spécificité est un élément à ce point important de la théorie qu'elle est qualifiée par Montenari et Ruffieux (1996) de « *théorie des actifs spécifiques* ». Pour Williamson (1985), elle est « *le principe majeur* » [*the big locomotive*] qui confère à l'économie des coûts de transaction presque tout son contenu prédictif » (p. 56, 86).

En effet, bien que l'objectif des contractants soit la quasi-rente résultant de leur dépendance, il existe un risque fiduciaire d'exploitation opportuniste de cette dépendance car, comme l'a suggéré Commons (1931), s'écoule une certaine durée entre la signature et l'exécution effective du contrat. Contrairement au « *contrat spot* » où la transaction est acquittée sur le champ sans promesse ni obligation, l'une des parties peut être tentée, en présence d'actif spécifique, à s'engager dans un comportement opportuniste post-contractuel en ne respectant pas les termes de l'accord une fois le contrat signé²⁰. Ce risque qualifié de « *hold-up* » (Klein et al, 1978 ; Klein, 1980 ; Williamson, 1985 ; Alchian et Woodward, 1988 ; Greif, 2006) regroupe l'ensemble des

²⁰ Comme le résume Ménard (2003a) : « *L'hypothèse centrale est que plus le degré de spécificité croît, plus les parties à la transaction s'exposent au risque de comportement opportuniste* » (p. 9).

stratégies que les acteurs opportunistes peuvent adopter *ex-post* en cherchant à exploiter les opportunités de surprofit permises par les « zones d'incomplétude contractuelle » (Crozier et Friedberg, 1977), c'est-à-dire à tirer profit unilatéralement de la rationalité limitée de son partenaire afin de s'approprier une part plus ou moins importante de la quasi-rente créée. La victime du hold-up n'obtenant pas l'ensemble du rendement marginal attendu de son investissement (Figure III-1). Considérons, par exemple, deux acteurs A et B, qui perçoivent une occasion profitable d'échanger ensemble. A demande à B d'investir dans une usine pour faire des pièces qu'il lui achètera 100€ l'unité par mois en lots de dix. Sur la base de cette promesse, B va investir dans cette usine. Après que l'investissement ait été achevé, A dit à B qu'il peut seulement acheter cet output 50€ la pièce par mois en lots de dix. B est donc victime de l'opportunisme de A puisque l'usine qu'il a construite n'est virtuellement pas redéployable sans coût vers d'autres usages ou d'autres clients. A l'avenir, si A approche B, ce dernier refusera d'échanger avec lui privant les deux acteurs d'un échange mutuellement avantageux.

Figure III-1. De la spécificité des actifs au risque de hold-up



Source : adapté de Guennif et Plociniczak (2002).

Au sein de l'ECT, le cas d'école le plus connu et le plus documenté du hold-up renvoie à la relation d'affaires entre *General Motors* (GM) et *Fisher Body* (FB) dans les années 1920. L'interprétation standard est la suivante. A la suite de l'essor du marché automobile et la substitution de la carrosserie métallique à celle en bois, soucieux de se différencier de ses concurrents, GM sollicita l'un de ses fournisseurs de châssis, FB, afin qu'il investisse dans des moules adaptés au design de ses voitures. GM s'engagea contractuellement à acheter à FB, pendant 10 ans, l'ensemble des carrosseries produites à un prix couvrant ses coûts variables et lui assurant une marge de 17,6%. Suite à la signature du contrat, la demande de voitures à carrosseries métalliques et fermées augmenta fortement de manière imprévue. Afin de réduire ses coûts de transport, GM demanda à FB, d'une part, d'implanter son usine de carrosseries à proximité de l'usine d'assemblage et d'autre part, de réaliser des investissements spécifiques en capital afin de bénéficier d'économies d'échelle grâce à l'accroissement du volume de production. Selon l'interprétation dominante des partisans de l'ECT (Klein, 1988 ; 2004, 2005 ; Klein et al, 1978 ; Williamson, 1985), FB aurait facturé un prix trop élevé à GM en rapport avec l'accroissement de la production de carrosseries par unité de capital employé. En outre, FB aurait préféré localiser délibérément ses usines à distance des ateliers d'assemblage de GM plutôt que d'investir dans du capital. Enfin, FB aurait adopté des méthodes de production inefficaces, engendrant une augmentation du coût de production des châssis, de même qu'un accroissement conséquent de ses profits puisque FB bénéficiait d'un contrat avec marge fixe. Ces « *difficultés contractuelles* » seraient « *la raison principale* » qui aurait contraint GM à intégrer verticalement FB (Klein, 2000 p. 106).

1.2. Lorsque l'identité des acteurs pose problème et doit être solutionnée par un « arrangement contractuel bilatéral d'ordre privé » dans « l'ombre de la loi »

En raison de l'incomplétude des contrats et de l'opportunisme potentiel supposé des acteurs, l'ECT se montre des plus suspicieuse à l'égard de l'environnement légal (instances juridiques) et de l'institution judiciaire supposés préserver le droit des contractants et garantir la bonne mise en exécution des contrats en présence d'actif spécifique (Klein et Leffler, 1981 ; Williamson, 1985, 2002, 2005a, 2007).

Lorsque les transactions engagent des actifs génériques, il n'y a aucun problème de hold-up. Ces transactions idéales constituent le paradigme de l'économie néoclassique (Macneil, 1980). Quelle que soit leur fréquence de renouvellement, le marché, sous couvert d'une

contractualisation explicite, réglée par le « *contrat classique* » s'applique à ces transactions. Selon cette forme de droit légaliste, en cas de litige, l'accord étant parfaitement explicite, les tribunaux peuvent recourir aux documents formels pour les résoudre²¹. L'opportunisme ne saurait donc se manifester durablement car les termes de l'échange étant fixés par la concurrence, un acteur dupé par un opportuniste pourra toujours s'adresser à la légion d'autres acteurs prêts à procéder à une transaction avec lui, selon les termes fixés par le marché et ainsi échapper à l'opportuniste.

Le problème du hold-up n'en serait effectivement pas un si le non-respect des clauses du contrat était réglé sans faille par les instances juridiques. Or, pour qu'un tiers non partie prenante au contrat - par exemple une cour de justice - puisse faire respecter le contrat, il lui faut reconnaître et établir que l'une des parties contractantes a eu un comportement opportuniste : l'opportunisme doit être « *vérifiable* ». Ce qui renvoie à la nature de la preuve qui permet d'établir le non respect des engagements : celle-ci doit prendre une forme objectivable pour pouvoir être mobilisée durant le procès (Williamson, 1975 p. 31-33, 2002 p. 440 ; Kreps, 1990a, 1990b ; Dixit, 2004 p. 26-27)²². Comme le résumait Brousseau et Glachant (2000) :

« [L]es institutions [publiques] chargées en dernier ressort d'assurer l'exécution des contrats sont victimes de leur information imparfaite et ne peuvent rendre exécutoire des clauses portant sur des variables invérifiables » (p. 32).

De plus, tout comme l'ECT suppose que les contractants ont une rationalité limitée, les juges sont eux aussi prisonniers de leur rationalité limitée. Ils peuvent prendre beaucoup de temps avant d'arrêter leurs décisions, refuser de se prononcer, faire des erreurs, etc. Cette asymétrie d'information entre les contractants et les instances rationnellement limitées chargées de l'exécution des contrats permet à Williamson de justifier l'autonomie d'une contractualisation privée déconnectée des dispositifs juridiques. Les tribunaux étant hors de propos de l'analyse pour les transactions impliquant des actifs spécifiques, les contractants cherchent, « *par eux-mêmes* » (*in a self-help way*), à mettre en place leur système bilatéral de régulation encadrant le

²¹ Cette forme contractuelle représente l'idéal pour les juristes : « *préciser par un accord clair ; préciser par une performance claire* » (Macneil, 1974 p. 738).

²² Il importe ici d'effectuer une distinction entre une *information privée* qui est une information disponible pour l'une des parties mais pas pour l'autre, une *information observable* qui est disponible de manière symétrique pour l'ensemble des parties et une *information vérifiable* qui est une information observable par les deux parties pouvant être avérée par une tierce partie comme une cour de justice.

contrat²³. Pour ce faire, ils partent en quête d'un « *arrangement contractuel bilatéral d'ordre privé* » (Williamson, 1983, 1985, 2002, 2005a, 2007).

Produit de l'intérêt personnel des partenaires de l'échange, l'ordre privé recherché par l'ECT s'accomplit au sein de « *structures de gouvernance protectrices* » dont la vocation consiste à réduire la tension permanente qui imprègne tout le paradigme transactionnel : économiser de la rationalité limitée tout en se protégeant des hasards de l'opportunisme (Williamson, 1985 p. 32)²⁴. Ce néologisme désigne « *la matrice institutionnelle dans laquelle l'intégralité de la transaction est décidée* » (Williamson, 1996 p. 378), « *le cadre institutionnel dans lequel les contrats sont initiés, négociés, contrôlés, adaptés, exécutés, et terminés* » (Palay, 1984 p. 265). Afin de compléter l'ensemble des promesses et des obligations contractées *ex-ante*, chaque structure de gouvernance doit permettre la bonne réalisation des transactions. C'est-à-dire, structurer la coopération des parties en alignant leurs intérêts de manière à rendre le coût de l'opportunisme prohibitif et prévoir les modalités d'atténuation et de résolution des conflits potentiels qui surviendraient dans l'exécution de la transaction et qui pourraient perturber les occasions de réaliser les gains mutuels de l'échange (Brousseau et Farès, 2000 ; Williamson, 2002, 2005a). Ainsi, chaque structure correspond à un système de règles et leurs instruments permettant la mise en exécution de ces règles (Furubotn et Richter, 2000 p. 5 ; Brousseau et Raynaud, 2007 p. 3). Se référant explicitement à Commons, Williamson (2002) écrit :

« *Il faut que l'idée selon laquelle la transaction est l'unité de base de l'analyse soit associée à un but économique. Le triptyque de Commons requiert le concept de structure de gouvernance – où la gouvernance est le moyen par lequel l'ordre est réalisé dans une relation dans laquelle le conflit potentiel menace de perturber ou détruire les opportunités de réaliser des gains mutuels. Les objectifs d'économisation qui transcendent la technologie sont ainsi atteints* » (p. 54).

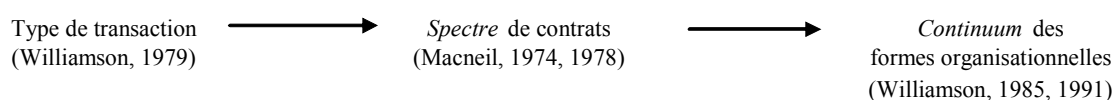
L'objectif opérationnel de l'ECT consiste à expliquer comment les contractants choisissent dans l'ensemble des arrangements contractuels celui qui offre les mécanismes de protection et de contrôle les plus opérants afin que chacun respecte les termes et l'esprit du contrat. Pour ce

²³ Le mot *self-help* désigne littéralement l'aide qu'on peut s'apporter à soi-même, c'est-à-dire le sens de l'initiative, le développement personnel. En l'absence d'équivalent français, le mot anglais est ici conservé. Il n'est pas inintéressant de noter que l'écrivain écossais, Samuel Smiles publia un livre intitulé *Self Help* en 1859. Plaidoyer saisissant en faveur de la conception victorienne de la responsabilité individuelle, Smiles y raconte la vie d'hommes partis de rien qui s'étaient hissés jusqu'à la célébrité et la fortune. La force du *self-help*, explique Smiles, est la force qu'a chacun d'agir par lui-même.

²⁴ Les contractants sont d'autant plus incités à mettre au point un ordre privé que les tribunaux sont supposés inefficaces...

faire, Williamson reprend à son compte la théorie du « *spectre* » (*spectrum*) contractuel développée par le juriste Macneil qui suppose qu'il existe un axe allant d'un pôle extrêmement transactionnel où les échanges sont hautement discrets à un autre qui englobe la forme relationnelle des échanges (Macneil, 1974 p. 736-737, 1978 p. 854, p. 862-865, 2000). La valeur ajoutée de Williamson (1979, 1985, 1991) est d'associer à chacune des formes de contractualisation située le long du spectre, en amont un type de transaction qui diffère par ses attributs (degré de spécificité des actifs, fréquence, incertitude) et en aval une structure de gouvernance type qui diffère elle-même par ses coûts et compétences distinctives (Figure III-2).

Figure III-2. Du spectre de contrats au continuum de formes organisationnelles



Au principe d'« *alignement structural discret* » suivant lequel les acteurs cherchent à choisir la structure de gouvernance qui, compte tenu des attributs de la transaction ou famille de transactions, est la moins coûteuse en termes de coûts de production et de transaction (Williamson, 1991 p. 277) s'applique une analyse comparative statique. C'est par la comparaison des coûts des diverses structures de gouvernance que les acteurs forment leurs choix afin d'obtenir la structure de gouvernance la plus « *efficente* », c'est-à-dire celle qui « *convient le mieux* » (*fit*) aux attributs des transactions qu'elle a à organiser. Autrement dit, celle qui économise la rationalité limitée des partenaires tout en les protégeant de leur opportunisme potentiel :

« [L]es transactions dont les attributs diffèrent, sont en correspondance avec des structures de gouvernance qui diffèrent par leurs coûts et qualités » (Williamson, 1991 p. 277).

Le critère de « *remédiabilité* » (*remediableness*) sert de base de comparaison pragmatique entre les formes organisationnelles alternatives réalisables dans la mesure où Williamson refuse l'idée de formes d'organisation idéales à partir desquelles juger le réel. Pour lui, une condition est remédiable « *si une alternative supérieure réalisable peut être implémentée avec des gains nets* » (Williamson, 1994 p. 95). Bien que la recherche d'efficacité soit une constante dans les travaux de l'ECT et particulièrement ceux de Williamson (1985 p. 68), le recours à ce critère dans les

années 1990 vise à souligner l'impossibilité d'atteindre un idéal d'efficacité :

« [L'ECT] fuit les idéaux hypothétiques et soutient que les comparaisons pertinentes se font entre des alternatives réalisables, lesquelles sont toutes imparfaites » (Williamson, 1996 p. 7).

Ce critère tend à apparaître comme la réponse théorique directe de la dérive fonctionnaliste de l'ECT mise en évidence par Granovetter. Pour ce dernier, Williamson est parti d'un postulat selon lequel « toute forme institutionnelle observée correspond à celle qui est la plus efficace » (Granovetter, 1985 p. 107 ; 1988 p. 150). Conséquemment, désormais : « une forme organisationnelle existante pour laquelle aucune alternative supérieure ne peut être décrite et implémentée avec des gains nets attendus est présumée être efficace » (Williamson, 2000 p. 601). Le seul point de comparaison possible pour juger de la validité d'une structure de gouvernance est donc de s'interroger sur la possibilité d'en réaliser une autre à moindre coût. La FH devrait donc sa raison d'être au fait qu'elle s'avère être comparativement supérieure aux cas polaires d'organisation dans le sens où elle répond à des besoins économiques de manière plus efficace que les deux autres formes, ce qui dans la littérature transactionnelle signifie minimiser l'ensemble des coûts associés aux attributs d'une famille de transactions (Williamson, 1991 p. 291, 1994 p. 90 ; Ménard, 2004, 2006).

2.

POURQUOI LA FORME HYBRIDE (FH) EXISTE-T-ELLE ET QUELLE EST SA NATURE ?

2.1. *Évolution de la pensée de Williamson concernant la nature des « formes contractuelles intermédiaires »*

A ce niveau, il nous paraît essentiel de préciser sommairement l'évolution de la pensée de Williamson et de ses partisans concernant la FH car sa méconnaissance nous paraît être à la source de nombre de commentaires et de critiques infondés. Williamson considérait dans son premier ouvrage majeur *Markets and Hierarchies* (1975) les arrangements contractuels impliquant une dépendance productive entre organisations légalement autonomes comme non viables, car hautement instables et de ce fait temporaires, confortant, attestant et développant ainsi

l'alternative coasienne. Seuls le marché et la firme étaient des candidats à l'organisation des activités économiques²⁵. Comme Williamson (1990) le reconnaît :

« [M]on ouvrage de 1975 était centré sur deux modes polaires – marchés et hiérarchies – et bien qu'il y avait quelques formes intermédiaires, j'étais très sceptique quant à leur stabilité et la manière dont elles pouvaient être décrites de manière adéquate » (p. 120).

Une vision plus nuancée s'est dégagée à partir de son article « *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations* » (1979). En parvenant à dimensionnaliser les transactions, il amorce alors une prise en compte théorique de ces arrangements. Leur conférant clairement un statut heuristique, Williamson (1979) affirme alors :

« [L]a question de pourquoi il y a tellement d'intégration verticale reste intéressante, mais pas plus que la question de pourquoi il y a tant de transactions marchandes et quasi-marchandes » (p. 234).

Un an plutôt, dans la conclusion de leur article « *Vertical Integration, Appropriable Rents, And the Competitive Contracting Process* » (1978), Klein, Crawford et Alchian, allaient dans le même sens, prenant soin de préciser :

« [L]a plupart des relations d'affaires ne sont probablement ni aussi simples que les cas polaires d'intégration verticale ou de contrat de marché des livres standards ni aussi simples à expliquer que certains [de nos] exemples précédents. Lorsque les exemples particuliers sont examinés en détail, les relations d'affaires sont souvent structurées dans une voie très complexe non représentée par une simple rente ou par une intégration verticale » (p. 325).

Cet article fut suivi de « *Credible Commitments : Using Hostages to Support Exchange* » (1983). Dans ce texte, prenant en compte les problèmes pouvant subvenir après la signature du contrat, Williamson tente de déterminer les caractéristiques de modes de contractualisation qualifiés de « *non standards* » permettant de stabiliser les relations contractuelles de plus ou moins long terme. Il recommande alors aux acteurs en situation de dépendance mutuelle l'usage de garanties contractuelles sous formes d'« *engagements crédibles* ». Substituts fonctionnels à la confiance, ces garde-fous déterminés *ex-ante* recouvrent les actes effectués unilatéralement ou de concert par les contractants afin de renforcer le contrat et de promouvoir l'échange en incitant les parties à respecter les termes du contrat. Ces garanties contractuelles modifient la

²⁵ Voir aussi, Williamson (1971).

structure des gains en augmentant le coût de l'opportunisme. En analogie avec les pratiques médiévales, Williamson (1983, 1985) parle de « *prise d'otage* » (*hostage-taking*). L'otage est une contrepartie que cède un acteur à un autre dans le but de garantir l'échange (clauses de *take-or-pay* par exemple). Les contractants peuvent aussi tous deux avancer un otage ou effectuer chacun de leur côté un investissement spécifique. Encore faut-il pouvoir observer les investissements réalisés par le partenaire et mesurer son degré de redéployabilité... Les contractants peuvent enfin investir tous deux dans des investissements idiosyncratiques à la transaction, ces investissements étant conditionnels à des échanges réciproques entre eux. La nature réciproque des échanges apparaît comme le moyen de s'assurer contre la volonté d'expropriation individuelle de la quasi-rente créée par le développement d'actifs spécifiques en « *liant les mains* » des parties.

Cet article lui permet de se rendre compte que si des clauses de sauvegardes appropriées peuvent être déterminées *ex-ante* dans le cadre de contrats de long terme afin de dissuader les manifestations opportunistes, alors les modes de contractualisation dits « *non standards* » peuvent être considérés comme potentiellement efficaces, donc stables. Sans pour autant remettre en cause explicitement la dichotomie organisationnelle originelle, une nouvelle étape fut franchie dans son second ouvrage référence, *The Economic Institutions of Capitalism* (1985)²⁶. Modifiant son point de vue initial, Williamson (1985) reconnaît :

« *Alors que j'étais auparavant d'avis que les transactions intermédiaires étaient très difficiles à organiser et donc instables, je suis maintenant convaincu que ces transactions sont beaucoup plus fréquentes* » (p 83).

Cette apparente évolution théorique l'a conduit à anticiper en 1990, dans un dialogue avec Swedberg, que la théorisation des réseaux relationnels pouvait probablement être incorporée à l'intérieur d'une version étendue de l'ECT :

« *J'anticipe que les réseaux peuvent probablement être incorporés - au moins à un certain degré - à l'intérieur d'une version étendue de l'économie des coûts de transaction* » (Williamson, 1990 p. 122)²⁷.

²⁶ Voir aussi son article co-écrit avec Riordan la même année où Williamson concède : « *les modes hybrides sont plus importants que ce je avais réalisé jusqu'alors* » (Riordan et Williamson, 1985 p. 376).

²⁷ Souligné par nous.

C'est là la tâche à laquelle il s'est attelé dans son article de 1991, « *Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Analysis* ». Démontrant sa volonté de « localiser les modes hybrides [de contractualisation] en relation avec les modes polaires » (p. 280), cet article marque l'entrée des réseaux relationnels dans une catégorie organisationnelle qualifiée d'hybride.

Cet effort de conceptualisation est depuis poursuivi d'une manière plus approfondie par Ménard (2004)²⁸ qui reconnaît que :

« 'Les réseaux' est un terme très général, (...), couvrant à peu près tous les arrangements impliquant un ensemble de liens contractuels entre entités autonomes » (p. 4).

Précisément, Ménard indique que l'élaboration du concept de FH entreprise par Williamson a pour objectif de résoudre :

« [L]e problème fondamental des réseaux inter-firmes : comment économiser sur les coûts de contractualisation nécessaires pour induire un comportement non opportuniste de partenaires autonomes et sur les coûts d'administration d'un ensemble d'actifs plus variés qu'à l'intérieur d'une seule firme » (ibid. p. 19).

Ainsi, il apparaît clairement que l'évolution de la pensée de Williamson l'a conduit à remettre sensiblement en question sa position initiale. Comment Williamson et les partisans l'ECT justifient-ils alors la reconnaissance fonctionnelle tardive de cette troisième voie, qui correspond en termes plus prosaïques à la décision du « faire avec » ? D'une alternative « faire ou faire-faire », nous sommes passés à un choix trichotomique : « faire, faire-faire ou faire avec ». Pourquoi la nécessité s'est-elle faite jour de transcender le choix initialement bipolaire ? Quelles sont les caractéristiques de la FH, ses propriétés internes, son avantage comparatif et son statut en relation avec les deux cas polaires ? La question pourrait être en écho de Coase : « Pourquoi les hybrides ? ». Fort à propos, Garrouste et Saussier (2005) notent :

« [O]utre la question faire ou acheter et la manière dont est organisée la production interne, il demeure la question de savoir comment les entreprises organisent leur coopération avec d'autres entreprises si elles décident d'externaliser la production. Ce que nous voulons dire, c'est qu'il est difficile d'imaginer une théorie de la firme qui ne serait pas connectée à une théorie de la coopération inter-entreprises, car l'entreprise, la coopération et le marché apparaissent être des substituts, parfois même des compléments » (p. 185).

²⁸ Voir Ménard (1996, 1997, 1998, 2000b, 2002, 2003a, 2004, 2005 p. 294-302, 2006 ; Ménard et Klein, 2004).

2.2. Propriétés et statut de la FH au sein de l'ECT

2.2.1. Un problème de définition

Il convient de constater que la FH apparaît comme un concept « *multiforme* » (Chabaud, 2002 p. 174) qui plus est, à la définition fluctuante. En effet, aucune définition claire ne nous est proposée, uniquement une liste non exhaustive d'arrangements contractuels dits hybrides, non-standards, intermédiaires ou en réseaux qui rendent compte d'une réalité insoumise aux abstractions théoriques sur-simplifiées. Ainsi pour Williamson (1991), la FH inclut « (...) *les formes variées de contractualisation à long terme, les échanges réciproques, la régulation, le franchisage, etc.* » (p. 280) « *au sein desquelles des formes de sécurités ont été établies* » (Williamson, 1999 p. 1091). Ou encore, pour Shelanski et Klein (1995) : « *les contrats à long terme, les contrats complexes avec accords réciproques, (...), etc.* » (p. 344-345). Comme en atteste le titre de l'article de Ménard (1996), « *On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms* », et comme il le constate :

« *Le vocabulaire pour identifier ces arrangements n'est pas stabilisé : au-delà des hybrides, nous pouvons lire des textes au sujets des clusters, des réseaux, des arrangements symbiotiques, (...) etc.* » (Ménard, 2004 p. 3).

Récemment, dans un souci de clarification, Ménard (2006) a caractérisé la FH de manière assez générique comme regroupant « *l'ensemble des formes de collaboration inter-firmes au sein desquelles les droits de propriétés [des contractants] demeurent distincts tandis que des décisions jointes sont prises* » (p. 26). Un arrangement contractuel peut en fait être considéré comme hybride dès lors que « *les agents économiques ne sont pas indépendants (comme sur le marché) mais sont partiellement autonomes (contrairement aux hiérarchies)* » (Chabaud et Saussier, 2002 p. 96). Comme le synthétise Williamson (1985) en écho au continuum de relations contractuelles possibles subsumé par Cheung (1983) :

« *[S]upposons que les transactions soient ordonnées en fonction de l'autonomie maintenue par les parties en présence. Les transactions de marché seraient localisées à un extrême. D'autres transactions, fortement centralisées et organisées selon le principe hiérarchique, seraient à l'autre extrême tandis que les transactions hybrides seraient localisées entre ces deux pôles* » (p. 83).

C'est donc entre les deux extrêmes de ce continuum que viennent s' « *intercaler* » (Ménard, 1997 p. 741) les innombrables modes de contractualisation hybrides. La Figure III-3 ci-après

représente un inventaire non exhaustif de ces arrangements²⁹. De cet apparent ensemble hétérogène, l'ECT prétend distinguer des lignes directrices sous-jacentes communes pouvant être articulées autour des problèmes communs que rencontrent les multiples variantes contractuelles de la FH et qui les conduisent à adopter des modes de coordination voisins (Ménard, 2002). Les attributs organisationnels de la FH auraient un caractère métissé se situant à un niveau intermédiaire sur le continuum de régularités organisationnelles s'étendant du marché à la firme.

2.2.2. FH, fréquence de renouvellement des transactions et degré de spécificité des actifs

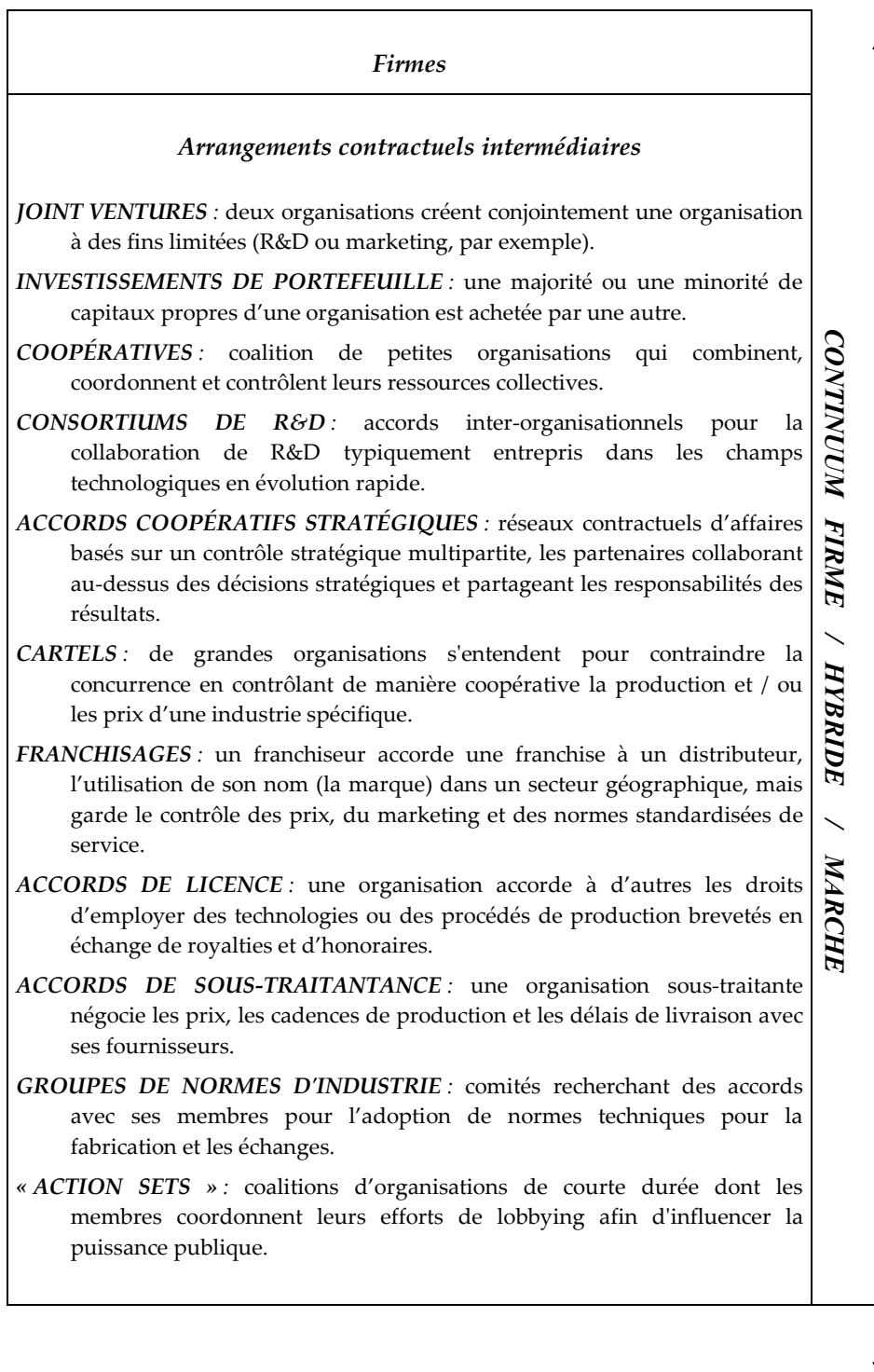
Les acteurs consentent à perdre une part de leur autonomie en créant une dépendance mutuelle plus ou moins durable entre eux du fait de la quasi-rente résultant de leur(s) investissement(s)³⁰. En raison de la création de la quasi-rente, le risque de hold-up augmente puisque le marché ne permet plus de sanctionner de manière efficace les comportements opportunistes, la possibilité de substituer un partenaire contractuel à un autre n'étant plus sans coût et sans délai (Williamson, 1975 p. 26-30)³¹. Forme organisationnelle « *plus spécialisée* » que la gouvernance marchande, la FH doit être capable de gérer cette tension permanente entre les gains mutuels à tirer de comportements coopératifs et les coûts suscités par l'opportunisme potentiel du partenaire. D'autant que les transactions sont amenées à se répéter.

²⁹ Pour une recension, voir Ménard (2004 p. 3-6).

³⁰ Deux stratégies d'investissement sont envisageables : soit l'une ou les deux parties investissent au sein d'actifs spécifiques (Palay, 1985 ; Joskow, 1985), soit les partenaires mettent en commun (*pool*) leurs ressources au travers d'investissements joints (Teece, 1992 ; Gulati, 1998 ; Oxley, 1999).

³¹ En l'absence de spécificité d'actif, les marchés sont supposés concurrentiels. Cette vision des choses est particulièrement bien résumée par Williamson : « *au début étaient les marchés* » (1975 p. 20, 1985 p. 87). Voir aussi Ménard (2005).

Figure III-3. Continuum organisationnel



Source : traduit et adapté avec quelques modifications de Hage et Alter (1997) ; Oxley (1999) ; Knoke (2000).

Bien que Williamson (1985) indique que la fréquence des échanges constitue un déterminant important dans le choix de la forme organisationnelle la plus efficace, elle est typiquement « mise de côté » (*set aside*) (p. 293). La fréquence des transactions apparaît, en fait, être sous-développée, voire négligée, au sein de l'ECT (Jones et al, 1997 p. 917 ; Saussier et Yvrandon-Billon, 2007 p. 22)³². Or, la réflexion menée par l'ECT sur les transactions autres que génériques n'a de sens que si les transactions sont plus ou moins récurrentes, c'est-à-dire que les relations contractuelles sont plus ou moins durables ou répétitives. En outre, étant donné le coût d'une structure de gouvernance spécialisée, des transactions récurrentes fournissent une incitation à sa sélection (Williamson, 1985 p. 60, 76).

Selon Ménard, la FH assure « le pilotage de transactions impliquant une dépendance significative entre actifs détenus par des unités autonomes, sans que cette spécificité justifie l'intégration dans une entreprise unifiée » (Ménard, 1995 p. 175, 1997 p. 742), c'est-à-dire lorsque la spécificité des actifs est « moyenne » (Williamson, 1991 p. 284). Ainsi « à un niveau intermédiaire de spécificité d'actif (...) la relation est plus durable et tendue que la relation de marché typique, mais en même temps plus lâche que la relation entre les parties d'une même firme, et peut être appelée 'hybride', comparée aux pures formes de marché et hiérarchie » (Berger et al, 1995 p. 196). A mesure que le degré de spécificité nécessaire à une transaction ou famille de transactions augmente, nous pourrions imaginer, en suivant la frontière inférieure de la courbe enveloppe de la Figure III-4 adaptée du modèle heuristique de Williamson, un déplacement d'ouest en est sur l'axe des abscisses. Le *domaine d'efficacité* de la FH serait borné sur la figure par les niveaux de spécificité K_1 et K_5 . K_1 constituerait la frontière où bascule la transaction marchande vers la FH. K_5 marquerait son basculement à l'intérieure du cadre hiérarchique de la firme. Ainsi, eu égard à la relation monotone croissante entre le degré de spécificité des actifs et la probabilité d'intégrer révélée par la Figure III-4, la FH embrasse la réalisation de transactions occasionnelles à récurrentes qui impliquent d'investir dans des actifs moyennement spécifiques.

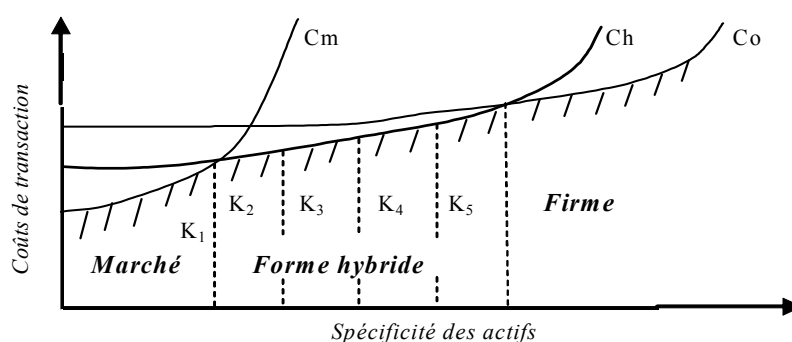
2.2.3. FH, incitations, contrôle et procédures d'exécutions des contrats

Les arrangements contractuels hybrides se développent du fait des avantages attendus de la dépendance mutuelle des partenaires. L'une des caractéristiques fondamentales de la FH est

³² Notons que l'appellation originale de « condition d'enchères de grand nombre » (Williamson, 1973 p. 318, 1975 p. 26-30) a été remplacée par la notion de fréquence à partir du second ouvrage référence de Williamson (1985). Pour une comparaison des notions développées par Williamson entre ses deux ouvrages majeurs (Williamson, 1975, 1985), voir Petersen (1995).

que la dépendance mutuelle attachée à la spécificité des actifs requiert la continuité de la relation contractuelle car sans continuité, les acteurs n'ont que peu intérêt à investir dans des actifs spécifiques. Or, certains peuvent être enclins à l'opportunisme pour s'accaparer une part plus ou moins importante de la quasi-rente créée. Si le maintien de l'autonomie juridique des parties permet de contrecarrer l'incapacité de la firme à entretenir un système d'incitation proche de celui caractéristique des marchés (Williamson, 1991 p. 283), le contrat soutenant la FH déconnecte les liens entre ces entités de façon significative du mécanisme des prix, donnant une large place aux négociations (Ménard, 2002 p. 5)³³. Comme le précise Ménard (2000b) les arrangements contractuels hybrides sont sans doute les plus complexes car ils « exigent plus de coordination que les marchés peuvent fournir étant donné que la continuité des relations et des engagements est cruciale, tandis que les droits de propriété demeurent distinctes de sorte que les conflits tendent à surgir sans interruption » (p. 249-250). Conséquemment, le problème à résoudre par les contractants consiste à parvenir à aligner *ex-ante* leurs incitations afin d'assurer une coordination à faible coût sans pour autant perdre les avantages de décisions décentralisées.

Figure III-4. Spécificité des actifs et FH



Cm : coûts de transaction sur le marché

Ch : coûts d'organisation des transactions au sein de la forme hybride

Co : coûts d'organisation interne des transactions

Source : adapté de Williamson (1991 p. 284).

C'est à un mode de contractualisation semi-légaliste, concevant le contrat comme « cadre » (*framework*), qu'incombe la tâche d'encadrer la continuité de la relation (Williamson, 1991 p. 271-273, p. 280-281, 2005a p. 8 ; Ménard, 2004, 2006). Contrairement à la firme dont le contrat

³³ Selon Dupont (1994) la négociation est « une activité qui met en interaction plusieurs acteurs qui, confrontés à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent (ou trouvent opportun) de rechercher volontairement une situation mutuellement acceptable » (p. 11).

incomplet est complété par la hiérarchie (qui génère la relation de subordination), la dépendance bilatérale d'acteurs préservant leur autonomie juridique mais responsables d'un large éventail de décisions, le recours en cas de conflit à un arbitre ainsi que la rationalité limitée des tiers chargés de faire respecter le contrat rend la question de la mise en exécution du contrat capitale pour la stabilité de la FH puisque l'une des parties peut avoir un intérêt à ne pas respecter les termes de l'accord une fois le contrat signé. Cette classe de contrat, dite « *néoclassique* » est plus élastique que le contrat classique du marché et plus légaliste que le mode contractuel de la régulation interne à la firme par essence imprégnée du caractère discrétionnaire des décisions prises par la hiérarchie. Elle admet « *l'existence de vides dans la planification et la présence d'un ensemble de procédures et de techniques utilisées par les contractants pour créer de la flexibilité en lieu et place de ces vides laissés ou d'une volonté de planification rigide* » (Macneil, 1978 p. 865). En cas de conflits ou de litiges sur les performances, plus que le recours aux tribunaux pour résoudre les litiges qui risqueraient de conduire à la rupture relationnelle, le contrat néoclassique prévoit l'intervention d'un expert tiers indépendant afin d'arbitrer les désaccords. Celui-ci est perçu comme le moyen permettant de flexibiliser et de combler les vides du contrat (Fuller, 1963 p. 11-12).

Adoptant une « *approche prévoyante du contrat* » (*farsight contracting*) liée à leur symétrie de principe, les parties contractantes consacrent alors des ressources à la mise en exécution du contrat en créant des « *clauses de sauvegarde spécifiques supplémentaires par rapport aux marchés* » (Williamson, 1994 p. 102). Les partenaires peuvent ainsi utiliser des méthodes mécaniques et automatiques visant à réaligner les incitations en incorporant des clauses de pénalités et de récompenses (indexation des prix, prime de délais, etc.). Des méthodes signalant la crédibilité des engagements peuvent aussi être utilisées, ceci afin de faciliter les négociations *ex-post* qui peuvent survenir dans le contrat dès lors que les ajustements ne sont pas automatiques (Williamson, 1983, 1996 ; Ménard, 2004).

Plus le degré de spécificité des actifs s'élève et plus les clauses de sauvegarde gagneront en importance dans le contrat afin d'assurer un minimum de sécurité aux contractants en les incitant à adopter le comportement adéquat, ou, au contraire, en les dissuadant d'adopter un comportement qui serait contraire à leurs engagements (incitation à investir en réduisant les risques d'opportunisme), mais aussi dans le but de permettre aux parties de s'adapter aux contingences imprévues (Williamson, 1996 ; Brousseau et Farès, 2002 ; Ménard, 2000b ; Farès et Saussier, 2002).

2.2.4. FH, incertitude et adaptation

En posant le principe selon lequel *l'adaptabilité constitue le problème central des acteurs* car d'une part, l'efficacité des choix organisationnels dépend de l'adaptation des structures de gouvernance aux caractéristiques des transactions qu'elles doivent encadrer et d'autre part, l'environnement au sein duquel elles évoluent est rarement stable et prévisible, l'ECT oblige à penser le contrat soutenant chacune des trois formes génériques discrètes d'organisation comme un moyen d'adaptation à l'incertitude³⁴.

L'incertitude peut provenir de l'opportunisme potentiel des acteurs et donc de l'impossibilité d'anticiper les comportements stratégiques qui en résultent. Cette incertitude comportementale de nature stratégique se distingue de celle qui porte sur les états de la nature et donc sur les perturbations exogènes aux décisions des contractants. Williamson donne à ce second type d'incertitude un sens très précis : un environnement incertain se caractérise par la fréquence des événements fortuits et imprévisibles (*perturbations*) auxquels les parties prenantes à la transaction doivent s'adapter *ex-post*³⁵. Ces deux formes d'incertitude ne sont pas étanches l'une de l'autre car la première favorise l'apparition de la seconde (Klein, 1988). Il n'y a pas de problème majeur si les contractants n'effectuent pas d'investissement spécifique. Indépendants l'un de l'autre, ils peuvent décider de réviser le contrat fréquemment pour s'adapter aux perturbations. Si la transaction à encadrer nécessite des actifs spécifiques pour sa réalisation et est sujette à de fortes perturbations peu prévisibles et fréquentes, les contractants seront dans l'impossibilité de déterminer *ex-ante* de manière exhaustive la meilleure manière de l'encadrer³⁶. Or, la (les) partie(s) développant des actifs spécifiques doit(vent) d'une part, être à même d'adapter le contrat aux perturbations non anticipées qui l'affectent et d'autre part, être protégée(s) contre le risque de hold-up. Le contrat doit être à la fois flexible pour permettre les adaptations *ex-post* sans pour autant encourager les convoitises opportunistes. Comme le

³⁴ Selon Gibbons (2005), le hold-up et l'adaptation constituent les deux concepts centraux de l'ECT.

³⁵ Ménard (2004 p. 13-16, 2006 p. 33) quant à lui distingue deux sources d'incertitude. Une incertitude endogène à l'arrangement contractuel : incertitude attachée à la qualité des inputs (du fait par exemple de la non observabilité des ressources échangées, de problèmes de coordination entre eux, ou encore de l'absence d'engagement crédible), aux outputs attendus (à cause, entre autres, de difficultés à contrôler la qualité des produits délivrés), et enfin au processus de transformation (à l'origine de plannings et conflits potentiels). L'incertitude exogène est quant à elle attachée à l'environnement institutionnel et à ses « règles du jeu » (North, 1991).

³⁶ Plus l'incertitude est importante et plus il devient difficile, ou coûteux, de se rapprocher de la *complétude* à la Hart (1988), c'est-à-dire de prévoir les événements futurs affectant la transaction.

spécifie Ménard (2006), dans le choix de la forme organisationnelle la mieux adaptée, l'incertitude est « *secondaire par rapport au degré de spécificité* » car en l'absence de dépendance mutuelle « *il n'y aurait pas d'hybride* » et « *les parties pourraient échanger au travers des marchés* » (p. 33).

Chacune des trois formes génériques d'organisation disposerait de propriétés adaptatives propres reposant sur deux types d'adaptation à chercher dans les travaux d'Hayek et de Barnard, respectivement. L'une est dite « *autonome* » (A) et l'autre « *coopérative* » (C) (Encadré III-3).

Encadré III-3. Adaptation de type « A » et adaptation de type « B »

Les marchés ont des propriétés d'adaptation autonomes permises spontanément par le mécanisme des prix (Hayek, 1937, 1945 p. 526-37). Les changements dans les conditions d'offre et de demande d'un bien sont reflétés par les évolutions de prix permettant aux acteurs de s'adapter spontanément, de manière indépendante (sans avoir besoin de se consulter) : chacun examine les prix en fonction de ses propres opportunités et y répond de façon autonome.

Pour être encore plus précis, dans une transaction sur le marché il peut certes y avoir négociation sur les prix mais cette négociation reste encadrée et déterminée par un prix de marché qui existe indépendamment de l'échange particulier. Dans cette perspective : « *les marchés sont une 'merveille' d'adaptation de type A. Etant donné une perturbation pour laquelle les prix seroent de statistiques suffisantes, les acheteurs et fournisseurs individuels peuvent se repositionner automatiquement* » (Williamson, 1991 p. 279).

Les propriétés d'adaptation des firmes sont coopératives car elles nécessitent « *une coopération entre individus, qui doit être consciente, délibérée et intentionnelle* » (Barnard, 1938 p. 4). Retenant une conception consensuelle de l'autorité et plus globalement du contrat, les employés adhèrent selon Barnard aux buts fixés par l'organisation formelle - définie comme « *un système d'activités et de forces consciemment coordonnées* » ou encore comme un « *système d'activités de deux ou plusieurs personnes en interaction* » (Barnard, 1938 p. 72, 81) - parce que chacun est indifférent à faire ce qu'on lui ordonne, sous condition qu'il en retire un bénéfice.

Williamson (1991 p. 274-276) établit un lien de causalité très explicite entre la capacité de la firme à promouvoir une adaptation coopérative rapide *via* le commandement hiérarchique (*fiat*) et une certaine « *clémence* » ou « *tolérance* » supposée lui être associée.

La FH se caractérise par un métissage de ces deux propriétés d'adaptation. Tandis que les partenaires demeurent les créanciers résiduels en charge de leurs propres décisions en dernier ressort, les dotant d'une capacité d'adaptation proche de celle de type (A), c'est-à-dire sans consultation préalable du partenaire, la dépendance mutuelle découlant des investissements spécifiques entrepris rend quant à elle nécessaire l'implémentation de clauses d'adaptation favorables aux ajustements coopératifs (C). C'est ainsi qu'une « *zone de tolérance* » à l'intérieur de

laquelle les acteurs s'ajustent à propos de variables clés tels que les prix et la qualité est introduite (Williamson, 1991 p. 272). Dans le but d'obtenir plus de la flexibilité, de s'adapter plus facilement aux perturbations *ex-post*, d'organiser la prise de décision face à des événements non prévus (rencontres, négociations, arbitrage externe, etc.) et de régler les éventuels conflits³⁷, les contractants peuvent mettre en place des mécanismes spécialisés de révélation d'informations et de justification. L'importance de ces clauses peut être expliquée par le faible rôle joué par les prix au sein du marché, ces derniers étant, comme précisé plus avant, le plus souvent déterminés au sein de la FH au travers de négociations.

La capacité de la FH à répondre simultanément aux exigences d'adaptation de types coopérative et autonome que requiert l'organisation de transactions répétées ou durables impliquant un degré moyen d'actif spécifique expliquerait sa supériorité comparativement aux deux autres formes organisationnelles :

« Les problèmes avec les marchés augmentent lorsque les dépendances bilatérales, et la nécessité d'adaptations de type coopératif apparaissent. Les marchés donnent la priorité aux formes hybrides » (Williamson, 1994 p. 90).

« Pour des niveaux intermédiaires de spécificité des actifs, l'adaptation mixte (A/C) qu'offre le mode hybride est supérieure aux adaptations favorisant strictement la dimension A ou C supportées par le marché ou la hiérarchie respectivement » (Williamson, 1991 p. 283).

« [L]orsque les investissements entre les partenaires sont assez spécifiques pour générer de substantiels hasards contractuels sans justifier l'intégration (...), et lorsque les incertitudes sont assez conséquentes pour nécessiter une coordination plus serrée que les marchés peuvent offrir, les parties ont une incitation à choisir les hybrides » (Ménard, 2005 p. 297).

Néanmoins, dans un contexte de turbulences répétées des transactions qu'elle encadre, et / ou de perturbations fréquentes de son environnement (du fait d'innovations successives par exemple), la FH serait non viable car bien que l'efficacité de toutes les formes de gouvernance se détériore face à de fréquentes perturbations :

« [L]e mode hybride est le plus susceptible. Ceci est dû au fait que les adaptations hybrides ne peuvent être effectuées unilatéralement (comme avec la

³⁷ Comme le note Ménard (2006) : « La distribution des rentes implique des choix discrétionnaires pouvant facilement déstabiliser un accord » (p. 30).

gouvernance marchande) ou par commandement (comme pour la hiérarchie) mais requièrent un consentement mutuel. Le consentement prend du temps » (Williamson, 1991 p. 291).

L'idée sous-jacente est donc que plus les transactions soutenues par des actifs spécifiques sont empruntes d'incertitude, moins la FH est efficace pour effectuer des adaptations à moindre coût et donc offrir aux contractants des ajustements flexibles.

3.

CONSTAT.

LA FH, UNE FORME ORGANISATIONNELLE INSTABLE PER SE AU CARACTERE MATINE

En écho de Coase, à la question « *pourquoi la FH existe-t-elle et quelle est sa nature ?* », l'ECT, sous l'impulsion de Williamson, fournit une explication basée sur le modèle initialement développé pour répondre à la question prosaïque du « *faire ou faire-faire* » (*make or buy*) ? La FH apparaît comme une réponse organisationnelle adéquate « *pour traiter des transactions qui exigent une coordination que les marchés ne peuvent pas offrir tout en maintenant les mécanismes d'incitation dont une firme intégrée pourrait manquer* » (Ménard, 2000a p. 8). Ce qui est en correspondance avec des transactions nécessitant un « *degré de spécificité (...) 'moyen', suffisamment élevé pour créer une dépendance bilatérale exigeant coordination et contrôle réciproques plus étroits que ce que permet le marché; mais trop faible pour justifier l'intégration dans une entreprise unique, où les coûts administratifs risqueraient d'annuler les gains sur les coûts de transaction* » (Ménard, 1997 p. 743).

Derrière cette explication, en apparence séduisante, se pose une question : les réseaux relationnels peuvent-ils être appréhendés comme une alternative organisationnelle localisée « *entre les marchés et les hiérarchies* » (ETC) ou comme étant « *ni marché ni hiérarchie* » (Richardson, 1972 ; Bradach et Eccles, 1989 ; Karpik, 1989, 2007 ; Powell, 1990 ; Grabher, 1993 ; Fukuyama, 1999) ? Il ne s'agit pas là simplement d'une question de sémantique car le concept de FH ne fait sens que si nous admettons la validité analytique de la dichotomie *Firme / Marché*. Or, d'une part, sur le plan théorique, concevant les marchés et les firmes comme des formes pures, l'ECT impose un raisonnement singulier, dans le sens où, si nous observons des formes organisationnelles qui ne sont ni strictement des firmes ni strictement un marché, nous devons

en conclure que ces formes sont hybrides, c'est-à-dire à la fois firme et marché. Cet écueil se retrouve tout particulièrement chez Ménard (1995) lorsqu'il évoque des réseaux de franchises :

« *La classification [entre marchés et firmes] devient particulièrement difficile lorsque les firmes sont interconnectées par un réseau dense de transactions, avec de forts engagements les uns envers les autres et des complémentarités entre leurs actifs, mais sans accords formels et, plus encore, avec les droits de propriété de ses firmes clairement maintenus distincts* » (p. 176).

« *[La FH] implique des combinaisons spécifiques d'incitations marchandes et des modalités de coordination impliquant une certaine forme de relation hiérarchique* » (ibid p. 176).

D'autre part, sur le plan empirique, cette dichotomie est plus que douteuse car force est de constater que les mécanismes des prix sont aussi présents dans les hiérarchies (Eccles, 1985) et que les marchés contiennent nombre d'éléments hiérarchiques (Perrow, 1986 ; Bradach et Eccles, 1989 ; Stinchcombe, 1990 ; Fligstein, 1996, 2001). En fait, la perspective transactionnelle selon laquelle les échanges économiques entre acteurs pourraient être localisés le long d'un continuum occulte à la fois l'encastrement des échanges dans leur contexte social et sous-estime l'émergence de mécanismes de gouvernance distincts au sein même de ce contexte. A titre d'exemple, l'étude de Karpik (1989) sur le fonctionnement du marché des avocats (*cf. Partie 1*) est significative puisqu'elle met en évidence combien les relations personnalisées tissées entre les avocats et leurs clients n'apparaissent pas comme des arrangements contractuels hybrides mais comme une forme organisationnelle originale dotée de sa propre logique. Les relations entre les avocats et leurs clients s'établissant en fonction de la « renommée » de l'avocat ou parce qu'il a été « recommandé » par un proche. Les relations entre avocats garantissent le fonctionnement « normal » de la profession, c'est-à-dire le « juste prix » pratiqué par les avocats. A ce niveau, Powell (1990) résume clairement la situation :

« *En respectant les deux piliers des marchés et des firmes, notre attention est détournée de la diversité des structures organisationnelles qui ne sont ni poissons, ni volailles, ni certains hybrides, mais des formes distinctes* » (1990 p. 299).

Puisque *tout est contractuel* selon l'ECT³⁸, les caractéristiques de la FH, et donc des réseaux relationnels, ne relèvent que d'une question de degrés et non de nature par rapports aux

³⁸ Conséquence de la vision contractuelle de l'économie développée par Williamson qui revient à poser le problème de l'organisation économique comme un problème de contractualisation. Voir particulièrement sur ce point Williamson (1979, 1985 p. 17-20, 2000, 2002, 2003, 2005a, 2007).

caractéristiques des marchés et des firmes. Comme son label le laisse suggérer, la FH tend à apparaître comme *une forme d'organisation alternative sans contenu spécifique* : à la fois résultat de l'échec du marché à organiser les transactions spécifiques et extension de la hiérarchie de la firme, ses attributs étant la juxtaposition des caractéristiques des formes polaires. Klein (2005 p. 445) et Ménard et Klein (2004 p. 748) parlent ainsi de « *mélange* » (*blend*) ou de « *compromis* » pour évoquer les caractéristiques de la FH et donc des réseaux relationnels. Ce raisonnement est à l'origine de la diffusion de concepts vaguement définis tels que ceux de « *quasi-firme* » (Eccles, 1981), « *quasi-intégration* » (Masten, 1984) et « *quasi-marché* » (Ménard, 1995)³⁹. Loin de constituer une forme organisationnelle prétendue « *viable* » et « *distincte* », c'est-à-dire dotée de mécanismes et de propriétés organisationnelles internes *qualitativement propres* comme peuvent en disposer les formes organisationnelles polaires⁴⁰, la FH apparaît bien plus comme une forme organisationnelle au caractère métissé, sans contenu spécifique, qui plus est, instable *per se* car vulnérable dans un contexte de forte incertitude.

Cette « *approche cocktail* » (Lindenberg, 1996)⁴¹ pour expliquer l'émergence d'une troisième forme organisationnelle englobant les réseaux relationnels conduit l'ECT à mettre l'accent sur les pertes d'autonomie et de contrôle de la FH *vis-à-vis* du marché et de la firme respectivement et à insister sur son aspect transitoire : la FH ne permettrait pas d'obtenir un niveau adéquat de flexibilité et de sécurité⁴². En compliquant la prévision des événements futurs affectant leurs transactions, un contexte incertain accablerait la cognition des partenaires, incapables de faire face aux besoins d'adaptation que demandent les transactions empreintes d'incertitude et aux besoins de sécurité que nécessite le développement d'actifs spécifiques, ce qui rendrait les pratiques opportunistes plus aisées. Dans les situations incertaines où les acteurs ne pourraient mettre en place de clauses de sauvegarde appropriées afin de réduire le risque de hold-up

³⁹ Voir particulièrement Hodgson (2002 p. 48-53).

⁴⁰ Un mode d'organisation des transactions par le système des prix pour la forme organisationnelle marchande et un mode d'organisation hiérarchique reposant sur le mécanisme de l'autorité pour la firme.

⁴¹ Approche qui conduit la théorie transactionnelle à essayer de déceler des mélanges de marché et de hiérarchie en termes de spécificité des actifs : plus que sur le marché, moins que dans la hiérarchie.

⁴² Nous n'abordons pas ici l'intuition de Williamson (1995 p. 31-2) concernant l'existence d'une forme organisationnelle en T, la « *T-form* » car celui-ci ne l'a pas développée. *T* dénotant son caractère « *temporaire* » ou « *transitoire* » mais aussi « *timeliness* » de par sa capacité à permettre aux acteurs, incapables par eux-mêmes d'assembler et de déployer les ressources qui leur permettraient de demeurer compétitifs dans un environnement turbulent, de mettre en commun rapidement leurs ressources. Pour un approfondissement de cette intuition appliquée à l'analyse de la dynamique entrepreneuriale de la Silicon Valley, voir Aoki (2004).

attaché à un degré élevé d'actif spécifique, ils devraient limiter leurs relations d'interdépendances durables, choisissant de basculer leurs transactions du côté du marché ou de la firme. Dans le premier cas, ils renonceront à développer des actifs spécifiques. Dans le second, ils sauvegarderont la quasi-rente attachée à la spécificité des actifs au travers du « *fiat* » hiérarchique de la firme :

« Une augmentation du marché et de la hiérarchie et une diminution de la forme hybride seront (...) associées à (...) une augmentation de la fréquence des perturbations. (...), le mode hybride pourrait être non-viable lorsque la fréquence des perturbations atteint de hauts niveaux » (Williamson, 1991 p. 291).

Anomalie empirique en cas d'incertitude conséquente, la tendance naturelle de la FH (et donc des réseaux relationnels) serait, selon l'ECT, une évolution vers une coordination de plus en plus centralisée à mesure que les transactions des parties devraient être supportées par un degré croissant de spécificité d'actif (Ménard, 1996, 1997, 2004, 2005, 2006). Par le biais de l'autorité légitime dont elle dispose, la firme serait la voie organisationnelle la plus à même pour repousser les limites de la rationalité, maîtriser les incertitudes et asymétries d'information, gérer les conflits, et finalement protéger les acteurs des risques de hold-up potentiel encourus suite à la transformation fondamentale du marché (Joskow, 1998, 2005) :

« Les marchés donnent la priorité aux formes hybrides qui à leur tour donnent la priorité aux hiérarchies » (Williamson 1994 p. 90).

Manifestement, la représentation théorique que nous offre l'ECT pour éclairer la logique des réseaux relationnels, eu égard à leur caractère supposé vulnérable et transitoire, ne correspond pas à ce que l'on peut constater sur le plan empirique où, à l'évidence, les acteurs parviennent tant bien que mal à échapper au problème de hold-up qui plus est, en organisant une part croissante de leurs activités au travers de relations de dépendance mutuelle structurées en réseaux⁴³. Cette tendance est particulièrement marquée dans les industries intensives en recherche et développement (automobile, informatique, semi-conducteurs, biotechnologies, etc.) marquées par de hauts niveaux d'incertitude⁴⁴.

⁴³ Eu égard aux deux cas polaires, Hennart (1993) évoque un « *milieu gonflant* » (*swollen middle*).

⁴⁴ Voir, par exemple, Piore et Sabel (1984) ; Lundvall (1988) ; Powell (1990, 1996) ; Freeman (1991) ; Nohria et Eccles (1992a) ; Lamming (1993) ; Harrison (1994) ; Nishiguchi (1994) ; Powell et Smith Doerr (1994, 2005) ; Saxenian (1991, 1994, 2006) ; Coriat (1995) ; Hagedoorn (1995, 2002) ; Powell et al (1996, 2005) ; Dyer (1996, 1997) ; Holmström et Roberts (1998) ; Grandori (1999) ; Chung et al (2000) ; Ahuja (2000) ; Kenney (2000) ;

Sur le plan empirique précisément, l'aptitude de Williamson à discerner les caractéristiques transactionnelles (variables) qui impactent les coûts de transaction et influencent les incertitudes rencontrées par les contractants lui a permis d'opérationnaliser l'analyse de Coase en faisant des propositions réfutables à la source de vérifications empiriques. A cet égard, il est des plus intéressant de constater que les affirmations de Williamson concernant la validité empirique de l'ECT ont grandement évolué. Tandis qu'il affirmait en 1985 que « *les preuves empiriques qui ressortent de ces études [celles menées par l'ECT] sont souvent grossières et certaines des interprétations peuvent être contestées* » (p. 103), il reconnaissait avec Masten que « *les progrès dans les applications et les tests (...) sont phénoménaux* » (Williamson et Masten, 1995 p. xi) et avance, aujourd'hui, au regard de nombre d'études empiriques menées par ses partisans, que l'ECT est « *une histoire empirique à succès (...), la recherche a largement corroboré les prédictions de l'Economie des Coûts de Transaction (...). Ceux qui ont fait ce modeste, lent moléculaire travail méritent un énorme crédit* » (Williamson, 2000 p. 605-607)⁴⁵. Mais est-ce véritablement une histoire empirique à succès ?

Les études empiriques menées par l'ECT sont en croissance quasi-exponentielle depuis les premières études menées dans les années 1970 (Williamson, 2005b p. 33-34). Williamson en dénombrait 400 en 1999. Dans leur revue des tests de la théorie, Macher et Richman (2006) recensent - *a minima* - 900 articles et chapitres d'ouvrages. La plupart sont des études de cas qui présentent l'intérêt de fournir une analyse très détaillée des mécanismes à l'œuvre dans l'explication des choix organisationnels (Alston, 2008)⁴⁶. Tandis que les travaux empiriques précurseurs de l'ECT « *mettaient l'accent sur une distinction noire et blanche entre faire ou faire-faire, les travaux les plus récents reconnaissent une variété d'options contractuelles disponibles : il existe différents niveaux de gris. La littérature sur les hybrides a grossi dramatiquement durant ces 10 dernières années* » (Klein, 2005 p. 456). La majorité des tests empiriques consiste à soumettre à l'épreuve

Hagedoorn (1995, 2002); Nooteboom (1999, 2002 ; 2004); Ferrary (2003); Castilla (2003); Goyal et Gonzales (2003); Owen-Smith et Powell (2004); Granovetter (2005); Gulati (2007); Provan et al (2007).

⁴⁵ De nombreuses synthèses des travaux empiriques de l'ECT sont disponibles. Voir Joskow (1988, 1991, 1998, 2005, 2006); Shelanski et Klein (1995); Anderson (1996); Crocker et Masten (1996); Lyons (1996); Coeurderoy et Quélin (1997); Rindfleisch et Heide (1997); Sobrero et Schrader (1998); Masten et Saussier (2000); Whinston (2000); Gabrié (2001); Vannoni (2002); Quélin (2002 p. 79-96); Farès et Saussier (2002); Boerner et Macher (2003); David et Han (2004); Pénard et al (2004); Klein (2005); Macher et Richman (2006); Lajili et al (2007); Saussier et Yvrande-Billon (2007 p. 59-80). Pour une analyse critique, voir Gabrié (2001); Carter et Hodgson (2006).

⁴⁶ Un cas d'étude est souvent mieux que l'alternative : pas d'étude. En outre, de « *valides hypothèses émergent probablement plus d'une rencontre directe, intime, avec les organisations que de la spéculation* » (Simon, 1992 p. 1504).

des faits le principe d'alignement structural discret⁴⁷ : la décision d'intégration ou celle d'un choix contractuel par rapport à un autre est alors testée⁴⁸.

La proposition selon laquelle les acteurs ont une préférence pour l'intégration lorsque la spécificité croît est largement testée et très souvent corroborée⁴⁹. Aussi, les études empiriques montrent que la durée du contrat est positivement corrélée au niveau de spécificité, l'allongement de la durée permettant aux contractants de se protéger contre le problème du hold-up en réduisant les renégociations. La durée diminuant avec l'augmentation de l'incertitude. Par contre, le rôle de la fréquence des transactions sur la décision d'intégration est rarement testé et lorsqu'il l'est, c'est bien souvent sans succès comme le révèlent Carter et Hodgson (2006). Il importe de constater que si les tests empiriques sont très volumineux concernant l'intégration verticale, ceux concernant les choix contractuels sont peu nombreux et partiels car ce sont souvent des formes réduites qui sont estimées (une voire deux dimensions du contrat sont analysées). En ce qui concerne la FH, quelques études portent sur l'arbitrage entre diverses formes de contractualisation (Ménard et Saussier, 2000 ; Sampson, 2004) mais la plupart se focalisent sur l'arbitrage « faire » ou « faire-faire » (Poppo et Zenger, 1998 ; Nickerson et Silverman, 2003 ; Mayer et Nickerson, 2005).

Plus spécifiquement, David et Han (2004) ont passé en revue 304 tests statistiques trouvés dans 63 articles de journaux et en ont conclu un résultat contrasté. Carter et Hodgson (2006) ont quant à eux analysé un échantillon de 27 études dont 15 portaient sur la FH. Comparé aux 12 études consacrées à l'intégration verticale, ces deux auteurs ont décelé moins de consensus sur la nature et les causes de la FH. Du fait du caractère multiforme de la FH, les 15 études qui lui sont dédiées impliquent un certain éclectisme et un accent moindre porté sur le test des prédictions du cadre de référence williamsonien. Les résultats de Carter et Hodgson seraient mixtes et les prédictions de l'ECT très faiblement validées : 10 et 15 études sur la FH seraient non conclusives. Selon Carter et Hodgson, ce résultat très contrasté est la conséquence d'une caractérisation trop faible des mécanismes organisationnels de la FH par Williamson et ses partisans.

⁴⁷ La forme d'organisation ou le mode de contractualisation constitue la variable dépendante et les caractéristiques des transactions (avec d'autres variables de contrôle) les variables explicatives.

⁴⁸ Le *Contracting and Organizations Research Institute* (CORI) dispose de 440 000 contrats accessibles sur Internet afin de faciliter les études empiriques.

⁴⁹ Voir plus spécialement Klein (2005) sur ce point et les analyses nuancées et critiques de Noorderhaven (1994) ; Billand (1998) et Gabrié (2001) respectivement.

S'il existe donc certaines évidences empiriques supportant les prédictions de l'ECT, il n'y a guère à ce jour de constat empirique corroborant l'analyse de Williamson dans son ensemble, c'est-à-dire intégrant les avancées concernant la FH. Shelanski et Klein (1995) reconnaissent ainsi :

« [D]ans tous les travaux [empiriques de l'ECT], il y a des résultats qui contredisent des arguments de base et importants de l'ECT, et d'autres qui ne fournissent qu'un appui faible et tangentiel au cadre [d'analyse] » (p. 352).

Qui plus est, Farès et Saussier (2002 p. 213-14) soulignent judicieusement que, contrairement au problème de l'intégration verticale, le manque de modèles théoriques concernant l'intégration dans l'ECT de la FH n'est pas pleinement compensé par l'existence de tests empiriques. C'est ainsi, par exemple, que le cas d'école le plus connu du hold-up entre Fisher Body et General Motors est très controversé et sujet à débat. Plusieurs auteurs ont ainsi réexaminé le cas GM-FB. Coase (1988, 2000, 2006), Freeland (2000), Casadesus-Masanell et Spulber (2000), et Klein (2005) ont tous conclu que le comportement supposé opportuniste de FB n'est en fait jamais survenu. Se fondant sur un certain nombre d'entretiens réalisés à l'époque avec les dirigeants de GM, sur sa connaissance générale du cas et sur un accès aux archives, la conviction de Coase est que le hold-up consécutif à la spécificité des actifs n'est qu'une explication envisageable mais pas suffisamment déterminante pour éloigner d'autres hypothèses. Coase révèle ainsi que le contrat original de fourniture de 10 ans comprenait des dispositions indiquant que GM pouvait acquérir 60% des actions de FB et que 3 des 5 membres du comité des finances de FB seraient nommés chez GM. De fait selon Coase (2000) : *« ce que General Motors a acquis en 1926 correspond aux quarante pour cent des parts de Fisher Body non encore détenues »* (p. 15). En outre, l'un des frères Fisher est devenu administrateur de GM. Les deux autres frères le rejoignirent en 1924, dont l'un devint Président de la division Cadillac de GM. Un quatrième frère s'est joint à eux en 1926 lorsque GM acquit le reste des actions de Fisher. Comme le fait remarquer Coase, les intérêts des deux firmes étaient alignés durant la période couverte par le contrat initial. Il apparaît donc comme peu probable que FB ait pu faire montre d'opportunisme. Aussi, contrairement à l'interprétation standard, entre 1922 et 1925 les frères Fisher ont construit 8 nouveaux bâtiments qui étaient proches des installations de GM et étaient fortement incités à utiliser les technologies les plus efficaces disponibles. En somme, GM n'aurait pas acquis les 40% d'actions restantes possédées par les frères Fisher en réponse à leur opportunisme. Pour Coase, le contrat à long terme signé en 1919 aurait été suffisant pour

atténuer le hold-up en présence de spécificité des actifs et d'incertitude, et a été remplacé par l'intégration verticale pour d'autres raisons. D'après Freeland (2000) : « *l'intégration verticale a été causée prioritairement par la volonté d'acquérir et de retenir la connaissance spécialisée des frères Fisher* » (p. 35).

Helper, MacDuffie, Paul et Sabel (2000) suggèrent que l'intégration verticale a promu un « *apprentissage collaboratif* » (*collaborative learning*), tandis que Casadesus-Masanell et Spulber (2000) proposent quant à eux une interprétation du cas plus orientée vers les problèmes de coordination de la production dans un contexte innovateur. Selon ces deux auteurs : « *[l]es châssis automobiles fermés fabriqués par Fisher représentaient un effort de qualité et de confort, et se présentaient comme une source d'avantage concurrentiel pour GM dans sa compétition avec Ford (...). Le fait d'intégrer verticalement la fabrication de châssis permettait à GM de mieux coordonner ses stocks, sa production et ses achats compte tenu des réseaux de transport et de communication, et du coût de transmission des données à cette époque* » (p. 68). L'intégration verticale de FB par GM aurait donc eu vocation à améliorer la coordination de la production et des stocks.

A la fin de ce tour d'horizon, il convient donc de ne pas sous-évaluer les apports de l'ECT concernant l'analyse des formes d'organisations économiques tout comme il convient de ne pas prononcer, à l'instar de Williamson (2001), un verdict triomphant parfois emprunt d'arrogance :

« *Il ne s'agit pas de dire que les auteurs qui critiquent mais n'apportent pas d'amélioration à l'ECT, ni ne développent de théorie concurrente, ne méritent pas d'être écoutés. Cependant la critique seule n'apporte pas la lumière. Il faut un effort constructif pour améliorer l'ECT et/ou proposer une théorie concurrente. Aussi, même s'il existe de nombreuses théories plausibles qui veulent jouer ce rôle, il est nécessaire de trier le bon grain de l'ivraie. Mettre à jour la logique, développer des implications réfutables et soumettre les prédictions de chaque théorie candidate au test empirique sont un exercice intimidant. Ceux qui présentent des théories mais refusent d'accepter le défi de l'opérationnalisation devraient en fin de compte laisser la place (être mis de côté) au profit de ceux qui y parviennent* » (p. x).

Pour l'essentiel, il importe de constater que le passage d'une dichotomie simple et efficace du point de vue de l'analyse à une *trichotomie* constituée à la fois d'une force et d'une faiblesse pour l'ECT. Une force, en raison de la capacité de Williamson à être un théoricien de l'opérationnalisation, le concepteur d'outils de l'opérationnalisation d'un courant théorique à vocation paradigmatique. L'articulation de concepts autorisant, en effet, la réalisation d'études des phénomènes économiques majeurs de nos économies de marché n'en réduisant pas l'ECT à

une collection d'études empiriques. *Une faiblesse* aussi, car à trop vouloir embrasser, Williamson et ses partisans ont peut-être mal étreint l'analyse des réseaux relationnels sous le prisme de la FH. Comme pour toute théorie à vocation paradigmatique, il importe de s'interroger sur la capacité de l'ECT à expliquer la gamme des phénomènes dont elle prétend rendre compte et de l'apprécier au regard d'autres paradigmes qui ont le même type d'exigence. Telle va être notre tâche, au regard des réseaux relationnels, dans la suite de cette 3^{ème} Partie de notre travail.

CHAPITRE 2.

L'INCOMPLÉTUDE SOCIO-STRUCTURALE DE LA LOGIQUE TRANSACTIONNELLE CONCERNANT L'ANALYSE DES RESEAUX RELATIONNELS. L'EXEMPLE DU « PETIT RESEAU DENSE »

A fin de démontrer dans quelle mesure l'ECT initiée par Williamson ne permet pas d'interpréter, en l'état actuel de la théorie, les dynamiques inter-organisationnelles contemporaines et, plus particulièrement, ne peut parvenir à justifier théoriquement la croissance et la stabilité des *formes d'organisation en réseaux* entre individus et entre organisations⁵⁰ sous le prisme de la FH, nous suggérons que *l'ECT ne peut faire l'économie d'une analyse des mécanismes socio-structuraux de gouvernance qui émergent des interactions multilatérales entre acteurs*⁵¹.

Or, l'analyse de ces mécanismes nécessite *d'étendre de manière réaliste l'analyse au-delà du cadre contractuel strictement bilatéral d'ordre privé sur lequel se fonde l'ECT pour prendre en compte dans le raisonnement la manière dont les acteurs des marchés (individus et organisations) sont connectés directement, mais aussi indirectement, entre eux au sein de réseaux de relations*. En effet, au sein même des marchés, chaque transaction doit d'emblée être replacée dans un contexte plus large que les seules parties prenantes au contrat car tout acteur, afin d'accéder aux ressources et réduire l'incertitude qui l'entoure maintient simultanément, avec d'autres, un nombre certain de

⁵⁰ Pour une revue de la littérature empirique et théorique, voir particulièrement Granovetter (1985, 1995a, 1995b, 1999, 2005) ; Powell (1990) ; Nohria et Eccles (1992a) ; Grabher (1993) ; Gulati (1995a, 1995b, 1998) ; Gulati et Gargiulo (1999) ; Lazega (1994, 1996) ; Uzzi (1996, 1997, 1999) ; Podolny et Page (1998) ; Dacin et al (1999) ; Kilduff et Tsai (2003) ; Borgatti et Foster (2003) ; Powell et Smith-Doerr (1994, 2005) ; Grabher et Powell (2004) ; Brass et al (2004) ; Gulati (2007) et Provan et al (2007).

⁵¹ Nous adoptons la perspective de recherche d'Elster (1998) pour qui les explications offertes par les sciences sociales doivent être organisées autour de mécanismes partiels plutôt que de théories générales. Comme le précise Hernes (1998) : « un mécanisme n'est pas tant à propos 'des écrous et des boulons' que 'des rouages et des roues' » (p. 74). Selon Elster (1998), un mécanisme se réfère aux « schémas causaux se produisant fréquemment et aisément reconnaissables provoqués par des conditions générales inconnues. Ils nous aident à expliquer mais pas à prédire » (p. 45).

relations éponymes d'une extrême variété. Les implications de cette multilatéralisation relationnelle doivent être intégrées dans l'analyse de la gouvernance des relations économiques, car l'agrégation et la combinaison de ces relations influencent le comportement des acteurs dans des voies non-déterministes négligées par les travaux de l'ECT.

Cette proposition nécessite de revenir sur la nature des rapports qu'entretiennent entre eux les acteurs dans un contexte de petit nombre puisque, selon Williamson, un tel contexte soumettrait la mise en exécution des engagements contractuels à une incertitude stratégique de nature comportementale dans la mesure où les contractants auraient la possibilité d'agir *ex-post* de façon opportuniste pour s'appropriier toute ou partie de la quasi-rente créée. Il convient d'aller au-delà de l'hypothèse centrale de Williamson selon laquelle l'opportunisme est d'autant plus probable dans un contexte de petit nombre. Nous croyons que l'opportunisme n'est pas une sombre orientation individuelle qui se manifeste en présence d'investissement spécifique. Au contraire, l'opportunisme peut être moins prégnant lorsque les acteurs évoluent dans un tel contexte. Ainsi plutôt qu'appréhender l'opportunisme comme une hypothèse *a priori* concernant la nature humaine qui serait effective en présence d'actif(s) spécifique(s), il importe de repérer les *facteurs socio-structuraux* qui influencent cette motivation particulière. Pour notre propos, l'opportunisme des acteurs possède un caractère irréductiblement contextuel. Plus généralement, il importe de reconnaître que les motivations et les intérêts des acteurs varient selon les paramètres des réseaux relationnels dans lesquels les acteurs sont plus ou moins fortement encastés. Suivant Granovetter (1985) :

« [L]e comportement et les institutions (...) sont si contraintes par les relations sociales continues que les interpréter comme indépendants est un grave malentendu » (p. 482).

Comme nous allons le suggérer, quand bien même Williamson indique qu'il convient de situer tout contrat au sein d'ensembles plus larges de collectifs⁵², il est loin d'en tirer toutes les conséquences logiques qu'il conviendrait concernant l'analyse des réseaux relationnels. En ne délimitant pas explicitement l'ensemble relationnel au sein duquel les contractants sont encastés, et en ne spécifiant pas la nature des autres relations qu'ils entretiennent avec les membres de cet ensemble relationnel, et la manière dont ses relations s'agentent (s'agrègent et se combinent) entre-elles, l'angle d'analyse de la FH qui demeure, malgré les variantes, arrimé à

⁵² Voir particulièrement Williamson (1991, 1993a, 1993b, 1993c, 1993d, 1994, 1998a, 2005a, 2007).

une logique calculatoire d'ordre strictement bilatéral ne peut rendre compte de la *logique multilatérale* des relations économiques au sein des formes organisationnelles en réseaux. L'exemple d'une communauté de commerçants évoqué par Williamson (1991 p. 290-291) associé à un réseau hypothétique - le *Petit Réseau Dense* (PRD) - va nous permettre d'illustrer cette proposition.

Précisément, la FH ne peut capturer théoriquement *deux mécanismes socio-structuraux mutuellement complémentaires* émergeant des relations multilatérales entre acteurs dont les interactions formelles et informelles récurrentes composent l'architecture relationnelle du PRD. Architecture pesant dans une voie non-déterministe sur le comportement des membres constitutifs. Fondés sur des effets de confiance et de réputation d'*ordre collectif* limitant l'occurrence de comportements opportunistes, les mécanismes d'*identification-sélection* et de *contrôle-sanction* cristallisent les canaux socio-structuraux par lesquels un contexte relationnel de petit nombre particulier, tel que celui généré par le PRD, contribue à la bonne mise en exécution des contrats de ses membres et donc, à la protection de la quasi-rente attachée aux relations entre acteurs impliquant des actifs hautement spécifiques.

1.

LE COMPORTEMENT DE L'*HOMO CONTRACTOR* EN RELATION AVEC AUTRUI

1.1. Lorsque l'opportunisme latent engendre la défiance réciproque des acteurs

Le principe williamsonien d'analyse des choix organisationnels repose sur une logique de construction dont la prémisse initiale porte sur la nature du comportement des acteurs. Même si les acteurs sont dotés d'une rationalité limitée, ils peuvent agir et agiront pour satisfaire au mieux leur intérêt individuel et ce, parfois, de manière opportuniste. L'opportunisme n'implique pas que les acteurs se comportent partout et toujours de façon opportuniste mais que « *certaines sont opportunistes certaines fois* » (Williamson, 1993b p. 98). Il importe donc de préciser que Williamson nie l'opportunisme généralisé qualifiant cette motivation comme un penchant latent de certains acteurs et précise que l'opportunisme n'est pas une vertu en soi car « *[c]oncéder l'opportunisme n'est pas, toutefois, le célébrer* » (Williamson, 1999 p. 1099). Mais puisqu'il est coûteux pour les acteurs de distinguer *ex-ante* les acteurs qui agiront de manière

opportuniste pour s'accaparer tout ou partie de la quasi-rente créée de ceux qui respecteront les termes et l'esprit du contrat, la prudence suggère donc l'adoption de l'hypothèse d'opportunisme. En dotant les acteurs d'un comportement potentiellement opportuniste fondé sur un critère unique, celui de minimiser les coûts de l'échange (*economizing*), Williamson peut ainsi construire le problème de l'émergence rationnelle des formes organisationnelles alternatives expliquées selon une logique d'efficacité contractuelle :

« L'Economie des coûts de transaction soutient l'hypothèse réfutable que la variété organisationnelle émerge essentiellement pour réaliser des économies de coûts de transaction » (Williamson, 1985 p. 349).

Cette forme de réductionnisme instrumental conduit à considérer d'emblée les acteurs des marchés comme potentiellement « *sinistres* » (Noorderhaven, 1994) car bien que Williamson nie l'opportunisme généralisé, l'argumentation théorique centrale qu'il déploie incite à la prévention générale à l'égard de ce penchant, pourtant condition particulière : chacun fait le pari que les autres se comporteront de manière opportuniste afin de satisfaire un intérêt immédiat dans un contexte de petit nombre. En toute circonstance, les acteurs préféreront se soustraire à cette incertitude comportementale, plutôt que d'encourir un risque de hold-up⁵³. Le caractère vulnérable de la FH reflète cet état de fait pour des transactions nécessitant d'être soutenues par un degré élevé d'actif spécifique⁵⁴. Pisano (1990) résume parfaitement la centralité logique de l'hypothèse d'opportunisme au sein de l'ECT dans le cadre de son étude concernant le choix de financement des projets de recherche et développement biotechnologique des firmes pharmaceutiques⁵⁵ :

« Une société pharmaceutique qui contractualise avec un fournisseur a des options limitées si le fournisseur agit de manière opportuniste lors de l'un des cycles de renégociation. Parce que le sponsor ne peut pas le menacer de manière crédible de

⁵³ Puisque « *l'opportunisme est un concept central dans l'étude des coûts de transaction* » (Williamson, 1979 p. 234), « *l'atténuation de l'opportunisme joue un rôle central dans l'économie des coûts de transaction* » (Williamson, 1993c p. 115).

⁵⁴ Pour des niveaux compris entre K_4 et K_5 sur la Figure III-4.

⁵⁵ Pour une discussion de la centralité de l'hypothèse d'opportunisme au sein de l'ECT, voir particulièrement Granovetter (1985) ; Perrow (1986) ; Johansson et Mattsson (1987) ; Hodgson (1988, 1994) ; Hill (1990) ; Milgrom et Roberts (1992) ; Pfeffer (1994) ; Donaldson (1995) ; Madhok (1996) ; Goshal et Moran (1996) ; Bazzoli et Kirat (2003) ; Hodgson (1998, 2004) ; Pessali (2006). Alors que dans une revue de la littérature quantitative, Oliver et Ebers (1998) notent que l'opportunisme est le thème le moins étudié dans les recherches sur les réseaux inter-organisationnels, Joffre (1999) constate que « *c'est au niveau de l'hypothèse la plus forte qui sous-tend les travaux de O.E. Williamson, c'est-à-dire l'opportunisme, que s'engouffre dans la brèche d'une contestation, (...) un nombre croissant de chercheurs en gestion* » (p. 143).

changer de partenaire, il pourrait être bloqué dans une situation de petit nombre, qui crée elle-même une incitation pour le fournisseur de négocier de manière opportuniste. [Cela] suggère que les coûts de la gouvernance marchande pour un projet de recherche et développement biotechnologique dépendent du nombre de fournisseurs (...). Ces risques constituent une incitation à l'internalisation » (p. 158-159).

Loin d'une description ontologiquement inadéquate, voire caricaturale de la nature humaine⁵⁶, force est de constater que nous ne pouvons nier la prise en considération de l'opportunisme potentiel des acteurs dans l'analyse des phénomènes organisationnels parce que les problèmes organisationnels naissent plus de ce qui peut opposer les acteurs que de ce qui peut les unir. De ce point de vue, et compte tenu de l'incapacité à s'assurer *ex-ante* de la bonne foi durable du partenaire, l'hypothèse d'opportunisme peut se comprendre comme la volonté d'éviter des lectures candides des formes d'organisations économiques. De fait, la principale préoccupation des acteurs rationnellement limités, non myopes (incapables de se projeter dans l'avenir), ni naïfs (ne sachant pas qu'ils peuvent être victimes d'un hold-up et donc prêts à avoir une confiance aveugle en autrui), mais « *prévoyants* » (à même d'anticiper et de faire preuve d'apprentissage face aux problèmes contractuels qu'ils rencontrent)⁵⁷, consiste à préserver l'impératif organisationnel : éviter l'apparition de comportements opportunistes tout en préservant la flexibilité de leur interface contractuelle par laquelle ils sont en relation⁵⁸. Pour ce faire, ils partent consciemment en quête d'un arrangement contractuel strictement bilatéral d'ordre privé.

Néanmoins, en approchant cette hypothèse de plus près, il nous apparaît que pour démontrer qu'elle est vraie dans une population d'acteurs donnée, il faut que les acteurs opportunistes ne puissent être explicitement distingués des non-opportunistes. Or, *naturellement*, pour Williamson, puisqu'il est coûteux d'établir le degré de confiance différentiel à accorder aux individus *ex-ante* (Williamson, 1993b), c'est-à-dire distinguer les opportunistes des

⁵⁶ Selon Milgrom et Roberts (1992), la manière dont les acteurs sont envisagés chez Williamson est une « *caricature extrême* » (p. 42).

⁵⁷ Nous discuterons quelques pages plus loin du caractère *prévoyant* du comportement des acteurs.

⁵⁸ Simon (1983, 1991) considère quant à lui que l'organisation est un moyen de créer des procédures rationnelles permettant aux individus de faire face à leur rationalité limitée. Se référant à la biologie et la psychologie évolutionnistes, il fait l'hypothèse selon laquelle la propension naturelle des acteurs est d'être loyale et docile. Au fondement de la différence entre ces deux approches, c'est bien le maintien par Williamson d'une forte intentionnalité des acteurs capables d'imagination et d'invention qui justifie son approche.

non-opportunistes, il convient de traiter *tous* les acteurs *comme* de potentiels opportunistes⁵⁹. De fait, le comportement de l'acteur apparaît comme une donnée exogène non influencée, par exemple, par la succession d'interactions entre acteurs au niveau bilatéral (encastrement relationnel) et en « *prenant un peu d'altitude* » (Granovetter, 2002) par le contexte plus large dans lequel ils évoluent (encastresments structural, politique et culturel). En fait, ce qui est saisissant dans l'élaboration de l'hypothèse d'opportunisme - pour saisir « *la nature humaine telle que nous la connaissons* » - est l'absence totale de justifications, de supports empiriques, nonobstant le fait que l'on puisse faire appel à l'introspection et au bon sens⁶⁰. Ou, à l'instar de Williamson (1998a), au crédo religieux :

« [B]ien qu'il n'est pas nécessaire d'assumer que tous les humains soient opportunistes de manière identique, beaucoup moins continuellement opportunistes, il est tout aussi utopique de présumer l'honnêteté indéfectible. Même les saints sont connus pour être faillibles ; et la plupart d'entre nous sont mieux décrits en tant que simples mortels » (p. 31).

Cette critique touche en plein cœur le réalisme de la théorie dont le succès empirique tant célébré par Williamson doit aussi concerner les fondations empiriques des hypothèses cognitives et comportementales des acteurs. D'un point de vue épistémologique, le positionnement de Williamson est donc discutable d'autant qu'il suggère - sans développer le contenu de cette assertion - que :

« [S]i l'opportunisme ne s'introduit pas continuellement, c'est parce que les agents économiques sont bien socialisés » (Williamson, 1993b p. 98).

1.2. Des relations sans confiance fondées sur la calculabilité

Postulant que les relations économiques sont invariablement calculatoires et que les acteurs se concentrent sur les propriétés transactionnelles de leurs relations contractuelles, Williamson indique que d'autres facteurs explicatifs du comportement des acteurs comme le pouvoir ou la confiance sont superfétatoires et résultent de raisonnements tronqués conduisant à des

⁵⁹ Sur ce point, nous rejoignons Granovetter (1985) et la « *tendance hobbesienne* » (p. 494) qu'il dénonce dans l'argumentation de Williamson. Voir aussi Bowles (1985) et Hodgson (2004).

⁶⁰ Suivant Simon (1991), Williamson « *multiplie à grande échelle le nombre d'hypothèses auxiliaires nécessaires à la théorie pour fonctionner [ces hypothèses étant] introduites dans l'analyse de façon fortuite, sans support empirique sinon un appel à l'introspection et au bon sens* » (p. 2).

confusions évitables⁶¹. Williamson (1985) est très explicite sur ce point en reconnaissant que :

« [Cette vision] peu complaisante de la nature humaine » n'accorde « que peu d'attention à des attributs tels que la gentillesse, la sympathie, la solidarité, etc. (...) dans la mesure où de tels facteurs sont reconnus, on met l'accent sur leurs coûts, plutôt que sur leurs bénéfiques » (p. 391-392).

Williamson (1985 p. 258-263, 1995 p. 32-42) a ainsi toujours adopté une position très critique à l'égard de la notion de pouvoir. Le principal problème avec ce concept est, pour lui, qu'il « est si mal défini que le pouvoir peut être, et est invoqué pour expliquer virtuellement tout » (Williamson, 1985 p. 237-238). Ainsi :

« Comme condition familière, le pouvoir est considéré comme intuitivement évident et ne nécessite aucune explication : 'le pouvoir peut être difficile à définir, mais il n'est pas difficile de le reconnaître' (Pfeffer, 1981 p.3) (...) le pouvoir est une notion vaguement définie (et) joue un rôle beaucoup plus restreint qu'on ne le croit généralement » (Williamson, 1995 p. 32-33).

Concernant la confiance, la position de Williamson a évolué. Dans son premier ouvrage majeur, Williamson (1975) reconnaissait que :

« [L]a confiance est importante et les hommes d'affaires se réfèrent à elle plus intensément que ce qui est communément réalisé » (p. 108).

Or, il précise aujourd'hui que :

« [L]'étude de l'organisation économique peut être mieux servie en traitant les relations commerciales sans référence à la confiance » (Williamson, 1993b p. 99).

Se proposant de clarifier « l'insaisissable notion de confiance », Williamson (1993c) a sans doute formulé la position la plus explicite et la plus extrême d'un économiste sur la confiance. Au crédit de Williamson, force est de reconnaître que dans la vaste littérature en sciences sociales existant sur la notion - surtout depuis les années 1990 - il y a unanimité pour dire que la confiance est une notion particulièrement « glissante et complexe » (Nooteboom, 2004 p. 111) car son champ d'application est très diversifié⁶². La confiance ne bénéficie ni d'une définition, ni

⁶¹ Voir particulièrement Williamson (1993a, 1993b, 1993c, 1994, 1995, 1998b).

⁶² Il importe de noter que si la littérature s'est surtout développée depuis 1990, la notion n'est pas nouvelle. Arrow (1974) ne place-t-il pas la confiance au cœur des immanentes institutions invisibles, au même titre que les règles de droit, les principes éthiques et moraux ? : « La confiance et les valeurs similaires, la loyauté et

d'un statut théorique précis dans le discours économique et nombre d'auteurs, à l'instar de Williamson, relèvent ainsi l'ambiguïté, la polysémie, le flou voire le caractère ineffable de la notion⁶³. Nous partageons le commentaire d'Orléan (2000 p. 61) suivant lequel ces difficultés proviennent, pour l'essentiel, du fait que la confiance se situe à la frontière des deux disciplines que sont l'économie et la sociologie. C'est là que se situe l'incommodité de son traitement analytique.

La réponse apportée par Williamson a le mérite de la clarté : la notion confiance est inutile pour l'analyse économique. Caractérisant l'approche économique par l'usage que la discipline fait de la notion de *calculabilité* (*calculativeness*)⁶⁴, Williamson fait valoir que la confiance est simplement une évaluation des risques calculés perçus dans un échange économique. Seul le concept de risque calculé perçu doit être utilisé pour décrire les relations contractuelles et la manière dont les acteurs organisent leurs transactions. Ainsi :

« [P]arce que les relations commerciales sont invariablement calculatoires, le concept de risque calculé (plutôt que confiance calculée) doit être utilisé pour décrire les transactions commerciales » (Williamson, 1994 p. 97).

La notion de confiance n'est, pour Williamson, qu'un nouveau label pour désigner quelque chose qui a été compris depuis longtemps grâce à l'outillage économique standard. Ce label qui n'ajoute rien qui soit à la fois utile et nouveau, génère au contraire le trouble voire l'erreur :

« La confiance calculée est une contradiction dans les termes » (Williamson, 1993c p. 463)

la franchise, sont des exemples de ce que l'économiste appelle externalités. Ce sont des biens, ce sont des marchandises. Elles ont une valeur économique, réelle et pratique ; elles accroissent l'efficacité du système, vous permettent de produire plus de biens ou de valeurs que vous tenez en haute estime. Mais ce ne sont pas des marchandises pour lesquelles l'échange sur un marché est techniquement possible ou même a un sens » (p. 23). De manière générale, la littérature sur la confiance considère que dans une économie de marchés, lorsque les acteurs se font mutuellement confiance, il y a plus de transactions et plus de gains qui en résultent. On ramène souvent la confiance à l'idée générale, en apparence très simple, qu'elle serait le lubrifiant des rapports économiques, un catalyseur de transactions facteur crucial de croissance économique, de développement (Knack et Keefer, 1997).

⁶³ Sur ce point, voir particulièrement Gambetta (1988) ; Williamson (1993c) ; Orléan (1994, 2000) ; Brousseau et al (1997) ; Schmidt (1997) ; Billand (1998) ; Lane et Bachmann (1998) ; Lazaric et Lorenz (1998) ; Guennif (2000) ; Hardin (2001, 2002) ; Nooteboom (2002) ; Mangematin et Thuderoz (2003) ; Gächter et al (2004) ; Guinnane (2005).

⁶⁴ « La calculabilité est la condition générale que j'associe à l'approche économique et à l'extension progressive de l'économie dans les sciences sociales » (Williamson, 1993a p. 456).

« Il est redondant au mieux, et peut-être trompeur d'utiliser le terme de confiance » (ibid p. 463).

« Je maintiens que la confiance n'est pas pertinente dans l'analyse des échanges commerciaux et la référence à la confiance, à cet égard, promeut la confusion » (ibid p. 469).

« J'affirme que la calculabilité est déterminante et que toute évocation de la confiance rend boueuses les eaux (claires) du calcul » (ibid p. 471).

Pour étayer son propos, Williamson réexamine minutieusement les travaux économiques et sociologiques en termes de choix rationnels où la confiance s'impose comme interprétation de la nature de l'échange et montre que tout ce que les économistes et sociologues du choix rationnels disent sur la confiance s'inscrit pleinement et sans difficulté dans le cadre économique standard⁶⁵ (Encadré III-4).

Suivant la perspective économique de la confiance, cette dernière constitue un degré particulier de probabilité subjective par le biais duquel un acteur A (celui qui fait confiance qualifié de *trustor*) estime qu'un autre acteur B (ou groupe d'acteurs) (le *trustee* qui est jugé digne de confiance, *trustworthy*) choisira une action particulière dans un contexte ou circonstance qui peut affecter la propre action de A (Dasgupta, 1988 ; Gambetta, 1988 p. 218-219 ; Kreps, 1990a, 1990b). Ainsi dire que A fait confiance à B signifie implicitement que la probabilité pour que B réalise une action qui soit bénéfique, ou le moins nuisible possible, est assez élevée pour que A envisage quelque forme de coopération avec B.

Dans ces situations, le terme exact qu'il convient d'employer est pour Williamson celui de risque calculé et il propose, en conséquence, par souci de clarté, de le préférer systématiquement à celui de confiance. Substituer la notion de transaction à celle de confiance permet d'aller directement au nœud du problème. On peut ainsi dire qu'A s'engage dans une transaction avec B s'il estime que l'espérance de gain issue de la transaction envisagée est supérieure au risque de perte. La décision d'échanger ou pas reposerait donc sur un calcul de 4 variables : la valeur du gain potentiel, la valeur de perte potentielle, la probabilité de gain et la probabilité de perte. Plus la valeur du gain potentiel est élevée et plus le décideur sera prêt à aller de l'avant même si la probabilité de gain est réduite. Si A échange avec B, c'est ainsi qu'il

⁶⁵ Karpik (1998) résume parfaitement la situation : « Pour Williamson, la confiance ne serait qu'une fiction que l'analyse rationnelle parviendrait à écarter » (p. 1043).

sait que B n'a pas intérêt à trahir, car il se priverait d'importants revenus futurs⁶⁶.

Aux yeux de Williamson, l'omniprésence du calcul des intérêts le pousse donc à penser que les situations pour lesquelles les économistes ont eu recours à la notion de confiance, ne sont que des cas particuliers de transactions risquées. Selon Williamson, la notion de confiance serait donc utilisée abusivement pour décrire des situations où le terme risque serait le mieux placé. Si les explications traditionnelles en termes de calculs sont suffisantes, il n'est pas pertinent de mobiliser des concepts supplémentaires. La notion de confiance se dissout dans celle de risque calculé. Conséquemment, les outils classiques que la théorie économique a construits pour analyser ces situations (la théorie du risque), s'y appliquent aisément et la notion de confiance doit donc être prohibée de l'analyse économique dans la mesure où elle est source de confusion.

1.3. Williamson se dit être à l'écoute des bonnes critiques

Williamson ne prête plus attention dans ses travaux ultérieurs à ce qu'il appelait l'« *atmosphère* » définie comme les « *interactions entre des transactions technologiquement séparables et qui sont jointes du point de vue des attitudes et ont des conséquences systémiques* » (Williamson, 1994 p. 92)⁶⁷. S'interrogeant sur les possibilités d'utilisation à des fins personnelles du téléphone et du papier de l'université par les enseignants, Alchian et Demsetz (1972, p. 779-780) indiquaient que ces pratiques pourraient être éliminées par le contrôle, et simultanément les revenus monétaires augmenteraient. Critiquant ce raisonnement, Williamson a souligné la possibilité d'interactions, au niveau des attitudes des individus, entre plusieurs types de transaction. Pour lui, le contrôle de telles « *peccadilles* » (Williamson, 1975 p. 56) - qui est peu coûteux - serait susceptible d'entraîner une diminution de la coopération des individus car il engendrerait un « *ressentiment* » (p. 64-65). Considérant ne pas avoir fait d'avancée dans l'opérationnalisation de cette notion, il en restreint son utilisation à des cas très précis (Williamson, 1996 p. 270-272).

⁶⁶ Hardin (2001, 2002) utilise l'expression d'« *intérêt encapsulé* » (*encapsulated interest*) pour qualifier la confiance qui naît du fait que le destinataire de la confiance a personnellement intérêt à honorer la confiance qui est placée en lui.

⁶⁷ Voir aussi Williamson (1975 p. 37-39).

Encadré III-4. La relecture Williamsonienne des historiettes de Coleman (1990 p. 91-116)

(i) La première historiette concerne un armateur norvégien qui a besoin d'un prêt de 200 000 £ pour que les chantiers navals autorisent la sortie du bateau. Confronté à l'exigence du chantier naval, l'armateur téléphone à la banque Hambros à Londres pour obtenir le prêt. En moins de trois minutes, le banquier règle l'opération, de manière à ce qu'une banque hollandaise paie le chantier naval. Coleman voit dans cette histoire une preuve de la présence de la confiance que Hambros accorde à l'armateur car aucun contrat n'est signé, aucun papier n'authentifie la transaction, et rien, sinon la parole de l'armateur ne garantie à Hambros le remboursement du prêt. Selon Williamson, chacune des parties procède à un calcul d'intérêt. Le prêt est financé par la partie dont l'espérance de gain est maximum. Le banquier qui prend le risque du prêt est celui qui connaît le mieux la situation de son client et son intégrité. C'est un simple calcul de risque/opportunité qui motive sa décision. Les conduites observées sont donc conformes aux intérêts de chacun.

(ii) La deuxième historiette est celle de l'arrivée d'un fermier dans une nouvelle région dont l'enrobeuse vient subitement de tomber en panne et qui risque de perdre la totalité de sa récolte s'il se mettait à pleuvoir d'autant que l'on approche de l'automne. Ce fermier sollicite l'aide d'un agriculteur voisin qui aussitôt lui apporte son assistance en mettant à sa disposition sa propre enrobeuse. Lorsque l'agriculteur lui demande ce qu'il lui doit, le voisin lui répond de le rembourser simplement le carburant utilisé dans l'opération. Pour Coleman, le second fermier, en apportant son aide, a placé sa confiance dans le premier : par une décision problématique, il fait le pari qu'en cas de besoin ce dernier, à son tour, lui rendra le même service. Williamson soutient quant à lui que, lorsque les accidents se produisent avec une régularité stochastique et lorsqu'il y a une grande indétermination pour fixer le prix de l'aide d'urgence, la solution la plus rationnelle consiste à encadrer les transactions dans une structure institutionnelle qui associe l'intervention rapide non fondée sur la recherche du profit et l'emploi de sanctions contre ceux qui trahissent l'exigence de réciprocité. Puisqu'elle présente le maximum d'avantages mutuels, cette aide gratuite trouve son explication dans le calcul des intérêts individuels et la référence à la confiance est

inutile. Pour Williamson, la confiance s'efface donc devant la notion d'intérêt dès lors que l'on adopte un point de vue suffisamment large : « *La confiance institutionnelle se réfère au contexte social et organisationnel dans lequel le contrat s'inscrit. Si les règles institutionnelles sont considérées comme exogènes, la confiance institutionnelle apparaît comme non calculée. En fait, les transactions sont toujours organisées en référence à un contexte organisationnel dans lequel elles s'inscrivent. Le calcul réapparaît toujours* » (Williamson, 1993c p 486). Les choix sont assis sur des calculs implicites renvoyant à l'impact des contraintes auxquels les comportements sont soumis.

(iii) La troisième historiette porte sur le cas d'une jeune fille qui vient d'intégrer un lycée dans une nouvelle région. Un après-midi, un jeune homme, qu'elle connaît à peine mais qui semble s'intéresser à elle, lui offre de la raccompagner chez elle. Ce qu'elle accepte. Alors qu'ils marchent, bavardent et il lui propose de prendre un raccourci à travers bois. Soudainement, il déclare qu'il voudrait faire l'amour. Elle refuse et commence à s'enfuir ; il la poursuit, elle tombe et se blesse à la jambe ; il l'assaille, la viole et disparaît. Après un récit quasi behavioriste, Coleman rappelle que les femmes, qui sont souvent physiquement moins fortes que les hommes, doivent décider de leur faire ou non confiance, et constate que, dans cet épisode, la confiance a été mal placée. Coleman explique principalement ce mauvais choix par la grande vulnérabilité d'une jeune fille solitaire qui, pour avoir un camarade, est prête à donner largement sa confiance, alors même que les probabilités sont faibles pour que cette confiance soit justifiée. Williamson, lui, propose d'autres scénarii. La jeune fille n'aurait pas eu le temps de calculer l'équilibre des avantages et des inconvénients dont le solde négatif l'aurait conduite à refuser la proposition de la promenade ; elle en aurait eu le temps, mais elle a été déçue ou bien encore, sous peine d'apparaître inamicale, elle ne pouvait simplement pas refuser une invitation sans avancer une bonne raison qu'elle n'est pas parvenue à trouver et, dans cette situation contraignante, elle a fait un choix risqué. Au total, la décision de la jeune fille tiendrait à un mauvais calcul : il n'est pas utile d'invoquer la confiance là où tout s'éclaire par la rationalité limitée.

Williamson (1990) indique néanmoins dans son dialogue avec Swedberg :

« L'atmosphère ne joue pas un rôle de premier plan dans Les Institutions du Capitalisme, ce n'est pas parce que je pense qu'elle n'est pas importante ; c'est juste que je n'ai pas fait de progrès avec elle » (p. 122).

A ce niveau, il n'est pas inintéressant d'évoquer un article récent fort captivant de Coase (2006). Dans celui-ci, Coase indique que la relation entre General Motors (GM) et Fisher Body (FB) est sans doute plus complexe que le font apparaître certaines lectures. D'abord, parce que Coase estime que la manifestation opportuniste en présence d'actif(s) spécifique(s) est fautive :

« [L']opportunisme n'est pas un facteur majeur déterminant l'organisation de l'industrie » (ibid p. 261)⁶⁸.

Coase pense que Williamson et les partisans de l'ECT ont exagéré l'importance du cas GM-FB afin d'accréditer la théorie qui serait, selon lui, « suspecte » en l'absence d'un tel cas d'école. En fait, Coase use de cette relation particulière, aujourd'hui devenue l'exemple empirique canonique de l'ECT, car il a un objectif plus large à l'esprit : critiquer les partisans de l'ECT, et plus généralement les économistes, pour leur tendance à user de méthodes déductives, pour omettre d'investiguer les « faits sur le terrain », et pour leurs négligences empiriques :

« Si nous estimons que leur théorie nous dit comment les individus se comportent en différentes circonstances, il n'apparaîtra pas nécessaire pour beaucoup de faire une étude détaillée de la façon dont ils agissent dans les faits. Cela conduit à une très occasionnelle vérification des faits. Si l'on croit que certains arrangements contractuels conduiront à une attitude opportuniste, il n'est pas surprenant que les économistes interprètent mal les évidences et trouvent ce qu'ils s'attendent à trouver » (Coase, 2006).

Néanmoins, si Williamson (1985) estime que la recherche de l'intérêt personnel avec ruse tend à « se rapprocher de la nature humaine telle que nous la connaissons » et ce, même si cette vision peu « attractive » n'est pas « exacte » et « entraîne (...) de nombreuses implications réfutables » (p. 392.), il se dit néanmoins rester à l'écoute de « bonnes critiques » telles que celles formulées par

⁶⁸ Plus encore, Coase (1988 p. 45) est convaincu que l'opportunisme ne constitue pas un problème général et ne doit pas être inclus dans les théories générales de la firme. D'autres études ont elles aussi largement relativisé le rôle de l'opportunisme dans l'explication des choix contractuels et organisationnels. Miwa et Ramseyer (2000) aboutissent à ce résultat dans l'industrie automobile japonaise. Lafontaine et Masten (2002) dans le transport de marchandises sur route aux Etats-Unis, ainsi que Helper, MacDuffie et Sabel (2000) dans l'industrie automobile américaine.

Simon (1991) et Granovetter (1985) et concède que d'autres lentilles d'observation des phénomènes organisationnels peuvent apporter des résultats complémentaires à l'ECT :

« [U]ne théorie plus riche de l'organisation économique attend d'être éclairée de façon plus appropriée sur les comportements » (1985 p. 392) ;

« Ce que vous trouvez (...) dans l'économie des coûts de transaction est une description partielle [du comportement des acteurs]. Mais je pense qu'il existe beaucoup d'autres attributs (...) Ils doivent donc être identifiés et incorporés [dans l'ECT]. Et j'invite moi-même, mes étudiants, et les autres à le faire » (1990 p. 127) ;

« Le dialogue va continuer et le résultat sera décidé par d'autres » (1999 p. 1).

2.

POUR UN ENCASTREMENT REALISTE DES ACTEURS AU SEIN DES RESEAUX RELATIONNELS

En tant la branche de la gouvernance au sein de la NEL, l'ECT de Williamson s'est focalisée, jusqu'il y a peu, exclusivement sur le fonctionnement des organisations économiques et sur l'analyse des structures de gouvernance protectrices en priorité (Williamson, 1996 p. 5). Les partisans de l'ECT, et tout particulièrement Williamson, se sont néanmoins rendu compte qu'en laissant le modèle heuristique en l'état, l'ECT aurait un piètre pouvoir explicatif des formes organisationnelles en réseaux. Un net point d'inflexion a été marqué, à partir de 1991, afin d'intégrer explicitement l'environnement institutionnel et l'argument de l'encastrement au sein de réseaux relationnels dans le cadre conceptuel originel⁶⁹.

2.1. L'ECT et l'environnement institutionnel

Se référant explicitement au travail macro-institutionnel de North (Encadré III-5), Williamson pense que son analyse micro-institutionnelle doit prendre en compte la manière dont l'environnement institutionnel a des influences directes sur les formes organisationnelles

⁶⁹ Voir particulièrement Williamson (1991, 1993a, 1993b, 1993c, 1994, 1998a, 2005a, 2007) ; Henisz et Williamson (1999) ; Brousseau et Glachant (2000, 2002, 2008) ; Ménard et Shirley (2005).

alternatives⁷⁰, mais aussi la manière dont cet environnement impacte les individus dont la modification des comportements se répercutera en retour sur les structures de gouvernance protectrices (Encadré III-6).

Williamson introduit de la sorte la question de l'environnement institutionnel : la réponse de premier ordre à apporter à la reconnaissance de l'environnement institutionnel consiste à le considérer comme « *un ensemble de paramètres dont les changements peuvent induire des modifications dans les coûts comparatifs de gouvernance* » (Williamson, 1991, p. 287, 1994 p. 99). Aux yeux de Williamson, 4 paramètres - *de changement* - jouent un rôle majeur dans le choix d'une structure de gouvernance : (i) les droits de propriété qui définissent, selon les types de contrat, les modalités d'utilisation des biens et services possédés et les droits résiduels afférant à la possession d'un actif ; (ii) le droit des contrats (*contract law*) définit l'espace de liberté contractuelle pour chacun des types de structure de gouvernance protectrices ; (iii) l'incertitude renvoie à la fiabilité du cadre institutionnel qui pourra conduire - toute chose égale par ailleurs - les acteurs à privilégier des structures de gouvernance hiérarchiques si les garanties légales apparaissent insuffisantes ; (iv) et enfin, les effets de réputation variables selon l'environnement institutionnel.

En proposant de recourir à des analyses de statique comparative pour rendre compte de la manière dont les choix de structures de gouvernance protectrice – « *les distributions d'équilibre des transactions* » - dépendent des modifications de l'environnement institutionnel, il devient possible d'observer des structures différentes au sein d'une même industrie dès lors que l'on se situe dans des environnements institutionnels différents. Les travaux d'Oxley (1997, 1999), par exemple, concernant les accords de transfert de technologies passés à l'étranger par des firmes américaines montrent que la forme organisationnelle choisie dépend certes des caractéristiques transactionnelles (type de technologie transférée) mais aussi du régime de protection des droits de propriété intellectuelle en vigueur dans le pays du partenaire. Les résultats exhibent que les firmes adoptent des structures de gouvernance plus hiérarchiques dans les pays où les droits de propriété intellectuelle sont peu ou mal protégés formellement (brevets)⁷¹.

⁷⁰ L'ECT d'avant 1991 semble emprunte d'une vision américano-centriste. Dans ses deux premiers ouvrages références, Williamson décrit, par exemple, l'analyse du facteur travail en insistant sur le contrat collectif de travail typique de l'entreprise syndicalisée américaine et la grande entreprise en étant inspiré des travaux de Chandler (1962) sur les stratégies et les structures des firmes américaines.

⁷¹ Voir aussi Brousseau et al (2007) dans le cadre des accords de licences.

Encadré III-5. Les institutions et l'environnement institutionnel selon North

North (1990 p. 4-5) à recourt à la métaphore des « règles du jeu » (sportif) pour caractériser les institutions et l'environnement institutionnel : « Si les institutions sont les règles du jeu, les organisations et leurs entrepreneurs sont les joueurs ». Les règles définissent la manière dont on joue le jeu, tandis que les équipes cherchent à gagner dans le cadre de ces règles en utilisant la stratégie, la coordination, des compétences et des moyens honnêtes ou pas.

Suivant North (1994) : « Les institutions sont des contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elles se composent de contraintes formelles (comme les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, des codes de conduite auto-imposés) et des caractéristiques de leur application » (p. 361).

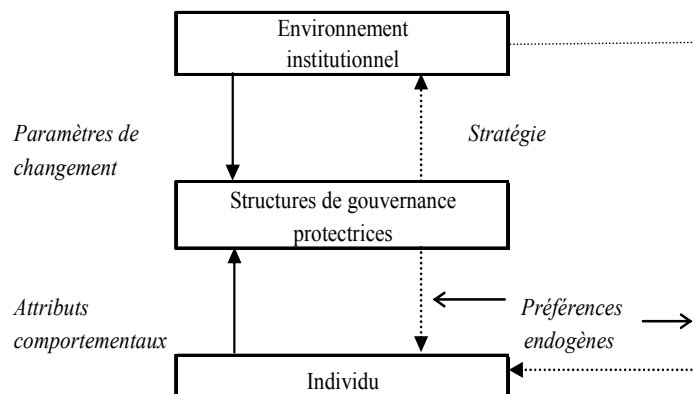
Les organisations sont entendues, au sens large, comme groupes d'individus ayant un

objectif commun (économique pour les entreprises, syndicats, etc. ; politiques pour les partis, organes de réglementation, etc. ; scolaires pour les universités, centre de formation, etc.).

Les institutions en place déterminent les incitations ou des occasions dont vont profiter des organisations préexistantes, où des entrepreneurs vont créer de nouvelles organisations : « Les organisations qui se constituent vont refléter les opportunités créées par la matrice institutionnelle » (North, 1994 p. 361). A leur tour, les organisations vont évoluer dans le cadre établi, mais aussi chercher à modifier ce cadre. Ce dernier « processus de rétroaction » est décisif (North, 1990 p. 7).

Ainsi le cadre institutionnel conditionne le genre d'organisations qui seront créées, de même que leur évolution, mais, à leur tour, les organisations vont être à la source du changement institutionnel.

Encadré III-6. Individu, structures de gouvernance protectrices et environnement institutionnel chez Williamson



Source : Williamson (1993b p. 113)

Williamson et ses partisans, parce qu'ils focalisent leur attention sur les structures de gouvernance protectrices, considèrent que les institutions sont l'une des contraintes qui président au choix de la bonne structure de gouvernance. Les arrangements contractuels

bilatéraux d'ordre privé conçus par les acteurs seraient donc d'autant moins imparfaits et coûteux que le contexte institutionnel fournit un ensemble de dispositifs collectifs, formels et informels, de mise en œuvre des contrats. Les institutions auraient ainsi vocation à réduire les coûts de transaction⁷².

Dans son article, « *The New Institutional Economics. Taking stock, looking ahead* », Williamson (2000) présente une analyse globale des institutions retenant « quatre niveaux d'analyse sociale », dans lequel le niveau supérieur impose des contraintes au niveau inférieur (Encadré III-7).

Encadré III-7. L'économie des institutions selon Williamson

	Niveau	Fréquence (années)	Finalité
L1	Encastrement : institutions informelles coutumes traditions normes religion	10 ² à 10 ³	Souvent non calculatrice : <i>spontanée</i>
L2	Environnement institutionnel : règles du jeu formelles - particulièrement la propriété (le politique, le judiciaire, la bureaucratie)	10 à 10 ²	Arranger l'environnement institutionnel <i>Economisation de 1er ordre</i>
L3	Gouvernance : manière dont le jeu est joué - particulièrement le contrat (ajustement des structures de gouvernance avec les transactions)	1 à 10	Arranger les structures de gouvernance <i>Economisation de second ordre</i>
L4	Allocation et emploi des ressources (prix, quantités : ajustement des incitations)	Continu	Arranger les conditions marginales <i>Economisation de 3ème ordre</i>

L1 : théorie sociale (sociologie, histoire, etc.)
L2 : économie des droits de propriété / théorie politique positive
L3 : Economie des coûts de transaction
L4 : économie néoclassique / théorie de l'agence

Source : Williamson (2000 p. 597)

⁷² Voir particulièrement North (1990, 1991, 1993, 1994, 2005) ; Brousseau et Glachant (2000, 2002, 2008) ; Ménard et Shirley (2005).

Le niveau supérieur correspond à l'encastrement social et renvoie, selon Williamson (ibid p. 596-597), aux institutions informelles : normes, coutumes, mœurs, traditions, religion, etc. Ce niveau, le plus élevé et le plus général, influence les 3 niveaux inférieurs. Le second niveau correspond à l'environnement institutionnel à proprement parler. Il se compose de règles formelles, comme les constitutions, les lois, les droits de propriété. Ces derniers, en définissant l'usage, les droits au revenu et l'aliénabilité des actifs constituent le cœur des institutions formelles. Le troisième niveau est celui du choix des structures de gouvernance protectrices. L'allocation des ressources et de l'emploi constitue le quatrième niveau.

Si en accord avec Williamson, il paraît indéniable que les choix organisationnels doivent s'analyser en prenant en compte les limites imposées par les institutions qui définissent l'ensemble des choix réalisables des acteurs, l'analyse globale de Williamson semble particulièrement problématique car elle ne permet pas d'améliorer sensiblement la compréhension des déterminants des choix des acteurs au regard de l'argument de l'encastrement quand bien même Williamson (1994) prend soin de préciser que « *[l]'Economie des coûts de transaction et le raisonnement de l'encastrement sont évidemment complémentaires à de nombreux égards* » (p. 85). Plusieurs points étayent notre position.

Tout d'abord, les quatre paramètres évoqués par Williamson (droits de propriété, droit des contrats, incertitude, réputation) caractérisent un environnement institutionnel sans pour autant le décrire par lui-même car ces paramètres ne se situent pas au même niveau : si les droits de propriété et la loi des contrats relèvent bien de caractéristiques descriptives de l'environnement institutionnel, l'incertitude et les effets de réputation quant à eux constituent des variables, des attributs du contexte au sein duquel les acteurs sont encastrés. Williamson demeure en fait attaché à sa volonté de rechercher des variables pertinentes pour expliquer les coûts de transaction. Pour lui, l'important n'est pas de décrire par et pour lui-même l'environnement institutionnel, mais plutôt d'évaluer l'influence des institutions sur le choix de structure de gouvernance, *via* l'action sur les coûts comparés de chaque structure de gouvernance.

Ensuite, Williamson (2000 p. 597) précise que le critère distinctif entre les 4 niveaux d'analyse tient à la différence radicale de temporalité de changement des institutions. Ces dernières relèveraient d'ordres distincts d'économisation. Le domaine pertinent d'analyse de l'ECT serait les niveaux 2 et 3 - mais pour l'essentiel le 3 - situés entre l'économie néoclassique, considérée comme adéquate pour les transactions de fréquence continue, et le niveau supérieur

de l'encastrement iniquement affecté aux théories sociales (histoire, sociologie, etc.) et dont les changements seraient valables à l'échelle séculaire. Dès lors, si ce premier niveau influence les phénomènes étudiés :

« [I]l est considéré comme une donnée par la plupart des économistes institutionnels » (ibid. p. 596).

En fait, Williamson et ses partisans forcent l'analyse des règles formelles - niveau 3 - au détriment des relations sociales entre les acteurs, des normes sociales - niveau 1 - car historiquement, l'augmentation du volume des échanges économiques, en particulier ceux de longue distance, rend nécessaire et rentable la mise en place par les contractants de mécanismes formels. De manière générale, l'argument est le suivant (North, 1990, 1991, 1994 ; Dixit, 2004, 2008 ; Kali, 2003 ; Davis, 2006 ; Greif, 2006) : l'augmentation du volume des échanges et, par conséquent, une concurrence accrue, impose aux individus et aux organisations, pour survivre, de modifier l'environnement institutionnel en le rendant plus propice à la réalisation des échanges⁷³. Or, en l'absence de mécanismes impersonnels de mise en exécution des contrats, les gains tirés des défections seraient suffisamment importants pour prévenir le développement du complexe d'échanges dans les économies modernes. En retour, le développement de ces mécanismes impersonnels diminuerait les coûts de transaction et rendrait les échanges plus profitables, accroissant par là même leur volume.

Comme toute taxinomie, celle proposée par Williamson occulte les ambiguïtés et les chevauchements. Ainsi certains pourraient vouloir localiser les institutions informelles au deuxième et non au premier niveau mais Williamson (2000) postule que ces institutions ont « *principalement des origines spontanées* » (p. 597). Cependant, comme le signale Dixit (2004 p. 7), les sociétés font des efforts conscients, *via* certains acteurs clés tels que les parents, les enseignants, les leaders d'opinion, etc., pour instiller certaines formes de comportement normatif à leurs membres (civisme, honnêteté, etc.). Ces processus de conditionnement social et d'éducation permettent de répondre aux besoins de changement plus rapidement que le schéma évolutionnaire proposé par Williamson. En conséquence, il convient d'être beaucoup plus flexible dans la localisation des institutions informelles que ne l'est le schéma williamsonien.

⁷³ Les changements institutionnels sont compris comme le résultat d'actions délibérées d'acteurs cherchant à maintenir, voire à renforcer leur position concurrentielle.

De même, il existe de nombreux phénomènes de rétroaction entre les niveaux. De ce point de vue, North reconnaît un plus grand intérêt que Williamson dans la compréhension des éléments informels des institutions. Pour North (1993), il est clair que :

« [L]es règles formelles sont un élément important du cadre institutionnel, mais une partie seulement. Pour fonctionner efficacement, elles doivent être complétées par des contraintes informelles (conventions, normes de comportement) qui réduisent les coûts de mise en exécution. Si les règles formelles et informelles sont incompatibles les unes avec les autres, la tension résultante va provoquer l'instabilité politique. Mais nous ne savons pas très bien comment évoluent les normes informelles » (p. 20).

Au début des années 1990, l'élaboration de nouvelles règles formelles pour instaurer une économie de marchés en Europe de l'Est et dans l'ex-Union Soviétique est un exemple de cette absence de complémentarité. North (1991) pose alors la question : *« qu'est-ce que possède les contraintes informelles qui leur donne une telle influence sur le caractère à long terme des économies ? »* (p. 111). De même, Williamson (2000) constate qu'il importe de définir et d'explicitier *« le mécanisme par lequel les institutions informelles surgissent et se maintiennent »* (p. 596). North et Williamson n'ont malheureusement pas de réponse à ces questions.

2.2. L'ECT, l'encastrement et les réseaux relationnels

Si Williamson et ses partisans en sont venus à intégrer l'environnement institutionnel dans leurs développements théoriques récents, et quand bien même Williamson se dit réceptif à l'argument de l'encastrement tel que formulé par Granovetter, il ne l'a pas - à ce jour - incorporé à sa juste valeur dans l'ECT. En recourant à l'argument de l'encastrement, Williamson (1994) reconnaît exclusivement ses vertus informationnelles. Ainsi, précise-t-il :

« L'Economie des coûts de transaction et le raisonnement de l'encastrement sont évidemment complémentaires à de nombreux égards (...) la suggestion selon laquelle l'analyse de réseaux se situe au-delà de l'ECT est trop forte » (p. 85) ;

« Considérons, (...), l'argument de l'encastrement selon lequel 'les relations concrètes et les structures' génèrent de la confiance et décourage la malfaisance de nature économique et non économique : 'Mieux qu'une déclaration selon laquelle une personne est connue pour être fiable est l'information obtenue auprès d'un informateur de confiance qui a échangé avec cet individu. Encore mieux est l'information obtenue de ses propres échanges passés avec cette personne. Il s'agit d'une meilleure information pour quatre raisons : (1) elle est bon marché ; (2) on fait

plus confiance à ses propres informations – elles sont plus riches, plus détaillées, et connues pour être précises ; (3) les personnes avec qui on a une relation continue ont une motivation économique pour être digne de confiance, cela afin de ne pas décourager de futures transactions ; et (4) débutant par de purs motifs économiques, les relations économiques continuent deviennent souvent imprégnées d'un contenu social qui porte de fortes attentes de confiance et d'abstention d'opportunisme' (Granovetter, 1985 p. 490). Ce dernier point mis à part, l'ensemble de l'argument est compatible avec, et cela a été anticipé par le raisonnement de l'ECT » (p. 85).

Plus spécifiquement, Williamson (1991) illustre l'argument de l'encastrement dans le cadre de la gouvernance des arrangements contractuels de type hybride et recourt, pour se faire, à l'exemple d'un collectif particulier : une communauté de commerçants. Il écrit :

« Les parties à une transaction pour laquelle s'appliquent les effets réputation peuvent consulter non seulement leur propre expérience, mais peuvent aussi bénéficier de l'expérience des autres. (...) Assumons qu'il soit possible d'identifier une communauté de commerçants dont les effets de réputation fonctionnent mieux (ou pire). Une amélioration des effets de réputation atténue les incitations opportunistes dans le cadre des échanges inter-firmes – car les gains provenant de l'opportunisme dans un régime où la réputation compte doivent être mis en perspective au regard des futurs coûts. Les dangers de l'opportunisme dans les échanges inter-firmes sont les plus grands pour les transactions hybrides [spécialement pour celles au voisinage de K5]. Si une amélioration des effets de réputations inter-firmes permet de réduire le coût de la contractualisation hybride, la valeur de [K5] se déplacera vers la droite. La contractualisation hybride augmentera donc, par rapport à la hiérarchie, dans le cas de régimes où les effets de réputation sont plus hautement perfectionnés, toutes choses égales par ailleurs » (p. 290-291). (...) Les Communautés ethniques qui font montre de solidarité bénéficient d'avantages pour les contrats de type hybride. Les réputations se propagent rapidement au sein de telles communautés et des sanctions supplémentaires sont disponibles pour leurs membres (Light, 1972). De telles communautés ethniques supplanteront probablement les communautés non-ethniques en ce qui concerne les activités pour lesquels les effets de réputation sont importants. Pour être viables, les communautés non-ethniques, devront avoir recours au marché ou à la hiérarchie (dans une niche inférieure ou supérieure, respectivement) » (p. 290-291).

Et de manière forte intéressante Williamson postule :

« [U]ne voie pour interpréter un réseau consiste à l'appréhender comme une relation contractuelle non-hiérarchique pour laquelle les effets de réputation sont rapidement et de manière adéquate communiqués » (1991 p. 291).

« [L]es hasards contractuels sont (...) mitigés en encastrant les échanges au sein de réseaux pour lesquels les effets de réputation sont connus pour bien fonctionner » (1993a p. 473)

A suivre Williamson, les transactions récurrentes avec les mêmes partenaires - au sein d'une communauté - génèrent des « *effets de réputation* » donnant l'avantage à la réalisation des transactions, et plus encore, fournissent une incitation à la sélection de la FH (Williamson, 1985 p. 60, p. 76). Cependant, en n'indiquant aucune délimitation concernant l'ensemble relationnel observé, et ne précisant pas la nature et l'agencement (agrégation et combinaison) des relations entretenues par les membres de ce contexte relationnel, Williamson s'« *acommode* »⁷⁴ de manière minimaliste de l'argument de l'encastrement, réduisant celui-ci à être, pour reprendre le langage de la théorie des jeux, à un jeu répété informel. En effet, en allongeant l'horizon temporel de chacun, l'effet de réputation généré par l'encastrement de partenaires de l'échange au sein d'une communauté dissuaderait les pratiques de hold-up car face à un horizon temporel suffisamment important⁷⁵, la crainte de perdre, non seulement, la relation d'affaires avec l'acteur dont le contrat n'a pas été respecté (Kranton, 1996 ; Fafchamps, 2002)⁷⁶ mais surtout la crainte de perdre sa réputation, c'est dire des opportunités d'échange avec d'autres acteurs potentiels - la communauté d'affaires ici⁷⁷ - rendent les pratiques opportunistes moins lucratives et concourent ainsi à la bonne mise en exécution du contrat⁷⁸.

Quand bien même Williamson (1991) semble indiquer que les parties prenantes à l'arrangement contractuel hybride peuvent bénéficier d'informations provenant de tiers afin de réduire l'incertitude inhérente aux transactions impliquant un degré élevé d'actif spécifique dans le sens où il précise que : « [*l]es parties à une transaction pour laquelle les effets de réputation s'appliquent peuvent consulter non seulement leur propre expérience mais peuvent aussi bénéficier de*

⁷⁴ Terme employé par Williamson (1993b p. 98).

⁷⁵ L'« *ombre sur le futur* » (Axelrod, 1984 ; Dal Bo, 2005).

⁷⁶ Lorsque deux acteurs interagissent ensemble de manière répétée et qu'ils accordent une valeur à leur relation d'affaires future suffisamment élevée par rapport au présent, étant entendu que la valeur future d'une relation d'affaire dépend de la facilité avec laquelle elle peut être remplacée (Shapiro et Stiglitz, 1984 ; Ghosh et Ray, 1996), la perspective de perdre la relation permet de contrôler la tentation opportuniste de chacun. Puisque l'opportunisme conduit à la fin de la relation et donc à la perte d'un revenu futur, pour que la crainte de perdre une relation d'affaires soit suffisante pour faire respecter le contrat, *la relation d'affaires doit être difficile à remplacer*. Si le gain immédiat de l'opportuniste a plus de valeur à ses yeux que la perspective de perte d'un revenu futur alors le problème de l'opportunisme demeure.

⁷⁷ A la limite, si la perte de réputation est universelle, tout échange futur devient impossible. La pertinence pratique de la réputation d'un acteur dépend d'une série de facteurs – circulation d'informations fiables, caractère décentralisable du mécanisme, etc. – sur lesquels nous allons revenir dans quelques pages.

⁷⁸ De manière fort intéressante, Coase (1988) suggère que les contraintes réputationnelles des acteurs préviennent les manifestations opportunistes : « *la propension pour le comportement opportuniste est généralement efficacement contrôlée pour le besoin de tenir compte de l'effet des actions des firmes sur les affaires futures* » (p. 44).

celle des autres », le fait que l'arrangement contractuel hybride (bilatéral) soit artificiellement disjoint - indépendant - du contexte relationnel au sein duquel il prend place (ici la communauté) laisse en suspens dans l'explication les propriétés socio-structurales de ce contexte.

Bien qu'en faisant appel aux expériences d'autrui et en précisant que « *[l]’efficacité de l’effet de réputation varie avec la nature des transactions et avec les conditions d’encastrement (sanctions locales et ainsi de suite)* » (Williamson, 2005a p. 11), Williamson échappe au simple discours lorsque l'on évoque le concept d'encastrement. Il n'en mène pas moins à une « *atomisation dyadique* », réductionnisme qui consiste à s'intéresser aux relations à un niveau bilatéral sans porter de regard sur la manière dont ces relations sont elles-mêmes « *encastées dans des structures d'ordre supérieur* » (Granovetter, 1990a p. 98). Dans ce cas, « *l'atomisation, loin d'avoir été supprimée, [est] simplement transférée au niveau de la dyade* » (Granovetter, 1985 p. 487), de l'arrangement contractuel bilatéral d'ordre privé.

En effet, on ne peut pas, à l'instar de Williamson et ses partisans, tirer des conclusions sur la gouvernance des réseaux relationnels à partir d'un raisonnement strictement bilatéral (la relation contractuelle) :

« *[U]ne voie pour interpréter un réseau consiste à l'appréhender comme une relation contractuelle non-hiérarchique pour laquelle les effets de réputation sont rapidement et de manière adéquate communiqués* » (Williamson, 1991 p. 291) ;

« *Pour un économiste, un contrat est un accord en vertu duquel deux parties effectuent des engagements réciproques concernant leur comportement, un accord bilatéral de coordination* » (Brousseau et Glachant, 2002 p. 3) ;

« *[L]’Economie des Coûts de Transaction est préoccupée par les relations dyadiques* » (Williamson, 1994 p. 85) ;

« *L'économie de la gouvernance, comme décrite ici, est principalement un exercice bilatéral d'ordre privé* » (Williamson, 2005a p. 1).

Bien que Williamson et les partisans de l'ECT soient exclusivement préoccupés par l'étude de relations bilatérales, on ne peut pas non plus considérer les réseaux relationnels comme des agrégations de relations bilatérales :

« La suggestion selon laquelle l'analyse de réseaux se situe au-delà de l'ECT est trop forte (...) les relations de réseaux ont donné peu de peine [à l'ECT] et ont même été anticipées [par l'ECT] » (Williamson, 1994 p. 85).

En procédant de la sorte, Williamson commet un biais analytique où, partant de données tirées à un certain niveau d'analyse - la transaction et le contrat qui l'encadre - il prétend les interpréter comme si elles étaient tirées d'un autre niveau, la structure relationnelle d'ensemble de la communauté au sein de laquelle les contractants sont encastrés. Or, cette structure relationnelle est plus que la somme des relations bilatérales qui sont en interaction en son sein. Chacune de ces relations bilatérales est influencée et influence le contexte relationnel de la communauté dans lequel elles prennent place. Le niveau d'analyse pertinent doit être l'ensemble des relations bilatérales de la communauté, y compris leurs effets directs et indirects les unes sur les autres.

Pour le dire autrement, ce n'est pas strictement l'*identité catégorielle* des acteurs assumée *a priori* - appartenir à la même communauté commerciale, ethnique, religieuse, politique, etc. - qui importe pour comprendre comment certains collectifs particuliers favorisent une communication « *rapide* » et « *de manière adéquate* » de la réputation d'un acteur et donc, facilite et limite les actions que ses membres entreprennent, mais la structure relationnelle de ce collectif à l'intérieur duquel les contractants sont encastrés⁷⁹. Contrairement à la perspective williamsonienne, l'attention doit se porter sur *la qualité des relations* entretenues par les acteurs et sur *l'architecture* formée de leurs relations. Il faut, pour comprendre cela, mettre à jour les caractéristiques socio-structurales de cette communauté, considérer cette dernière comme un réseau relationnel, et appréhender ce dernier *comme un tout* en fonction de sa taille, de la position des acteurs en son sein, de la nature et de l'agencement de leurs relations. Il convient donc de tenir compte de *la manière dont se structurent les relations diverses et variées des contractants pour saisir comment le réseau relationnel (l'architecture relationnelle de la communauté) formé de leurs relations influence de manière non moins variée leurs comportements respectifs.*

⁷⁹ Dans son enquête sur la recherche d'emplois, Granovetter (1995a) montre bien que ce ne sont pas les attributs catégoriels (religion, race, etc.) qui priment pour trouver un emploi, mais la nature des relations (relations professionnelles / familiales ; lien forts / faibles) et la structure de ces relations au sein de laquelle le chercheur d'emploi est encastré. D'où la thèse des liens faibles selon laquelle une information pertinente et nouvelle provient de liens faibles, c'est-à-dire de contacts extérieurs à la sphère des relations fréquentes du chercheur d'emploi.

L'intégration de ce pré-requis méthodologique permettrait à Williamson et à l'ECT de prétendre rendre compte en plus juste proportion de l'avantage comparatif dont bénéficient aujourd'hui, au sein de nos économies de marché fondées sur un haut niveau de spécialisation, certains réseaux interpersonnels et inter-organisationnels. Car en effet, si les acteurs ne s'adonnent pas à l'opportunisme dans un contexte de petit nombre, c'est précisément parce que leurs échanges s'inscrivent à l'intérieur de réseaux relationnels, non réductibles à une relation contractuelle hybride. Certes, l'argument de l'encastrement peut aisément être complètement vide. Il est ainsi facile de n'en faire qu'une tautologie, une métaphore utile, voire un concept fourre-tout qui explique tout. Il n'est en fait qu'un point de départ, une sorte de suggestion pour un programme de recherche, une recherche qui a affaire avec la complexité des interactions entre les agents économiques (Granovetter, 1995c ; Kirman, 2001). Toutefois, en suggérant que « *l'action économique et les résultants, comme toute action et résultats, sont affectés par les relations dyadiques (pairwise) des acteurs et par la structure d'ensemble du réseau de relations* », Granovetter (1992 p. 33) offre l'avantage de définir précisément les éléments empiriques par lesquels le comportement des acteurs est « *rattaché* » à l'ensemble collectif que forme le réseau relationnel.

Dans la mesure où l'opportunisme devient une *variable dépendante* des relations entre acteurs et de la structure de leurs relations, il est important de mettre en avant l'élément contextuel et essentiellement socio-structural de l'opportunisme des acteurs au sein des marchés non plus appréhendés comme produits spontanés de relations bilatérales d'échange mais comme structures sociales. Il faut donc se donner la peine d'examiner les formes concrètes prises par ces relations, c'est-à-dire les réseaux et leurs structures par lesquelles passent les relations économiques. Nous avons alors besoin d'une « *inspection rigoureuse de la configuration exacte des relations (...) avant de pouvoir comprendre la nature dyadique des liens* » (Granovetter, 1993 p. 26). En limitant l'attention à un niveau bilatéral et en ignorant le contexte relationnel plus large dans lequel est insérée la relation bilatérale, c'est-à-dire l'encastrement structural des acteurs, l'ECT ne peut pas démontrer comment les réseaux relationnels influencent le comportement des acteurs et se faisant, la mise en exécution des contrats⁸⁰.

⁸⁰ Comme évoqué plus avant, Williamson (1991), postule, sans développer son assertion que « *[l]es communautés ethniques qui font montre de solidarité bénéficient d'avantages pour les contrats de type hybride. Les réputations se propagent rapidement au sein de telles communautés et des sanctions supplémentaires sont disponibles pour leurs membres (Light, 1972). De telles communautés ethniques supplanteront probablement les communautés non-ethniques en ce qui concerne les activités pour lesquelles les effets de réputation sont importants. Pour être viables, les communautés non-ethniques, devront avoir recours au marché ou à la hiérarchie (dans une niche*

3.

DE WILLIAMSON A KREPS : UNE RELECTURE STRUCTURALE DU MODELE DE REPUTATION⁸¹

Au regard du double appel effectué par Williamson au mécanisme réputationnel comme instrument de gouvernance complémentaire au contrat concourant à la bonne mise en exécution des arrangements contractuels hybrides d'une part, puisque les transactions récurrentes avec les mêmes partenaires - au sein d'une communauté - génèrent des « *effets de réputation* » donnant l'avantage à la réalisation des transactions et fournissant une incitation à la sélection de la FH (Williamson, 1985 p. 60, 76), et comme procédure méthodologique permettant d'interpréter un réseau relationnel d'autre part⁸², nous souhaitons mettre en évidence pour les transactions critiques, celles sujettes à un comportement stratégique, comment le travail du théoricien des jeux, David Kreps (1990a, 1990b), s'efforce de définir les conditions d'émergence de comportements coopératifs source d'un équilibre social optimal.

Dans le cadre de la théorie des jeux, la répétition des transactions introduit des mécanismes « *auto-exécutoires* » (*self-enforcing*) permettant de garantir le déroulement des transactions dans le cadre d'un arrangement privé soutenable, c'est-à-dire sans l'intervention d'une tierce partie, d'un juge ou de tout autre arbitrage, qui plus est efficace au sens néo-institutionnel du terme car assurant l'économie des coûts de transaction⁸³. A l'intérieur de ce cadre, les acteurs sont supposés capables, non seulement de fixer les termes d'un accord mutuellement bénéfique, mais en plus de le rendre exécutoire. La crainte de perdre non seulement sa relation d'affaire mais aussi sa réputation, c'est à dire la facilité avec laquelle une relation d'affaire peut être remplacée, constitue les deux mécanismes auto-exécutoires détectés par la théorie des jeux. Point important, au sein de la théorie des jeux la distinction doit être faite entre les jeux répétés entre deux joueurs et des jeux répétés entre n joueurs. Les premiers font référence aux jeux

inférieure ou supérieure, respectivement) » (p. 290-291). Comme nous tenterons de le démontrer plus après, ce biais ethnique dans le monde des affaires peut être compris - pour partie - comme le résultat d'effets de réseaux relationnels.

⁸¹ Cette section s'appuie sur des éléments développés par ailleurs. Voir Guennif (2000), Guennif et Plociniczak (2002, 2006) ainsi que Guennif et Revest (2005).

⁸² Pour rappel, suivant Williamson (1991) : « *une voie pour interpréter un réseau consiste à l'appréhender comme une relation contractuelle non-hiérarchique pour laquelle les effets de réputation sont rapidement et de manière adéquate communiqués* » (p. 291).

⁸³ Pour un approfondissement, voir Telser (1980) ; Klein (1980, 1985, 1997, 2000) ; Telser (1990) ; Kreps (1990a, 1990b) ; Guennif (2000) ; Baker et al (2002a, 2002b) ; Dixit (2004).

analysés notamment par Axelrod (1984) où la réciprocité, le « *tit-for-tat* », assure l'émergence de comportements coopératifs et le bon déroulement de toute transaction. Seuls les jeux répétés entre n joueurs participent des jeux introduisant un mécanisme de réputation (Klein et Leffler, 1981 ; Kreps, 1990a, 1990b ; Kandori, 1992 ; Dixit, 2004 ; Greif, 2006)⁸⁴.

Précisément, nous souhaitons proposer une relecture du modèle de réputation de Kreps qui révèle *un contenu implicite* critique modifiant sensiblement le raisonnement originel. Comme nous allons tenter de le mettre en évidence, le modèle proposé par Kreps ne vaut que parce que les transactions sont encastrées au sein de relations multilatérales. Nous prenons donc ici nos distances avec l'arrangement bilatéral d'ordre privé pour privilégier celui de *l'arrangement collectif*. La mise à jour de cet arrangement permet de *dépasser la dimension strictement bilatérale de l'analyse pour appréhender sa dimension structurale sous-jacente*.

3.1. Kreps et l'impasse du « jeu de la confiance »

Au travers du « *jeu de la confiance* » (*trust game*), Kreps expose le problème général de la confiance dans la formation de relations entre acteurs. La structure de base du modèle Kreps est l'une des variantes du dilemme du prisonnier (Axelrod, 1984)⁸⁵. Dans ce jeu, Kreps envisage le cas de deux acteurs A et B qui peuvent entrer en relation. Les choix de A et B sont pensés comme devant être les meilleures réponses rationnelles au choix fait par l'autre. De cette manière est introduite la dimension stratégique des interactions entre les acteurs. L'acteur A décide le premier s'il se met lui-même dans une situation aléatoire : entrer dans la relation avec B ou ne pas entrer. Si A et B n'interagissent pas, la situation de référence, qui correspond à l'état de nature, est caractérisée par des gains neutres : 0 pour A, 0 pour B. Si A décide d'entrer en relation avec B, cela signifie pour Kreps que A donne quelque chose à B et lui fait confiance pour qu'il en fasse un bon usage. A suppose que B ne tirera pas avantage de la situation⁸⁶.

⁸⁴ Il n'est pas inutile de faire ce point de rappel car certains auteurs ont tendance à confondre ces deux types de modèle (voir particulièrement Granovetter, 1985 ; Raub et Weesie, 1990).

⁸⁵ En l'occurrence, le dilemme du prisonnier « *asymétrique* » (*one-sided*), caractérisé par le fait que pour un des acteurs, la stratégie faire confiance / honorer la confiance, est préférable à toutes les autres. Pour un approfondissement, voir Rasmussen (1989).

⁸⁶ Dans une situation contractuelle, A donne quelque chose (un bien par exemple) avant d'avoir reçu la contrepartie de B (de l'argent).

L'acteur A accepte donc de s'exposer à l'opportunisme potentiel de B⁸⁷.

Comme nous l'avons vu, en soumettant la confiance à la notion d'intérêt individuel, Williamson développe une stratégie intellectuelle qui vise à dissoudre la confiance dans les calculs économiques des protagonistes, d'où son rejet de la notion au profit de celle de risque. En définissant le jeu de la confiance comme l'engagement de ressources dans la préparation de la transaction par le premier joueur A avec le risque que le second joueur B profite unilatéralement de ces ressources, Kreps construit son argumentation à partir de la définition standard de la confiance en économie : faire confiance, c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme d'autrui. Williamson fait ainsi remarquer que la situation décrite dans le jeu de la confiance est tout à fait classique car il s'agit d'une décision en environnement risqué. De ce point de vue, la critique williamsonienne de la confiance est parfaitement justifiée.

Une fois que B a obtenu ce que A lui a donné, B peut honorer la confiance que A a placée en lui. Dans ce cas, les gains sont équitables : 5 pour A, 5 pour B. Cependant cette confiance peut être trahie. B peut ne pas honorer cette confiance et prendre avantage sur A en agissant avec opportunisme pour s'accaparer à son seul profit ce que A lui a apporté unilatéralement pour tisser la relation. C'est là la « *tentation de l'égoïste* » (Axelrod, 1984). Cette troisième situation se caractérise par un gain de 10 pour B et une perte de - 5 pour A. Ce dernier se trouve dans une situation où il perd ce qu'il a investi dans la relation sans rien en retirer. L'opportunisme de B met A dans une situation pire que celle qu'il connaissait dans l'état de nature.

A suivre le jeu de la confiance, les résultats sont tels que les bénéfices joints sont maximisés par le résultat « *honorer la confiance* ». Mais on doit noter que les gains que peut retirer B sont maximums s'il abuse la confiance de A. B qui a spolié A sans fournir aucun effort en contrepartie, obtient un gain de 10 supérieur à celui que lui aurait procuré une coopération équitable. Le seul fait que A sache que B puisse avoir intérêt à être opportuniste à son égard pour obtenir ses gains maximums permet de comprendre aisément que A n'entrera en relation avec B que s'il a suffisamment confiance en B. Si donc la confiance, source de gains collectifs (5, 5), fait défaut, aucune relation ne sera nouée et les deux acteurs demeureront dans l'état de nature sans bénéficier des effets positifs de leur interaction. C'est bien le problème de la confiance qui est ici posé.

⁸⁷ A ce titre, A fait confiance car il prend un risque lié aux intentions possiblement préjudiciables de B.

Pour éviter cette impasse née du jeu de la confiance, Kreps convertit la relation en un jeu répété. Cette approche *change radicalement* l'analyse car dans le jeu à un coup, A est impuissant devant la trahison de B alors que dans le jeu répété, A peut réagir et se venger si B agit avec opportunisme. La confiance émerge ici des représailles. Si A fait confiance à B et que B trahit la confiance de A, B obtient instantanément un gain important (10), comparé au 5 que lui aurait procuré l'autre choix. Puisque l'interaction se répète, si B fait le choix d'être opportuniste envers A, ce dernier peut désormais le punir en décidant de retirer définitivement sa confiance et ne plus jamais interagir avec lui, de telle sorte que B aura 0 jusqu'à la fin des interactions. Si le jeu dure 10 coups, B obtient alors 10 le premier coup. Mais comme il a triché et qu'en conséquence A refuse de lui faire à nouveau confiance, il obtient désormais 9 fois 0 pour les coups à venir. Ce gain immédiat de 10 doit donc être comparé à ce que le fait d'avoir agit avec opportunisme lui fait perdre dans le futur, c'est-à-dire 10 fois 5, soit 50, que lui aurait procuré une coopération équitable. Il en découle qu'il n'est pas dans l'intérêt de B d'agir avec opportunisme dès lors que son gain immédiat est inférieur au gain à long terme que procure la coopération. Si la longueur probable du jeu est trop faible, les sanctions qu'encourt B deviennent inférieures au gain immédiat qu'il peut obtenir en trichant. Si, par exemple, B ne doit plus rencontrer A, il est clair qu'il est de l'intérêt de B d'être opportuniste puisque la menace de sanctions est insuffisante⁸⁸.

3.2. Le modèle de réputation de Kreps : la réputation produit et garantit la confiance des acteurs

Que se passe-t-il lorsque B n'interagit plus toujours avec le même protagoniste A, mais avec une série de protagonistes différents, les A_i ? Dans ce cas, B doit successivement décider d'honorer ou de trahir la confiance des $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$ acteurs. Or, pour que le mécanisme de sanction fonctionne, il faut qu'un comportement opportuniste de B au détriment de A déclenche des sanctions de la part des A_i . C'est ici l'idée de réputation qui apparaît. Kreps définit celle-ci comme l'histoire du comportement d'un acteur à l'égard de ses partenaires. La réputation véhicule l'information pertinente sur le comportement de B lors des transactions précédentes vers les acteurs qui envisagent d'entrer en relation avec lui⁸⁹. La réputation admet deux valeurs :

⁸⁸ Par exemple, on peut supposer qu'un dirigeant en fin de carrière d'une firme cotée en bourse n'a plus forcément intérêt à coopérer avec les actionnaires car ceux-ci perdent progressivement leur pouvoir de sanction. Une étude de Gibbons et Murphy (1992) sur les modes de rémunération des dirigeants américains montre ainsi qu'à l'approche de la retraite, la rémunération des dirigeants dépend de plus en plus des performances boursières de la firme qu'ils dirigent. Cela permet aux actionnaires de recouvrer leur capacité de sanction.

⁸⁹ En ce sens, Uzzi (1996 p. 680) envisage la réputation comme une information générale disponible sur le marché. Elle ne constitue donc qu'une alternative discutable au système des prix.

B a une réputation intacte lorsqu'il honore la confiance de ses partenaires lors des transactions précédentes, c'est-à-dire s'il n'a jamais été opportuniste⁹⁰. En revanche, B acquiert à jamais une réputation souillée s'il abuse de la confiance d'un seul de ses partenaires.

Le jeu commence par une transaction ponctuelle entre A_1 et B et se poursuit par une transaction entre A_2 et B, etc. Ainsi :

« [A]u lieu d'avoir un individu qui offre sa confiance et un second qui l'honore ou la trahit, nous avons une série d'individus A qui doivent choisir d'accorder ou non leur confiance à un seul partenaire B » (Kreps, 1990a p. 106).

Aussi, pour des raisons techniques simples au regard du principe de « *récurrence à rebours* » (*backward induction*), on ne peut supposer, comme nous l'avons fait dans l'exemple numérique précédent que la longueur du jeu répété est une donnée (10 coups). En effet, si le nombre de coups est connu alors au dernier coup, les acteurs opteront pour la défection et l'on se retrouvera dans une situation de dilemme du prisonnier à un coup avec un équilibre non coopératif. On échappe à cette difficulté en supposant que les acteurs ne peuvent connaître quand le jeu va s'arrêter. Pour ce faire, on suppose qu'à chaque instant, il existe une probabilité p que chaque séquence du jeu soit suivie par une autre. Il en découle qu'avec la probabilité $(1-p)$, le jeu s'arrête au coup considéré. Kreps postule ainsi que le jeu est infiniment répété : il y a une probabilité p de 90% qu'une nouvelle transaction succède à celle en cours, c'est à dire que B interagisse au coup suivant avec un des A_i .

Ces précisions faites, Kreps spécifie les conditions permettant le déroulement de la transaction entre un A_i et B. D'une part, tout A_i accordera sa confiance à B à la seule condition que celui-ci n'ait pas trahi la confiance du partenaire précédent. Ainsi, le comportement passé (la réputation) de B détermine le choix de chaque A_i pour le tour suivant. D'autre part, B sait que s'il veut échanger avec un autre A_i au tour suivant, il doit assurer la probité de sa réputation, c'est à dire honorer la confiance d'un A_i au tour présent. En somme, en honorant la confiance des A_i , il maintient sa réputation intacte et s'offre la possibilité d'échanger de façon répétée avec eux. De cette façon, B assure la maximisation de ses profits sur une séquence de coups. Il reçoit 5 à chaque tour. Au contraire, s'il n'honore pas la confiance d'un des A_i rencontré, sa réputation est irrémédiablement souillée. Certes, il empêche les gains de la

⁹⁰ Kreps (1990a p. 106) suppose que lors de la première transaction, la réputation de B est intacte.

défection (10), mais il ne peut plus échanger avec les A_i . En faisant montre d'opportunisme, il renonce à recevoir 5 pour chaque transaction honnête qu'il aurait entreprise avec les A_i .

Kreps met ainsi en évidence que si B sait qu'à l'avenir les A_i refuseront de lui accorder leur confiance si sa réputation est mauvaise, il est dans son intérêt bien compris de ne pas être opportuniste dès lors que ses gains à long terme issus de ses relations avec les A_i sont supérieurs à son gain immédiat obtenu en étant opportuniste. Puisque perdre sa réputation c'est perdre la possibilité de réaliser de nouvelles transactions avec les A_i , B auquel A_i a accordé sa confiance se comportera conformément aux promesses qu'il a faites. B veillera donc à l'intégrité de sa réputation parce qu'elle est un actif intangible source de gains futurs considérables. Chaque A_i sait que B rationnel maintiendra sa réputation intacte en honorant la confiance de ses partenaires respectifs. Pour cette raison, les A_i lui accorderont leur confiance, échangeront avec lui pour recevoir *ex-post* une part de la quasi-rente créée⁹¹. Ce qui a pour conséquence de donner une bonne raison aux A_i de lui faire confiance sans qu'on ait eu recours à une quelconque tierce partie.

Kreps propose, en apparence, un arrangement qu'on peut qualifier de strictement bilatéral d'ordre privé dans la mesure où sa logique est construite sur la seule base du calcul des intérêts personnels des partenaires et ne repose nullement sur l'existence préalable d'un tiers. Il s'agit d'une situation qui émergerait spontanément de la recherche individuelle des partenaires d'une satisfaction maximale. Tout s'y ramènerait à un calcul bien compris de leurs intérêts personnels. Tel est le résultat obtenu par le modèle de réputation de Kreps.

Cependant, malgré ce résultat théorique réel, comme le souligne Kreps lui-même, son travail se heurte à plusieurs limites :

- (i) *La multiplicité des équilibres.* Kreps (1990b p. 71) concède que l'équilibre analysé est un équilibre parmi d'autres possibles. Par exemple, un autre équilibre peut-être celui-ci : un producteur B exploite chaque acheteur A_i qui fait affaire avec lui. Aussi, chaque A_i refuse d'entrer en relation avec lui. Un autre équilibre de réputation est celui où B est opportuniste une fois sur trois avec les A_i . Si chaque A_i sait cela, alors il voudra néanmoins accorder sa confiance à B ;

⁹¹ Selon Zucker (1986), la réputation est un mode de production de la confiance basé sur un « *processus relationnel* » (*process-based trust*) dans la mesure où « *la confiance est liée à l'échange passé et anticipé* » (p. 60).

- (ii) *L'incapacité des A_i à observer le comportement de B.* Si, comme le suppose Kreps, les A_i sont capables d'observer le comportement de B à la transaction précédente, alors la réputation fonctionne. *A contrario*, si on considère que les A_i sont incapables d'observer le comportement de B lors de la transaction précédente, alors l'arrangement privé devient caduque⁹². Aussi, comme le reconnaît Kreps (1990b), la construction de la réputation « *dépend de façon cruciale du fait que chaque A voit comment B s'est comporté précédemment* » (p. 71). C'est pourquoi, si les A_i estiment que leur capacité d'observer sans ambiguïté le comportement de B au coup précédent est discutable, dans l'incapacité de statuer sur l'état de sa réputation, ils refuseront d'accorder leur confiance à B. La défiance s'imposera alors également dans le cadre de jeux répétés et infinis à n joueurs.
- (iii) *La probabilité p de 90% que le jeu se poursuive au coup suivant.* Kreps concède que la pertinence de son modèle de réputation est tributaire du caractère infiniment répété de ces jeux. La probabilité p de 90% que le jeu se poursuive au coup suivant est une hypothèse qui empêche la récurrence à rebours d'agir.
- (iv) *Les acteurs peuvent changer.* Pragmatique, Kreps reconnaît que le monde n'est pas aussi stationnaire que l'exigent les jeux répétés et infinis examinés.

Le modèle réputationnel de Kreps vise bien à démontrer qu'il est possible, pour peu qu'on passe en jeux répétés, de rendre compte des transactions économiques entre acteurs sans faire appel à un tiers extérieur, uniquement en prenant appui sur la rationalité des acteurs. Telle est l'idée que Kreps développe lorsqu'il avance la notion d'équilibre réputationnel. Dans ce cadre, un acteur strictement soucieux de maximiser ses gains est conduit rationnellement à respecter ses engagements parce qu'agir autrement lui fait perdre dans le futur plus que ce que sa conduite opportuniste ne lui fait gagner à court terme. Il en est ainsi parce que l'acteur qui agit avec opportunisme trahit son engagement et acquiert une mauvaise réputation qui limite fortement sa capacité à faire des affaires dans le futur.

En tant que *mécanisme auto-exécutoire informel*, la réputation permet donc le déroulement de la transaction soumise à l'opportunisme potentiel des acteurs puisque, sous condition de ne pas

⁹² Les acteurs doivent être capables de vérifier les engagements conclus *ex-ante*. Eymard-Duvernay (1994) note, à juste titre, qu'« *il faut que l'on puisse déterminer ex-post sans ambiguïté si la partie susceptible de faire défaut a coopéré ou non* » (p. 315).

connaître *ex-ante* le nombre de coups à jouer, les acteurs de la communauté de commerçants évoqué par Williamson substituent à un équilibre sous-optimal de Nash un équilibre collectif optimal⁹³ afin de sauvegarder leurs transactions futures avec les autres membres de la communauté. De ce fait, Kreps légitime son rejet de la solution contractuelle parce qu'elle a, à ses yeux, le défaut majeur de nécessiter la présence de tiers là où le mécanisme réputationnel permet d'obtenir directement le résultat, sans autre médiation que le calcul rationnel des partenaires de l'échange. Avec l'ECT, on est en effet dans une situation où les deux acteurs peuvent passer *ex-ante* un contrat puisque chacun préfère *ex ante* la situation (5, 5) au *statu quo* (0, 0). Or, le contrat suppose l'existence d'un tiers extérieur à l'ordre économique (caractérisé par la mise en jeu du calcul d'intérêt), à savoir l'appareil judiciaire, qui contrôle l'application du contrat et sanctionne les contrevenants. Si les coûts de justice de l'appareil judiciaire auxquels un acteur spolié doit faire face pour mettre en œuvre la sanction envers l'opportuniste⁹⁴ sont supérieurs aux gains qu'il peut en attendre, alors faire appel à la justice pour sanctionner l'opportuniste ne peut être pour Kreps une solution satisfaisante. Le fait de recourir à une logique extérieure à l'ordre économique apparaît ici comme étant tout à fait central pour rendre l'engagement contractuel crédible. Cette remarque permet de comprendre la réticence de Kreps à considérer la procédure contractuelle comme constituant une solution satisfaisante.

De ce point de vue, il n'est pas inintéressant de constater que bien que Williamson (1983) et les partisans de l'ECT prennent soin de préciser que les transactions sous une régulation privée opèrent toujours « *dans l'ombre de la loi* » (Cooter et al, 1982 ; Dixit, 2004), ce qui implique que le cadre légal dans lequel prend place la transaction n'est pas neutre, ils se détachent de cette vision pour insister sur le fait que les cours de justice rencontrent des difficultés insurmontables concernant les transactions soutenues par des actifs hautement spécifiques. Plus encore, en définissant l'« *ordre privé* » comme la régulation des relations bilatérales par les parties elles-mêmes, Williamson estime que l'on ne peut rien inférer des règles publiques sur la conduite des transactions lorsqu'elles sont complexes, idiosyncrasiques, et que les acteurs possèdent des connaissances invérifiables. Williamson (2002) tend, à ce niveau, à partitionner artificiellement le monde en deux formes de régulation, l'une formellement juridique (l'ordre public), l'autre

⁹³ Un modèle de comportement est un équilibre de Nash (de non regret) si aucun joueur n'a intérêt à changer sa stratégie.

⁹⁴ Il n'est pas inutile de préciser que la sanction liée au contrat peut être financière ou non comme dans le cas de la privation des droits civiques par exemple.

autonome, déconnectée des dispositifs juridiques et ontologiquement économique (l'ordre privé) :

« Penser l'organisation économique en termes de contrat, particulièrement dans une perspective comparative, conduit à porter le regard sur les questions jusque là négligées de régulation (ordering) publique et privée. La première se rapporte aux règles du jeu et considère le cadre politique (politics) comme 'une structure complexe d'échange entre individus, une structure par laquelle les personnes cherchent à sécuriser collectivement leurs objectifs privés particuliers, car cela n'est pas susceptible d'être efficacement assuré par le biais des simples échanges de marché' (Buchanan, 1987, p. 298). Par contraste, la régulation privée (private ordering) se rapporte au jeu dans les règles du jeu » (p. 438).

En écho de Kreps, la manière de procéder de Williamson et plus généralement de ses partisans, les préviennent de donner du poids aux dispositifs juridiques et aux décisions judiciaires dans l'analyse des relations économiques. Brousseau et Glachant (2000) affirment ainsi que l'intérêt de l'ECT est de montrer que :

« [L]e cadre institutionnel crédibilise certaines des sanctions garantissant l'exécution des engagements contractuels » [sachant que ce cadre] ne se réduit pas à ses composantes publiques, comme l'environnement légal ou l'institution judiciaire » [et de ce fait englobe aussi et donc surtout] « des institutions collectives formelles (comme les codes de déontologie ou les règlements d'autorégulation' mis en œuvre par les 'ordres' et les fédérations professionnelles) ou 'informelles' (comme les normes de comportement qui s'imposent dans les réseaux relationnels : professions, groupes sociaux, ethnies, etc.)... » (p. 33).

Cette conception des choses est très éloignée de l'institutionnalisme de Commons (1924, 1931), alors que Williamson s'en réclame, car Commons s'est employé à démontrer l'existence de processus d'incorporation de dimensions de droit public dans les contrats privés. Comme il le suggère, les transactions sont toujours inscrites dans l'action collective, le travail judiciaire et ses produits étant constitutifs des mécanismes contractuels. Cinq parties prennent part à toute transaction selon Commons (1924 p. 68) : l'acheteur et le vendeur ainsi que deux autres acheteurs et vendeurs potentiels et le « *governor* », c'est-à-dire l'autorité régulatrice (le juge)⁹⁵.

⁹⁵ Dans le cadre de la firme, par exemple, les contrats internes renvoient bien, dans l'ordre de la relation d'emploi, à l'exercice du pouvoir hiérarchique de l'employeur. Et l'exercice de ce pouvoir prend sa source légitime dans l'ordre public. Pour une discussion, voir Klein (1996) ; Ramstad (1996) ; Bazzoli et Kirat (2003).

3.3 Le sous-bassement structural implicite du modèle de Kreps

Une analyse approfondie du modèle de Kreps sur lequel s'appuie Williamson pour justifier théoriquement la forme hybride, et plus spécifiquement pour notre propos, l'existence et de la stabilité des réseaux relationnels, révèle *un contenu implicite* critique qui modifie sensiblement le raisonnement. L'arrangement bilatéral d'ordre privé ressemble davantage à *un arrangement collectif*. Toute transaction entre B et chaque A_i se déroule à la faveur de liens multilatéraux qui permettent de conclure à l'existence d'un arrangement collectif qui sous-tend le déroulement de toute transaction. Pour expliciter au mieux notre relecture du modèle de Kreps, considérons une transaction particulière : un acteur A_2 doit décider d'entrer en relation avec B.

Pour que la réputation devienne un mécanisme auto-exécutoire, il est primordial qu' A_2 puisse observer le comportement de B lors de l'échange précédent. Or, nous sommes contraints d'admettre qu'un acteur ne « *peut seulement observer le résultat des échanges dans lesquels il est engagé* » (Kandori, 1992 p. 65). Dès lors, A_2 doit solliciter « *l'information privée* » de A_1 , s'enquérir de son expérience personnelle (Kandori, 1992 ; Williamson, 1991, 1994). C'est pourquoi, la décision d'accorder sa confiance à B dépend pour A_2 de son accès à l'information dont dispose A_1 et surtout du crédit qu'il accorde à cette information. En d'autres termes, un lien autre de confiance sous-tend la logique réputationnelle de Kreps : si (i) A_2 fait confiance à A_1 pour lui dispenser sans la déformer son information privée, et si (ii) A_1 déclare à A_2 que B s'est comporté de façon honnête, alors A_2 accorde sa confiance à B et entre en relation avec lui⁹⁶. Si l'une ou l'autre de ces conditions est levée, A_2 refuse sa confiance à B et conséquemment la transaction n'a pas lieu.

Si la transaction s'est mal déroulée entre A_1 et B, le premier peut déclarer que le second s'est comporté de façon opportuniste tandis que le second peut clamer qu'il a parfaitement rempli ses obligations et que le premier a simplement été victime de la malchance. La question du crédit qu' A_2 accorde aux accusations d' A_1 se pose. Est-ce véritablement B qui s'est comporté de façon opportuniste ? N'est-ce pas plutôt A_1 qui cherche ainsi à camoufler des revendications inopportunes faites lors de la transaction ? Dans ce dernier cas de figure, B peut légitimement refuser de mettre sa réputation entre les mains d' A_1 et refuser d'entrer en relation avec lui

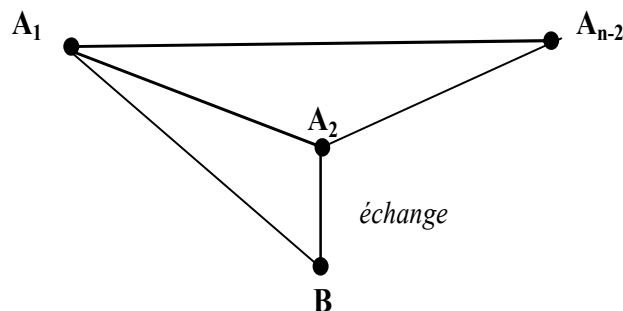
⁹⁶ Pour compliquer le raisonnement, pour fonder sa confiance dans B, A_2 doit à la fois se renseigner sur la réputation de B, c'est-à-dire sur la nature de son comportement passé, et sur la réputation de A_1 , c'est à dire sa propension à délivrer des informations privées justes sur le comportement de ses partenaires.

(Lorenz, 1988). Cette première relation de confiance entre A_2 et A_1 est une condition nécessaire pour que la confiance entre A_2 et B s'établisse. En ce sens, A_1 est ce que certains appellent une « tierce partie » (Burt, 1999 p. 9), un « informateur de confiance » (Granovetter, 1985 p. 490) ou encore ce que d'autres dénomment un « intermédiaire en confiance » (Coleman, 1990 p. 180 ; Nootboom, 1999 p. 350 ; Uzzi, 1996 p. 679 ; Klein, 1997 p. 125 ; Hardin, 2002 p. 140-142). Pour le dire autrement, la confiance qui lie A_2 et B est de nature médiate. Elle passe par l'établissement d'un lien préalable de confiance entre A_2 et A_1 .

Aussi, avant d'accorder sa confiance à B, A_2 doit avoir l'assurance que tout comportement opportuniste de B sera sanctionné par A_3 , c'est à dire par l'acteur qui sera amené ensuite à échanger avec B. En introduisant le doute sur le prochain partenaire de B, il suit que la confiance de A_2 est fondée sur la croyance que les A_i boycotteront toute transaction avec un B opportuniste. En somme, si A_2 accorde au préalable sa confiance à l'ensemble des A_i , s'il s'en remet à ses pairs pour faire preuve d'ostracisme envers un B opportuniste, alors A_2 accorde sa confiance à B et entrera en relation avec lui. Compte tenu des remarques faites précédemment, pour s'engager à faire preuve d'ostracisme envers B en cas de comportement opportuniste de sa part, les A_i doivent se fier aux informations privées fournies par A_2 . Il est donc nécessaire que les A_i fassent confiance à A_2 . Il apparaît donc que la confiance à l'œuvre entre A_2 et la population des A_i doit être réciproque.

En somme, toute transaction entre un A_i et B n'est pas conditionnée par un lien unique et unilatéral de confiance comme le propose Kreps. On ne se situe pas dans le cadre d'un arrangement privé de nature strictement bilatéral car la transaction est irréductiblement tributaire de relations multilatérales que schématise la Figure III-5.

Figure III-5. La dimension structurale du mécanisme réputationnel



Au bout du compte, il semble que le mécanisme réputationnel vaut car les transactions sont encadrées au sein de relations multilatérales qui influencent le comportement des acteurs. Si un mécanisme informel comme la réputation soutient le déroulement des transactions, ce n'est donc pas dans le cadre d'un arrangement privé strictement bilatéral, mais d'un arrangement collectif caractérisé par de multiples relations entre des acteurs structurellement encadrés au sein de réseaux relationnels dont il convient d'en saisir les propriétés socio-structurales. Les implications de cette *multilatéralisation relationnelle* doivent être intégrées dans l'analyse de la gouvernance des relations contractuelles, car *l'agrégation et la combinaison de ces relations* forment les structures (architectures) relationnelles des marchés. Structures qui contraignent et libèrent les actions des partenaires de l'échange dans des voies non déterministes délaissées par les travaux de l'ECT. L'attention doit donc se porter sur les influences qu'exercent les relations bilatérales *et*, d'autre part, les contraintes et les opportunités associées à l'architecture des réseaux relationnels à l'intérieur desquels les acteurs se meuvent.

4.

LES PROPRIETES SOCIO-STRUCTURALES DU *PETIT RESEAU DENSE* (PRD) : UN CONTEXTE LOCAL POUR L'ACTION ECONOMIQUE

Au regard de notre relecture du modèle de réputation de Kreps, il nous faut préciser en quoi la perspective structurale permet d'aller au-delà d'une théorie contractuelle basée sur les relations bilatérales comme l'est l'ECT pour éclairer la stabilité des formes organisationnelles en réseaux. Pour ce faire, et suivant la démarche suggérée par Salancik (1995 p. 348), il nous faut répondre à au moins l'une des deux questions suivantes : (i) comment l'ajout ou le retrait d'une relation dans le réseau va affecter la coordination des membres du réseau ? ; (ii) comment la structure du réseau peut empêcher ou encourager les relations efficaces entre les relations bilatérales du réseau ?

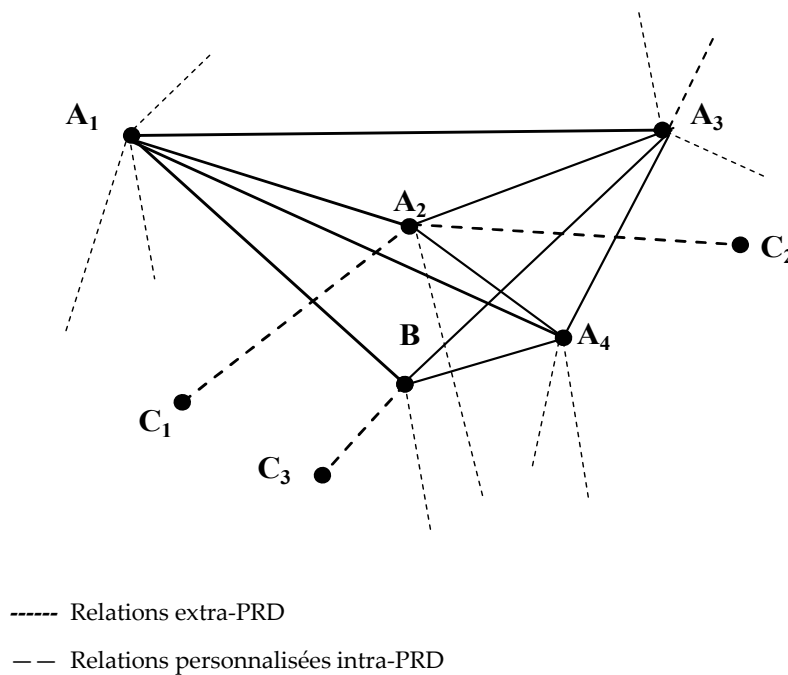
Concernant notre objet d'analyse, il nous faut comprendre comment la structure des relations qui sous-tend la communauté de commerçants évoquée par Williamson (1991 p. 290-291) avantage une diffusion rapide et adéquate des réputations de ses membres. Réputations permettant de dissuader les risques de hold-up dans un contexte de petit nombre. La mise en évidence de la délimitation et de la nature de cet agencement relationnel particulier, que nous

nommons le « *Petit Réseau Dense* » (PRD), est occultée par Williamson et les partisans de l'ECT mais est néanmoins essentielle à la compréhension de la stabilité de formes organisationnelles en réseaux dans un contexte de petit nombre.

4.1. La visualisation morphologique du PRD

La visualisation épurée de l'architecture relationnelle du PRD qui sous-tend la communauté de commerçants évoquée par Williamson va nous aider à préciser les caractéristiques des propriétés socio-structurales des réseaux relationnels (délimitation, agrégation, combinaison et nature des relations) qui avantagent une diffusion rapide et adéquate des réputations de leurs membres afin de dissuader les risques de hold-up et conséquemment favoriser la bonne mise en exécution des contrats dans un contexte de petit nombre (Figure III-6).

Figure III-6. Le « *Petit Réseau Dense* » (PRD)



Comme nous l'avons vu plus avant, dans le langage des graphes, qui a sa terminologie propre, un graphe est une visualisation en deux dimensions constituée de N unités distinctes, appelées « *points* » « *nœuds* » ou « *sommets* », et d'une famille de lignes entre certains couples de points, appelés « *arêtes* » (liens non orientés) ou « *arcs* » (liens orientés). Les points peuvent être des personnes ou des ensembles humains (organisations, départements, clubs sociaux, communautés, etc.) mais aussi des artefacts avec lesquels les humains interagissent (Callon et

al, 1999). Quant aux lignes, elles sont définies en fonction de ce que l'on cherche à étudier (Lazega, 1994, 1998 ; Wasserman et Faust, 1994)⁹⁷.

L'usage de l'étude des réseaux relationnels suppose donc un préalable fondamental : justifier à la fois la délimitation de l'ensemble observé et les relations auxquelles on s'intéresse (Marsden, 1990)⁹⁸. Pour notre propos, chaque point peut représenter un acteur individuel ou collectif (individu, organisation formelle, groupe d'individus) avec $N = \{A_1, A_2, A_3, A_4, B\}$ et chaque ligne, une « *relation personnalisée* » entre deux acteurs. Dans notre cas, ces relations embrassent les liens formels entre deux organisations légalement distinctes⁹⁹ ainsi que les relations sociales entre individus ou groupes d'individus membres ou non de ces deux organisations¹⁰⁰.

Les acteurs en relation au sein du PRD (« *insiders* » reliés par des lignes continues) maintiennent aussi d'autres relations d'une extrême variété en dehors du PRD avec un ensemble d'autres acteurs (lignes pointillées vers « *les outsiders* » : les acteurs C₁ et C₂ pour A₂ et C₃ pour B). Il importe donc de préciser que les PRDs ne sont jamais indépendants de plus larges réseaux relationnels encadrés au sein de plus vastes contextes sociétaux, culturels, politiques et religieux constitutifs de leur environnement institutionnel (Polanyi, 1983 ; Zelizer, 1988 ; Powell, 1990 ; Saxenian, 1994 ; Powell et Smith-Doerr, 1994, 2005 ; Salancik, 1995 ; Fligstein, 1996, 2001 ; Granovetter, 1985, 2002, 2005 ; Hitt et al, 2004 ; Powell et al, 2005 ; Galaskiewicz, 2007).

4.2. Formes et contenus des relations du PRD

La représentation morphologique du PRD nous est de peu d'utilité si nous ne donnons pas sens à ses relations, c'est-à-dire si nous ne caractérisons pas leur *forme* et ne précisons pas leur *contenu*. En effet, si les contrats peuvent exister entre certaines paires d'acteurs au sein du PRD,

⁹⁷ Généralement, après une étude ethnographique du milieu concerné. De ce point de vue, voir les travaux exemplaires d'Uzzi (1996, 1997, 1999)

⁹⁸ Faute de quoi il convient d'englober la planète entière puisque, dans l'absolu, un réseau n'a pas de frontières.

⁹⁹ Pour reprendre la fable de Simon (1991 p. 27-28) du visiteur venant de planète Mars surpris par ce qu'il est courant d'appeler « *économie de marché* », celui-ci ne relaterait pas tant « *de large arènes vertes [les firmes] interconnectées par des lignes rouges [les transactions de marché]* » mais de nombreuses lignes rouges plus ou moins structurées reliant des points verts.

¹⁰⁰ Pour une distinction, voir Granovetter (1985, 2002) ; Salancik (1995) ; Galaskiewicz et Zaheer (1999) ; Hitt et Stafford (2000) ; Haytko (2004) ; Brass et al (2004).

ceux-ci *en aucun cas* ne définissent la substance de toutes les relations entre les acteurs. La transaction et le contrat ne constituent qu'une fraction de la substance circulant au travers des réseaux relationnels. La diversité des relations interpersonnelles et inter-organisationnelles est bien supérieure au nombre de contrats interpersonnels et inter-organisationnels. Il faut nécessairement aller au-delà de la transaction et de relation contractuelle bilatérale qui la soutiennent. Sous le prisme de la transaction et du contrat qui s'y rattache, on ne peut détecter que le contenu marchand des relations¹⁰¹. *En passant de la transaction à la relation, nous passons d'un niveau d'analyse à un autre* (Dyer et Singh, 1998)¹⁰².

La *forme* d'une relation exprime ses propriétés qui existent indépendamment de son contenu, transactionnel par exemple. En effet, une relation peut être présente ou absente. Néanmoins, entre ces deux extrêmes sa forme varie. Bien qu'il n'y ait aucune définition de ce que nous caractérisons comme une « *relation personnalisée* », nous mettons l'accent sur les relations qui atteignent un niveau de « *force* » au-delà des relations de type *arm's length*¹⁰³. La plupart des études empiriques usent implicitement de cette définition lorsqu'elles mettent l'accent sur des formes d'échange qui manifestent plus de répétition et de concentration que ce qui pourrait être attendu si les acteurs avaient échangées au travers de relations *arm's length*. Bien que la plupart de ces études infèrent l'existence de telles relations à leur caractère répété ou à leur niveau de concentration, nombres d'évidences empiriques suggèrent que ces relations incorporent plus de dimensions de force qu'initialement défini¹⁰⁴. Pour notre propos une relation personnalisée indique une relation durable entre deux acteurs (légalement distincts dans le cadre des organisations) qui achève un certain degré de force. Comme Gaffard (1990) le souligne fort justement :

¹⁰¹ Et encore rien n'est moins certain car « *dans un contrat, tout n'est pas contractuel* » (Durkheim, 1978 p. 189).

¹⁰² Dans l'un de ses travaux récents Macneil (2000) suggère quatre propositions centrales pour définir une théorie relationnelle des contrats : (i) « *chaque transaction est ancrée dans un relation complexe* » ; (ii) « *la compréhension de toute transaction exige de comprendre tous les éléments essentiels de la relation qui l'enveloppe* » ; (iii) « *une analyse efficace de toute transaction exige la reconnaissance et la considération de tous les éléments essentiels de ses relations enveloppantes qui pourraient affecter la transaction de manière significative* » ; (iv) « *une analyse contextuelle des relations et des transactions est plus efficace et produit un produit analytique final plus complet et plus sûr que de commencer par une analyse non-contextuelle des transactions* ».

¹⁰³ Pour rappel, la force peut être définie comme une « *combinaison de temps, d'intensité émotionnelle, d'intimité (confiance mutuelle), et des services réciproques* » que se rendent les partenaires (Granovetter, 1973 p. 1361).

¹⁰⁴ Voir, par exemple, Baker (1990) ; Uzzi (1996, 1997, 1999) ; Uzzi et Gillespie (2002) ; Uzzi et Lancaster (2003) ; Gulati (1995a, 1995b, 2007) ; Gulati et Gargiulo (1999) ; Hansen (1999) ; Ruef (2002) ; Zuckerman (2003) ; Hite (2003).

« [L]es relations (...) ont ceci de particulier qu'elles sont durables et correspondent à une succession de transactions dans le temps (...) elles se traduisent dans la définition d'objectifs par les parties qui ne se ramènent pas à une simple maximisation des profits individuels » (p. 403).

La notion de *contenu* révèle quant à elle la signification substantive (la raison de l'occurrence) d'une relation particulière. Il convient de reconnaître la diversité des échanges et des transferts de ressources, c'est-à-dire saisir la variété du contenu des relations, la nature et la source de l'interdépendance entre les acteurs. Les relations tissées entre les acteurs sont tout simplement aussi nombreuses que le type de ressources qui circulent entre eux (Lazega, 1994 p. 298). Un point fondamental de l'analyse du PRD consiste à prendre en considération sa dimension « *multipléxe* » (*multiplexity*) : une relation donnée peut servir à plus d'un type d'échange à la fois, relier deux acteurs ayant plus d'un rôle (acheteur et fournisseur, partenaire et rival, etc.). C'est-à-dire relier deux acteurs par plus d'un contexte relationnel (Gluckman, 1967 ; Coleman, 1988, 1990 ; Degenne et Forsé, 1994 ; Portes, 1995 ; Gimeno et Woo, 1996)¹⁰⁵. La propriété centrale d'une relation multipléxe est qu'elle permet aux ressources d'un lien d'être appropriées par un acteur pour l'usage dans d'autres relations, augmentant le niveau d'ensemble des ressources dont il peut disposer.

Les relations du PRD ne peuvent donc se réduire aux seuls liens contractuels, ces derniers ne représentent qu'un moment de l'activité relationnelle des acteurs membres de PRDs. Dans bien des cas une relation se poursuit au-delà de la conclusion des contrats, ce qui étend sa *dimension sociale*¹⁰⁶. Par exemple, des échanges d'informations s'étendent souvent dans le temps bien au-delà des transactions initiales qui ont fait entrer en contact deux acteurs (Plociniczak, 2003). Notre expérience personnelle nous prouve que dans nos relations courantes, nous avons une sensibilité individuelle à certains détails, des émotions reliées aux souvenirs qui font que même en l'absence prolongée de contacts, nous repartons d'un certain état de compréhension et de sentiments partagés. Nous ne considérons pas chaque situation comme radicalement nouvelle car nous avons toujours en nous nos interactions passées. A cet égard, les études empiriques dans l'industrie de la construction et du film ont démontré que les réseaux de projet opèrent

¹⁰⁵ Par exemple, deux individus, membres d'organisations distinctes, collaborant sur un projet impliquant leurs organisations respectives peuvent être non seulement connectés par leur relation de travail, mais aussi par des liens amicaux, familiaux, par des affiliations politiques, etc.

¹⁰⁶ A cet égard Rizopoulos (1997) indique : « les acteurs gardent la mémoire de leur interaction et des phénomènes de symbiose peuvent prolonger leur vie au-delà des conditions spécifiques qui leur ont donné naissance » (p. 380).

dans des contextes de collaborations récurrentes et de contractualisation répétée. Ces réseaux sont construits sur des liens latents qui facilitent la coordination de l'expérience et des attentes des acteurs (Eccles, 1981 ; De Fillippi et Arthur, 1998 ; Sorenson et Waguespack, 2006).

Aussi, importe-t-il d'éviter le réductionnisme temporel qui considère les relations entre les acteurs et la structure émergente de ces relations comme si elles n'avaient pas d'histoire : « *les caractéristiques des structures relationnelles résultent-elles également de processus temporels* » (Granovetter, 1990 p. 99). L'architecture relationnelle du PRD est en effet le fruit d'interactions répétées entre les acteurs¹⁰⁷. Elle est à la fois la base et le résultat du processus d'interactions qui libère et contraint l'action, l'action reconstruisant la structure.

4.3. Les trois paramètres architecturaux du PRD

La manière dont sont agencées les relations entre les membres du PRD peut être synthétisée au travers de trois paramètres architecturaux : la taille du réseau, la densité des relations et la distance (proximité) sociale entre les acteurs. Pris ensemble, ces trois paramètres permettent d'examiner le sous-bassement socio-structural du PRD nécessaire à une diffusion rapide et adéquate des réputations des partenaires potentiels de l'échange (A₂ et B).

4.3.1. La taille du PRD

Le PRD se caractérise tout d'abord par sa taille qui indique le nombre d'acteurs impliqués dans la structure relationnelle et par là même, le nombre de relations possibles entre eux. Puisque par essence les réseaux n'ont pas de frontières identifiables, hormis lorsqu'ils sont délimités par des frontières socialement instituées (celles des firmes par exemple), tout découpage d'un réseau constitué d'un nombre fini d'unités relève d'un choix méthodologique effectué par le chercheur qui en fixe les frontières. Comment donc délimiter *a priori* les contours d'un ensemble pour en étudier la structure relationnelle quand bien même les contours d'un groupe social ne peuvent être déterminés qu'après l'analyse du réseau plus vaste dans lequel il est inséré ? L'approche « *égocentrique* » ou « *personnelle* » (*ego-centered networks*) constitue une

¹⁰⁷ Comme Barley (1990) l'observe : « *il est difficile de voir comment n'importe quelle structure sociale peut être reproduite excepté au travers d'actions et interactions continues* » (p. 64-65).

réponse à cette interrogation¹⁰⁸. Elle consiste à étudier la structure relationnelle formée d'un acteur focal appelé « *ego* » (A_2 ou B dans notre cas), des acteurs qui sont en relation directe avec lui (ses « *alter* » A_1, A_3, A_4), des relations que ses alter entretiennent entre eux et de la manière dont l'acteur focal peut « *atteindre* » (*reach*) certains acteurs (B pour notre propos) au travers de ceux avec qui il est directement en relation.

Le PRD est composé de 5 acteurs : $N = \{A_1, A_2, A_3, A_4, B\}$. Il peut donc contenir un maximum de $N(N-1)/2$ relations personnalisées, c'est à dire 10 relations. Puisque le nombre de relations potentielles dans un système social s'accroît de manière géométrique avec le nombre d'acteurs impliqués (Krackhardt, 2003, p. 325-26), plus le nombre N d'acteurs augmente et plus le nombre de relations possibles entre eux s'accroît rapidement réduisant la fréquence des interactions entre eux (Kandori, 1992)¹⁰⁹. Le nombre de relations potentielles s'accroît si rapidement que le nombre d'acteurs avec lequel un acteur peut être en relation excède ses ressources en temps (Guimerà et al, 2003) et ses capacités cognitives limitées (Mayhew et Levinger, 1976 ; Scott, 1991 ; Wasserman et Faust, 1994 ; Granovetter, 2005a). Le fait, par exemple, de devoir gérer simultanément beaucoup de relations hétérogènes peut rapidement les conduire à l'épuisement (*burnout*) (Burt, 1992).

4.3.2. La densité du PRD

Si les PRDs sont qualifiés par le nombre d'acteurs qui les composent, ils le sont aussi par la présence où l'absence de relations entre eux. Ainsi est-il possible d'obtenir le rapport entre le nombre L de relations qui existent effectivement et le nombre $N(N-1)/2$ de relations potentielles, théoriquement possibles¹¹⁰. Ce ratio qui mesure la densité du réseau relationnel varie de 0 (si aucun acteur n'est en relation avec aucun autre) à 1 (si les acteurs sont tous connectés les uns

¹⁰⁸ Voir Granovetter (1973, 1995a) ; Coleman (1988, 1990) ; Burt (1992, 2005) ; Wasserman et Faust (1994) ; Wellman (1988, 1999) ; Borgatti et Foster (2003).

¹⁰⁹ Si le nombre de membres du PRD augmente de 5 à 10, le nombre de relations potentielles passe de 10 à 90 relations possibles. Et avec 100 acteurs, 9900 relations deviennent possibles.

¹¹⁰ Cette mesure est celle qui ne tient pas compte de l'orientation des relations. Il n'y a donc qu'une relation à l'intérieur de chaque paire d'acteur. Pour obtenir la densité d'un réseau orienté, c'est-à-dire lorsqu'il y a deux relations possibles à l'intérieur de chacune des paires d'acteurs, on divise le nombre L de relations qui existent effectivement et le nombre $N(N-1)$ de relations théoriquement possibles.

aux autres)¹¹¹. Plus le premier nombre se rapproche du second, plus le réseau est dense. Donc, plus les acteurs sont reliés les uns aux autres, et plus le réseau est dense. Inversement moins les acteurs sont connectés entre eux et plus le réseau est éparé, fragmenté. La densité du PRD est élevée mais pas maximale puisque 9 relations sur 10 théoriquement possibles relient les 5 membres : $(9/10 = 0.9)$. Le PRD peut être qualifié de « *cluster* », défini par Barnes (1969 p. 64) comme un ensemble formé d'au moins 5 acteurs dont les relations mutuelles sont relativement denses (80% au moins)¹¹².

La densité d'un réseau influence le volume et la rapidité de diffusion des informations entre ses membres. Dans ce sens, une distinction existe entre des réseaux « *densément serrés* » (*densely-knit*) où la plupart des acteurs directement connectés à ego se connaissent l'un l'autre (Mitchell, 1969 p. 15) et des réseaux « *lâchement serrés* » (*loose-knit*). Réseaux qui, respectivement, se réfèrent à des relations de communication forte et faible entre les membres (Barnes, 1979 ; Ben-Porath, 1980 ; Granovetter, 1992). Comme l'indiquent Castilla, Hwang, Granovetter et Granovetter (2001) :

« [U]n réseau dense avec beaucoup de connections fait que l'information concernant les aspects d'une bonne et d'une mauvaise réputation se diffusent (...) rapidement » (p. 219).

Conséquemment :

« [Des] acteurs qui partagent des connections directes avec chacun des autres sont susceptibles de posséder une information et une connaissance plus commune de chacun » (Gulati, 1998 p. 296),

Ce qui accroît l'observabilité mutuelle entre les membres et se faisant diminue les risques de hold-up car :

« [C]hacun sait que toute trahison est très rapidement connue des autres » (Granovetter, 1985 p. 492).

¹¹¹ Comme nous l'avons vu dans la 2^{ème} Partie de notre travail, Coleman (1988, 1990) caractérise par le terme « *fermés* » (*closed*) les réseaux où la densité est maximale, c'est-à-dire où tous les membres sont tous reliés les uns aux autres.

¹¹² Même si elle la sous-tend, la définition du cluster fournie par Barnes doit être ici distinguée des travaux contemporains sur les « *grappes d'entreprises* » entendues comme des formes géographiquement condensées (locales) de coopération économique et d'échange de connaissances articulées au sein de circuits industriels et commerciaux globaux (Steiner, 1998, 2004 ; Zimmerman, 2001).

Plus un réseau est petit, plus il est probable qu'il soit dense, cette relation inversement proportionnelle étant essentiellement due au fait que le nombre de relations qu'un acteur est susceptible d'entretenir est limité. La densité des relations au sein d'un réseau tendrait donc à décroître avec l'augmentation du nombre de membres (Mayhew et Levinger, 1979). Ce processus de croissance induit des structures relationnelles plus larges mais fragmentées en sous-groupes, c'est-à-dire plus éparses. Les acteurs interagissent entre eux moins fréquemment et de fait communiquent moins qu'au sein de réseaux relationnels de petite taille (Cooter et Landa, 1984 ; Dixit, 2004). Comme l'écrit François Eymard-Duvernay (1994) :

« [L'établissement d'une réputation] suppose des outils de diffusion des informations. Compte tenu de ce coût, le passage à des transactions entre des individus en grand nombre n'est pas immédiat. Bien souvent, la réputation ne sera effective que sur des réseaux individuels limités » (p. 316).

L'étude effectuée par Baker (1984a, 1984b) à la bourse de Chicago sur le marché des produits dérivés illustre ce point. Celui-ci constate que face à une augmentation des intervenants sur le marché, les courtiers se tournent vers un ensemble de partenaires avec lesquels ils font leurs affaires. Le rôle de ces réseaux de relations est de limiter l'incertitude entourant les transactions. À l'inverse du raisonnement économique standard, qui suppose une compétition plus importante et une moindre volatilité des prix lorsque la taille des marchés augmente, Baker suggère que les marchés dominés par des macro-réseaux unifiés (grand nombre de participants peu différenciés) connaissent de brusques retournements de tendance et une grande volatilité. Cette dernière est la conséquence de la fragmentation et différenciation des réseaux car elle réduit l'efficacité des flots d'information entre les acteurs. Les marchés fondés sur des micro-réseaux denses (*cliques*) au contraire apparaissent comme relativement peu soumis à cette volatilité, puisque chaque acteur a le sentiment de parfaitement maîtriser son environnement immédiat. Ce que traduit un processus d'intensification¹¹³. En fait, le prix des titres serait 3,5 fois moins volatile au sein de petits réseaux que dans les macro-réseaux. La source de ce résultat est, pour Baker, à chercher dans la configuration structurale du groupe d'échange, car la fragmentation du réseau diminue l'homogénéité du comportement dès lors que les flux d'informations se réduisent¹¹⁴. Finalement Baker (1984a) conclut que la forme de ces réseaux

¹¹³ Une clique est définie par Baker (1984a) comme « un sous-ensemble d'au moins trois nœuds (acteurs) dans lequel chaque nœud échange plus de 50% de son volume avec les autres nœuds du sous-ensemble » (p. 791).

¹¹⁴ Saxenian (1991 p. 427) montre que dans un environnement changeant comme l'est celui de l'industrie informatique, les firmes américaines les plus performantes, principalement situées dans la Silicon Valley,

d'échanges « a nettement influencé la direction et l'importance de volatilité des prix » et révélé un véritable « paradoxe des grands nombres » (p. 803-804), les prix devenant plus volatiles avec l'accroissement du nombre d'intervenant sur le marché.

4.3.3. La distance (proximité) sociale des membres du PRD

Au sein du PRD, les deux partenaires potentiels A₂ et B disposent chacun de 3 relations directes avec les acteurs A₁, A₃, et A₄. L'ensemble de ces contacts adjacents constituent leur *voisinage relationnel*, lequel mesure leur degré de connexion au sein du réseau, c'est-à-dire le nombre d'autres acteurs avec lesquels ils sont directement reliés. Bien qu'A₂ et B ne soient pas directement en relation (adjacents) au sein du PRD, ils n'en sont pas moins *indirectement connectés* l'un à l'autre par différents « chemins » (*path*). Ces chemins qui indiquent le nombre de relations qu'ils doivent « traverser » pour « s'atteindre » (*reach*) constituent un indicateur de la distance sociale qui les sépare. Dans le PRD, A₂ et B ont 3 chemins de longueur 2 : (A₂-A₁-B), (A₂-A₃-B) ou (A₂-A₄-B). Ce nombre moyen d'acteurs entre A₂ et B indique le « degré » avec lequel A₂ « connaît » B. Ainsi donc, bien que A₂ et B ne soient pas directement connectés, ils n'en sont pas moins indirectement connectés l'un à l'autre au sein du PRD *via* un ensemble de tiers communs A₁, A₃, et A₄.

La probabilité que deux acteurs communiquent entre eux est inversement proportionnelle à la distance sociale les sépare (Krackhardt, 2003 p. 325-28). Etant entendu que cette distance s'accroît lorsque le nombre d'intermédiaires augmente entre deux acteurs, plus cette distance est faible et plus chacun peut obtenir rapidement des informations non distordues au sujet de l'autre au travers un petit nombre de contacts dans le réseau. La proximité globale des membres du PRD (tout acteur peut atteindre tout autre au travers d'un ou deux pas) assure aux partenaires potentiels A₂ et B l'obtention rapide auprès de tiers communs (A_i) d'informations sur leurs comportements passés respectifs. Les membres du PRD sont donc capables de disposer de cette information rapidement. Ainsi, lorsque deux membres du PRD initient une transaction, ils peuvent être rapidement en possession d'un ensemble d'informations au sujet de leurs comportements passés respectifs. Informations plus péniblement accessibles pour des acteurs plus éloignés. Dans son étude sur les courtiers, Baker (1984a) indique ainsi :

ont substitué à des relations de types *arm's length*, des relations personnalisées avec un groupe « privilégié » de fournisseurs.

« [Pour] faire face au bruit, à la longue distance entre les associés potentiels, ainsi qu'à la complexité d'échanger avec un grand nombre, les acteurs doivent limiter leurs échanges. Un voie pour cela est d'échanger avec ceux situés dans une proximité étroite » (p. 118)¹¹⁵.

4.4. Des propriétés socio-structurales non réductibles à des « guides de calcul »

L'inclusion dans le raisonnement, *via* le PRD, du *voisinage relationnel* des partenaires potentiels (A_2 et B), c'est-à-dire des relations que les partenaires potentiels entretiennent avec des tiers communs (A_i), et la manière dont ces tiers sont eux-mêmes connectés entre eux, fait basculer la construction dyadique de l'ECT de l'ordre de relations contractuelles hybrides bilatérales encastrées dans un collectif diffus - la communauté - vers une conception multilatérale plus globale de l'agencement relationnel au sein duquel les partenaires potentiels peuvent être localement encastrés. C'est précisément ce voisinage relationnel recréé par le PRD, où non seulement importe la manière dont les acteurs sont en relation directement (niveau bilatéral) mais aussi indirectement *via* un ensemble de relations (niveau structural), qui favorise une diffusion adéquate et de manière rapide des réputations de ces membres.

A la base de l'usage de la réputation comme mécanisme contribuant à la bonne mise exécution des contrats se trouve, tant chez Williamson que chez Kreps, l'hypothèse selon laquelle *l'appartenance de l'acteur B à la communauté des A_i doit être traitée comme une variable exogène*. En effet, en faisant appel à un collectif particulier, la communauté, Williamson demeure silencieux sur la nature de l'agencement relationnel au sein duquel les partenaires potentiels sont encastrés. Williamson (1991 p. 290) élude ce point en demandant au lecteur d'assumer un groupe délibérément simplifié car homogène et délimité par une frontière commune signifiant qui appartient ou n'appartient pas à la communauté. Chez Kreps, cette hypothèse d'exogénéité a trait au paramètre p qui évalue la probabilité que B rencontre dans le futur d'autres membres de la communauté des A_i . Autrement dit, le degré d'intégration (ou d'appartenance) de B à la communauté des A_i .

Or, le fait de demeurer au sein de la communauté des A_i est hautement contestable et n'a aucune raison d'être considéré comme exogène dans l'univers stratégique de Williamson et de Kreps : B doit choisir son lieu d'existence *au prorata* des gains que ce choix procure. Pourquoi

¹¹⁵ En accord avec Granovetter (1993) et Gulati (1995b), les relations d'échange deviennent moins personnalisées et moins encastrées à mesure que la distance sociale entre les acteurs augmente.

donc, pour nos deux auteurs, le degré d'appartenance de B à la communauté des A_i ne résulte pas d'un choix de sa part ? Dans le cadre de l'ordre économique que considèrent Kreps et Williamson, quelle justification peuvent-ils faire valoir pour traiter ce degré d'appartenance comme une variable exogène ? Aucune. En effet, ce degré d'appartenance ne peut être considéré comme une donnée mais comme le produit de calculs de B qui a décidé, pour des raisons qui lui sont propres, d'interagir avec les A_i . Le produit de ses choix étant nécessairement la conséquence d'un calcul économique qui a montré à B que tel était son intérêt bien compris. Puisque dans l'ordre économique de nos deux auteurs, l'appartenance de B à la communauté des A_i n'a d'autres fondements que l'intérêt que B trouve dans les transactions avec les A_i , pourquoi les rencontres futures entre les joueurs seraient fixées de manière exogène ? Selon nous, cette exogénéité n'est pas pensable en termes de rationalité stratégique et doit être interprétée comme étant le produit d'un réseau relationnel contraignant tout à fait spécifique, supposé déjà là, constitué d'une structure relationnelle dense de relations entre un nombre restreint d'acteurs. Une structure capable de fonder un encastrement structural fort des partenaires actuels et potentiels à même de diffuser rapidement et de manière adéquate la réputation des acteurs de telle sorte que l'opportunisme devienne un événement extrêmement improbable.

De ce point de vue, la position de Williamson est ambiguë et mérite d'être questionnée car bien qu'attribuant une forme de rationalité semi-forte à l'*homo contractor*, sa rationalité semble parfois être aussi forte que l'est celle de l'*homo oeconomicus*. En effet, en reconnaissant que les acteurs sont clairvoyants et qu'ils tiennent compte du « *contexte social au sein duquel les transactions sont encadrées* », il assume qu'ils disposent d'une compréhension du contexte stratégique au sein duquel ils sont encadrés (Williamson, 1985 p. 22). L'« *esprit rationnel* » des partenaires leur permettrait de s'engager dans une « *contractualisation clairvoyante* », chacun ayant « *une compréhension clairvoyante de la relation économique à laquelle il prend part* » (Williamson, 1996 p. 253). Dit autrement, les partenaires potentiels se tiendraient informés des régularités significatives de ce contexte qui, une fois identifiées et expliquées, seraient incorporées dans leurs calculs d'économisation :

« *La forme semi-forte analyse conjointement la rationalité limitée avec une contractualisation clairvoyante (farsight contracting) (...) l'ECT admet qu'une contractualisation compréhensive n'est pas une option réalisable (en raison de la rationalité limitée), mais elle soutient que de nombreux agents économiques ont les capacités à la fois à apprendre et à regarder de l'avant, à percevoir les dangers, et à les intégrer dans la relation contractuelle* » (Williamson, 1996 p. 8-9) ;

« Les coûts [de transaction] doivent être situés dans le contexte plus large au sein duquel ils font partie. (...) Le contexte social dans lequel les transactions sont encadrées (...) à une incidence, et doit donc être pris en compte [dans le calcul d'économisation] » (Williamson, 1985 p. 22) ;

« Les transactions qui sont encadrées dans la société et / ou dans une industrie où les effets de réputation fonctionnent bien ont moins de besoins de garanties spécifiques pour la transaction. Plus généralement, l'argument est celui-ci : l'économisation de coûts de transactions ne s'effectue pas au détriment du contexte social et industriel, mais doit être informée par toutes les régularités significatives. Une fois identifiés et explicités, les régularités sociétales et de réseaux sont incorporées aux calculs d'économisation » (Williamson, 1998a note 4 p. 27) ;

« Pour établir l'ordre privé, des dispositions doivent (...) être prises, de nature à la fois formelles et informelles, pour inclure l'ambiance (atmosphériques) au sein de laquelle le contrat est encadré » (Williamson, 2005b p. 30) ;

En suivant la perspective calculatoire subsumée par Williamson, d'un point de vue cognitif, le voisinage relationnel que constitue le PRD pourrait être le fruit d'un processus stratégique réduisant le PRD à un guide de calcul, sorte de *carte relationnelle de la communauté* que les acteurs clairvoyants pourraient se représenter et inclure dans un calcul d'économisation lorsqu'ils choisissent d'établir une relation contractuelle¹¹⁶. Se pose alors la question de savoir quelles relations de leurs réseaux les partenaires potentiels se représentent pour fonder leurs comportements ? Ce qui, du point de vue d'un acteur, correspond à la question suivante : *dans quelle partie de mes relations vais-je encadrer mes échanges afin de bénéficier d'effets de réputation permettant de sécuriser mes intérêts à moindre coûts ?*

Comme nous l'avons précisé, le PRD ne constitue qu'une partie des relations des partenaires potentiels A₂ et B puisque tous deux maintiennent d'autres relations avec un ensemble d'autres acteurs. Or, bien que clairvoyants, A₂ et B n'ont qu'une représentation relativement floue des ramifications de leurs réseaux relationnels car, rationnellement limités, ils ont de leurs *alter* une connaissance erronée ou parcellaire¹¹⁷ et ne peuvent qu'imparfaitement cartographier le nombre de contacts entretenus par ces *alter* et la structuration de leur relation entre eux et avec d'autres.

¹¹⁶ Biggart et Castanias (2001) qualifient ces relations de « *collatérales* » dans le sens où elles ont pour fonction d'assurer qu'une transaction soit effectivement mise en exécution. Pour une revue de la littérature économique et sociologique sur ce point, voir Biggart et Castanias (2001).

¹¹⁷ L'homme qui ne sait pas que son épouse le trompe avec son meilleur ami...

De même, ces relations entre *alter*, lorsqu'elles sont connues, sont de l'ordre des représentations et non des faits. Comme l'indique Rizopoulos (1997) :

« Le type de relations nouées entre les acteurs est peu visible pour un observateur extérieur, et même les participants ont une idée relativement floue en ce qui concerne les ramifications éloignées de leur sphère d'action » (p. 380).

Dans un court texte se posant la question suivante « [à] quel point les individus connaissent leurs propres réseaux sociaux et pourquoi cela importe ? », Granovetter (2003) indique que « l'information des personnes au sujet du nombre de contacts qu'un ami a est généralement pauvre » (p. 774). Et il incite les chercheurs à étudier les situations où la longueur des chemins au sein des réseaux importe concrètement. Ce qui requiert « beaucoup plus d'informations que ce que nous avons à propos de ce que les individus connaissent au sujet de leurs réseaux, de la manière dont ils utilisent cette connaissance durant leurs recherches, et comment certaines longueurs de chemin impactent les individus même si la recherche est absente » (ibid. p. 774).

En raison de ce haut niveau d'ignorance de réseau, c'est à dire la pauvreté des informations dont disposent les partenaires potentiels au sujet du nombre de contacts que possèdent leurs propres contacts respectifs, bien souvent à l'intérieur d'un groupe particulier les membres donnent différentes descriptions de leurs réseaux (Geertz et Geertz, 1975 p. 1) à la source de nombreux biais (Bernard et Killworth, 1979). Il se peut alors fort bien que l'ensemble fini de relations représenté par l'un des partenaires soit *perçu ex-ante* comme une totalité adéquate pour contribuer à la bonne mise en exécution du contrat. Mais rien ne permet de garantir que la représentation de cette totalité soit effectivement appropriée pour le faire *ex-post*. Ce que contribue à encadrer les partenaires potentiels à l'intérieur de voisinages relationnels (partiellement) distincts dont les représentations ne permettent pas de garantir la bonne mise en exécution du contrat. D'autant que, comme le souligne fort à propos Lazega (1994), le comportement d'un acteur « n'est pas seulement déterminé par les relations observées ici et maintenant, dans un seul réseau, mais par son intégration dans plusieurs » (p. 296)¹¹⁸.

¹¹⁸ En reconnaissant l'effet de l'environnement institutionnel sur les relations contractuelles des parties, Williamson (1991) fait l'hypothèse qu'un tel environnement s'applique de manière identique à tous les acteurs d'un contexte donné. Cette hypothèse ne permet pas de distinguer son influence sur le choix des formes organisationnelles au sein d'un contexte donné.

5.

LES DEUX MECANISMES SOCIAUX DE GOUVERNANCE MUTUELLEMENT COMPLEMENTAIRES EMERGEANT DU PRD

Sur la base des propriétés socio-structurales mises en évidence au travers du PRD, il fait maintenant sens que plus que braquer exclusivement l'analyse sur les caractéristiques transactionnelles des échanges dans un contexte de petit nombre (essentiellement le degré de spécificité d'actif), il convient également de prendre en compte les dimensions socio-structurales de ce contexte. Bien que le PRD ne constitue qu'un réseau relationnel hypothétique, nombre de réseaux qui opèrent aujourd'hui dans les cadres aussi complexes que ceux des systèmes d'échanges généralisés caractéristiques de nos économies contemporaines disposent de propriétés socio-structurales proches de celles du PRD¹¹⁹.

Ces propriétés constituent le *ferment social* essentiel permettant l'émergence de deux mécanismes de gouvernance d'ordre collectif : un *mécanisme d'identification-sélection* et un *mécanisme de contrôle-sanction*. Ces deux mécanismes aident de manière complémentaire à prévenir et sanctionner au besoin les comportements de rentes opportunistes qu'autorise l'imperfection de l'information au sein de relations contractuelles impliquant un haut degré d'actif spécifique. La mise à jour de ces deux mécanismes sociaux construits au sein de relations personnalisées structurées en PRD ne peut que questionner les prétentions de l'ECT à expliquer la logique des formes d'organisation en réseaux sous le prisme de la FH puisqu'elle nécessite d'étendre de manière réaliste l'analyse au-delà du foyer bilatéral calculatoire des relations contractuelles isolées les unes des autres, ou encadrées au sein de collectifs diffus.

5.1. Le mécanisme d'identification-sélection

Dans le *monde imaginaire* de l'économie néoclassique, les acteurs détiennent une information parfaite grâce au mécanisme des prix. L'incertitude y est nulle tandis que les coûts de transaction sont supposés être égaux à zéro. *A contrario*, dans le « monde réel » (Arrow, 1997), les acteurs sont en situation d'ignorance relative. L'incertitude y est plus ou moins prégnante car

¹¹⁹ Voir Granovetter (1985) ; Powell (1990, 1996) ; Saxenian (1994) ; Uzzi (1996, 1997) ; Walker et al (1997) ; Castilla et al (2001) ; Ferrary (2003) ; Castilla (2003) ; Baker et al (2002b) ; Baum et al (2006) ; (Burt, 2005) ; Gulati (2007).

l'information est « *une catégorie irréductiblement sociale* » (Arrow, 1994 p. 1)¹²⁰. L'obtention d'informations occasionne des coûts de transaction (Coase, 1937, Williamson, 1975, 1985 ; Simon, 1978 ; Dahlman, 1979 ; Coleman, 1988, 1990)¹²¹.

Tout particulièrement, au sein des marchés, identifier et sélectionner un partenaire constituent des activités critiques pour les acteurs car ces activités déterminent les complémentarités des ressources et la combinaison respective des forces et des faiblesses de chacun pour une coopération durable (Richardson, 1972 ; Geertz, 1978 ; Doz et Hamel 1998 ; Gulati et Gargiulo, 1999 ; Lafontaine et Shaw, 1999 ; Chung et al, 2000 ; Ferrary, 2003, 2006)¹²². Dans les industries de hautes technologies par exemple, les start-up disposent d'une certaine expertise technologique mais manquent d'expertise concernant le marketing et la distribution, la mise sur le marché des produits, etc. En formant un ensemble de relations emprunt d'actifs complémentaires hautement spécifiques développés avec une variété d'autres acteurs (laboratoires pharmaceutiques, autres firmes de biotechnologies, venture capitalistes, universités, firmes de lois, etc.), les start-up accèdent à un ensemble de ressources tangibles et intangibles nécessaires à leur développement. Ressources qui ne pourraient être obtenues / générées sans de telles relations, ou alors en supportant des coûts beaucoup plus élevés¹²³.

Or, un acteur ne sait pas *a priori* si un partenaire potentiel possède les ressources, les compétences et les intentions qui viendront au mieux compléter ses propres ressources et compétences et servir ses intérêts de la meilleure manière. Un acteur doit faire face à un premier type d'incertitude à chaque fois qu'il doit compter sur ses partenaires pour agir avec compétence en livrant les biens et services à temps ou en accord avec les normes de qualité convenues préalablement. En outre, un acteur ne sait pas si son partenaire potentiel fera de son mieux pour atteindre les objectifs du contrat. Ce deuxième type d'incertitude découle de la

¹²⁰ Qui plus est fragmentée, dispersée et répartie de manière asymétrique entre les acteurs (Hayek, 1945 ; Akerlof, 1970 ; Granovetter, 1985 ; Burt, 1992, 2005 ; Chichilnisky, 1999)

¹²¹ Suivant Coleman (1988) : « *l'information est importante en fournissant une base pour l'action. Mais l'acquisition d'information est coûteuse* » (p. S104).

¹²² Nous entendons par le terme « *coopération* » une collaboration entre deux ou plusieurs acteurs engagés dans des activités non compétitives, mutuellement bénéfiques (Anderson et al, 1994 p. 483).

¹²³ Selon Baum et al (2000) dans les industries comme celles des biotechnologies « *les alliances (...) facilitent l'accès à des actifs complémentaires nécessaires à la croissance* » (p. 288). Plus encore, selon Saxenian (1994) la vitalité de la Silicon Valley serait pour partie liée à ce type d'alliances. Voir Barley et al (1992) ; Shan et al (1994) ; Powell (1996) ; Powell et al (1996) ; Liebesking et al (1996) ; Stuart et al (1999) ; Baum et al (2000) ; Rothaermel (2001) ; Stuart et Sorenson (2001) ; Rothaermel et Deeds (2004).

difficulté à prévoir les intentions de l'autre partie. Un acteur doit pouvoir compter sur ses partenaires pour agir avec honnêteté, ne pas porter préjudice à ses intérêts en livrant des biens et services de moindre qualité ou à un prix plus élevé que prévu initialement. Compte tenu de ces deux types d'incertitude, l'accès à de précieuses sources d'information peut réduire les coûts de recherche et atténuer les risques d'opportunisme, et ainsi contribuer à ce que les acteurs s'engagent plus commodément avec d'autres en présence d'actif(s) spécifique(s).

Au sein du PRD, l'acteur A_2 , ne connaît pas *a priori* si le partenaire potentiel B dispose des ressources et des compétences afin de servir au mieux ses intérêts. A_2 ne sait pas non plus si B va faire de son mieux pour atteindre les objectifs fixés dans le contrat. Ces deux types d'incertitude introduisent une confiance dans les compétences et dans les intentions d'autrui. Cette distinction est fondamentale dans la mesure où même si un acteur a la meilleure volonté du monde d'honorer ses engagements qu'il n'a pas la capacité d'accomplir, cet acteur ne doit pas être cru (Hardin, 2002 p. 8). Aussi, ce n'est pas la compétence en elle-même qui inspire confiance ou non, mais bien que le partenaire potentiel soit au fait de cette compétence. En ce sens, la compétence est une information que le destinataire de la confiance a intérêt à transmettre. Pour notre propos, *la confiance a priori en autrui révèle une volonté de coopérer. Cette volonté de coopérer, et donc de se rendre vulnérable à autrui, se fonde sur un jugement positif des intentions et des compétences d'autrui. In fine, ce jugement fonde la croyance particulière du décideur et ses attentes concernant les actions ou le résultat des actions entreprises par autrui.* Cette conception de la confiance, dont la production nécessite des médiations sociales, ne peut se déployer qu'au sein d'une théorie qui ne réduit pas les relations entre acteurs à de simples mises en forme de jeux d'intérêts personnels (Granovetter, 1985 ; Orléan, 1994, 2000 ; Karpik, 1998, 2000, 2007 ; Biggart et Castanias, 2001). Ce, car le cadre d'action qu'est le jugement sur lequel s'adosse la confiance suppose :

« [U]n monde multiple composé de personnes et d'objets dotés de qualifications diverses ainsi que d'une pluralité de principes d'évaluations » (Karpik, 1998 p. 1054).

Etant donné que l'opportunisme potentiel des acteurs, en créant une incertitude comportementale, rend incapable les contractants de s'assurer *ex-ante* de leur bonne foi durable et donc de postuler la confiance, il convient d'expliquer la source de cette confiance *a priori* en autrui. La confiance émerge au sein du PRD car celui-ci confère à ses membres des bénéfices informationnels cumulatifs au sujet de partenaires et d'opportunités. Cette confiance n'est donc

pas aveugle. Elle a d'autant plus de chance de prévaloir que l'échange d'informations et la communication entre les membres du PRD est intense. En effet, sous l'hypothèse réaliste que les acteurs gardent en mémoire leurs interactions passées et les conditions dans lesquels elles se sont déroulées (Granovetter, 1985 ; Pecqueur, 1996 ; Rizopoulos, 1997 ; Plociniczak, 2003), l'expérience passée avec le même partenaire constitue la meilleure information sur laquelle on peut prêter à autrui de bonnes intentions.

Bien que Williamson (1975) lui-même reconnaisse que « *les contacts personnels répétés au-delà des frontières organisationnelles soutiennent un niveau minimum de courtoisie et de la considération entre les parties [et] découragent les efforts [des parties] à chercher un étroit avantage dans n'importe quelle transaction particulière* » (p. 107), il n'étudie pas l'évolution des relations dans le temps. Or le processus d'interaction entre les parties, lorsqu'il se déroule dans le temps (la durée) et met en jeu des relations personnelles, permet (progressivement) une meilleure connaissance de l'autre et une meilleure prévisibilité de son comportement car la répétition des interactions génère des routines qui balisent à la fois le champ des possibles et les interprétations que les acteurs ont des actions entreprises par autrui. Un comportement qui aurait pu surprendre autrui la première fois, et même éventuellement éveiller un sentiment de défiance, ne le surprendra plus la seconde fois. L'apprentissage interactif des acteurs en relation étant occulté par l'analyse transactionnelle, il devient impossible d'admettre que les échanges répétés constituent un des aspects importants des relations économiques car ils permettent de se prémunir contre les problèmes de défection, de hold-up.

Au sein du PRD, les contacts directs de A₂ (A₁, A₃, A₄) sont potentiellement dépositaires d'informations sur les intentions et compétences de B puisque ses contacts disposent de relations personnalisées avec B. Agissant comme *tierces parties* entre les partenaires potentiels A₂ et B, ces acteurs offrent un accès potentiel à une plus grande quantité d'informations sur les compétences et les intentions d'autrui que ne peuvent en récolter des acteurs « *atomisés* » ou « *dyadisés* ». Les informations obtenues au travers de ces relations avec des tierces parties viennent se conjuguer aux informations que possèdent A₂ au sujet de B¹²⁴ afin d'enrichir et

¹²⁴ Les informations possédées par A₂ sur B peuvent provenir de sources publiques, d'autres acteurs situés hors du PRD mais aussi d'échange(s) antérieur(s) entre ces deux acteurs étant admis que même s'ils n'ont pas été en contact pendant de nombreuses années, en cas de nouvelle(s) transaction(s), leur « *relation ne repart pas à zéro, mais d'un certain nombre de connaissances et de sentiments communs, hérités du passé* » (Granovetter, 1990a p. 99).

préciser son jugement sur les compétences et intentions de ce dernier. Et ainsi lever une partie de son ignorance relative¹²⁵. Comme le souligne Axelrod (1984) :

« [L]'habileté à reconnaître lorsqu'il y a une défection n'est pas la seule condition pour une coopération fructueuse, mais elle est certainement importante. Par conséquent, le champ d'une coopération durable peut être élargi par des améliorations de la capacité des [acteurs] à (...) être au courant des actions qui ont effectivement été entreprises » (p. 140).

Nombre de travaux révèlent que dans un contexte incertain, le jugement que porte un acteur (A₂) sur les compétences et les intentions d'autrui tend à être beaucoup plus favorable lorsque l'acteur en question ou un tiers proche (A_i) dispose ou disposait d'une relation avec ce partenaire¹²⁶. Gualti (1995b) a par exemple analysé durant la période 1980-1989 les alliances bilatérales allant d'accords de licences aux joint-ventures formées par 166 firmes américaines, japonaises et européennes opérant dans les secteurs des nouveaux matériaux, de l'automatisation et des produits automobiles. Il a constaté que le réseau d'alliances passées influence le processus de formation d'alliances nouvelles : deux firmes non connectées auraient plus de chance de s'allier lorsqu'elles sont reliées à un tiers commun (p. 641-2). Gulati démontre aussi que leurs chances de collaboration diminuent avec un accroissement du nombre d'intermédiaires entre-elles (la distance sociale qui les sépare). Suivant Gulati :

« [L]e réseau social de relations indirectes est un mécanisme de renvoi d'opportunités pour connecter les firmes » (p. 644).

¹²⁵ En outre, l'information peut « déborder » (*spillover*) sur les transactions avec d'autres acteurs situés au-delà des acteurs impliqués dans le processus informationnel initial (Powell et al, 1996 ; Uzzi et Gillespie, 2002). De nombreux travaux théoriques et empiriques suggèrent que des interactions étroites entre les acteurs peuvent produire des recombinaisons d'informations menant à un plus grand apprentissage source d'innovations (Powell 1990 ; McEvily et Zaheer 1999 ; Stuart et Podolny 1999 ; Ahuja, 2000 ; Huber, 2007 ; Sorenson et Singh, 2007). Plus qu'accroître simplement le transfert d'informations entre deux ou plusieurs parties, le réseau devient une opportunité pour de nouvelles synthèses qui divergent de la somme des connaissances précédemment possédées par les diverses parties. Dans de telles circonstances, la PRD donne lieu à de nouvelles avancées techniques et de solutions inédites. Il devient « *le lieu de l'innovation* » (Powell et al, 1996 ; Stuart et Podolny, 1999).

¹²⁶ Selon Powell (1990), « *l'information la plus utile est rarement celle qui s'écoule en bas de la chaîne de la commande formelle d'une organisation, ou celle qui peut être déduite des signaux des prix. Mais plutôt celle obtenue de quelqu'un avec lequel vous avez traité dans le passé et que vous avez trouvé fiable* » (p. 304). Voir particulièrement les travaux théoriques et empiriques de Granovetter (1985) ; Coleman (1990) ; Gulati (1995a, 1995b) ; Powell et al (1996) ; Louch et DiMaggio (1998) ; Gulati et Gargiulo (1999) ; McMillan et Woodruff (1999a, 1999b, 2000) ; Chung et al (2000) ; Sorenson et Audia (2000) ; Rowley et al (2000) ; Blumberg (2001) ; Johnson et al (2002) ; Poppo et Zenger (2002) ; Plociniczak (2003) ; Batenburg et al (2003) ; Baum et al (2003) ; Ferrary (2003, 2006) ; Dubocage (2004) ; Kalnins et Mayer (2004) ; Soda et al (2004) ; Venkatraman et Lee (2004) ; Sorenson et Waguespack (2006).

Conclusion partagée par Uzzi (1996, 1997) dans le contexte de l'industrie du vêtement féminin new-yorkais où environ 25% des producteurs disposent d'un petit réseau dense formé de 5 partenaires ou moins ; 30% ont des échanges avec 5 à 12 partenaires, et environ 40% maintiennent des échanges avec plus de 20 partenaires. Uzzi (1996) constate que de nouvelles relations d'affaires résultent fréquemment de tiers communs. Il explique ainsi comment un chef exécutif utilisa ses connections directes avec deux firmes non connectées pour les faire entrer en contact :

« Un PDG a expliqué comment il forma un lien encastré entre lui et un fabricant nommé 'Diana'. Il a dit que ce contact avec Diana a débuté lorsque Norman, un ami d'affaires proche de son entreprise et de Diana, lui a demandé 'd'aider Diana' à un moment où elle en avait besoin (couper son tissu à un prix spécial dans un laps de temps inhabituel), même s'il n'avait aucun contact préalable avec elle. « Quelle était ma relation avec Diana ? Vraiment aucune. Je ne savais pas si elle possédait 10 millions de dollars ou 10 \$. Je connaissais simplement son mari et les problèmes de son entreprise. (...) Alors, pourquoi l'ai-je aidé ? Parce que Norman m'a demandé 'Aidez-les'. Donc, je lui ai donné un coup de main. J'ai coupé le tissu pour 40 cents au lieu de 80 cents (...) ». J'ai corroboré cette histoire avec Diana et son directeur de production plus tard dans une interview. Ils m'ont confirmé que le PDG a aidé Diana. Ils ont indiqué que le PDG a aidé la compagnie de Diana à se remettre à flot financièrement et que l'intervention de Norman a été la base de la confiance du PDG en Diana, même si elle n'a pas signé de contrat, offert des garanties. Le directeur de la production de chez Diana a expliqué que les attentes de confiance et de réciprocité pour la nouvelle relation n'ont pas été discutées mais étaient perçues comme des extensions de leur lien à Norman, l'intermédiaire » (p. 679-680).

Cette logique triadique est particulièrement saillante au sein des réseaux relationnels de la Silicon Valley où de prime abord, celle-ci pourrait faire croire que l'opportunisme potentiel des acteurs et les mécanismes concurrentiels du marché sont ceux qui régulent le management de l'innovation et la circulation de l'information. Or, en interrogeant de nombreux acteurs de la Silicon Valley, Ferrary (2003, 2006) rapporte comment les ventures capitalistes agissent comme des tierces parties entre les start-up, les firmes établies, les banques d'investissement et les chasseurs de tête. D'autres soulignent le rôle d'intermédiaire joué par les firmes de lois. Celles-ci fournissant contacts et recommandations aux ventures capitalistes concernant les porteurs de projet innovants (Schuman, 2000 ; Kenney et Florida, 2000). Sans que pour autant il n'y ait de contrepartie financière à l'information donnée¹²⁷.

¹²⁷ Cette logique est confirmée dans le cadre des activités des ventures capitalistes dans les contextes chinois et russe (Batjargal, 2007).

A travers l'obtention de ces informations *via* les tiers communs, les acteurs membres du PRD savent qui par le passé s'est bien comporté ou non et, détiennent finalement plus d'informations sur les intentions et compétences de ceux avec qui ils peuvent entrer en relation ou pas en considération de leurs intentions et compétences dévoilées au sein de relations avec des tiers communs (à supposer que les formes de comportements passés adoptées avec autrui constituent un bon indicateur du comportement futur). Ces informations transmises par ces tiers concernant les compétences et intentions de B participent à la construction de la réputation de B. Réputation qui contribue à préciser le jugement d'A₂ sur les compétences et intentions du partenaire potentiel B¹²⁸.

La littérature théorique sur le respect des contrats en termes de jeux répétés fait généralement l'hypothèse que les acteurs partagent librement une information précise sur le type ou sur l'action des acteurs. Il existe cependant, à ce niveau, de types deux problèmes : (i) l'information partagée n'est pas toujours exacte ; (ii) les acteurs ne sont pas toujours incités à partager leurs informations. Tout d'abord, il est possible que l'information transmise soit exacte mais qu'elle ne soit pas reçue de façon correcte, à cause d'interférences dans la transmission par exemple. Il est aussi possible qu'une information inexacte soit transmise de façon délibérée. La victime intentionnelle peut être l'acteur dont la réputation a été ternie. Il peut aussi être l'acteur auquel l'information erronée est transmise, par exemple, pour le décourager de poursuivre une affaire qui est en conflit avec les intérêts de l'acteur qui transmet l'information. De même, les acteurs ne sont pas toujours incités à partager leurs informations. Tout d'abord, le traitement et le transfert d'information sont coûteux pour celui qui procure l'information, bien qu'il ne soit pas celui qui en bénéficie. Ensuite, l'information partagée bénéficie principalement aux concurrents. Pour éviter cela, les acteurs font souvent de la rétention d'information. Enfin, la désinformation peut être utilisée pour porter préjudice à un concurrent gênant. Les acteurs sont donc tentés de faire circuler de façon délibérée des informations fausses.

Pour ces raisons, les acteurs ne font confiance qu'à des sources d'information fiables. Le transfert d'information lui-même dépend donc de la confiance que les acteurs ont entre eux. Le recours à moindre coût à ces tiers communs pour s'enquérir de leurs informations sur autrui nécessite donc de questionner la crédibilité qu'A₂ confère à ces tiers. Puisqu'au sein du PRD, les

¹²⁸ Powell et al (1996) ainsi que Stuart et Podolny (1999) suggèrent respectivement qu'au sein des industries de hautes technologies telles que celles des biotechnologies ou des semi-conducteurs, les organisations développent distinctes réputations comme bon ou mauvais partenaires. La réputation étant considérée comme le fruit des alliances passées.

A_i deviennent les sources et les garants d'informations contribuant à créer les conditions sociales indispensables à l'engagement de A₂ avec B, entrer en relation avec B ne peut qu'être conditionnel de la confiance qu'A₂ accorde aux A_i concernant leur aptitude et volonté à communiquer leurs informations privées sans distorsion au sujet des compétences et intentions passées de B. Ainsi pour faire confiance à B, A₂ doit disposer non seulement d'informations sur sa réputation mais aussi sur la réputation des A_i, entendue comme leur capacité et volonté à fournir des informations fiables (sans distorsion) au sujet du partenaire potentiel. Se faisant, la relation potentielle de confiance entre les partenaires potentiels A₂ et B est de nature structurale dans le sens où elle présuppose des liens de confiance entre A₂ et les A_i, liens de confiance conditionnels de la validité des informations qu'A₂ acquiert auprès de ceux-ci.

Au regard de ce qui vient d'être précisé, contrairement à Macaulay, nous considérons de terme de « *ragot* » ou de « *potin* » (*gossip*) comme une source informationnelle non fiable. Dans son étude pionnière conduite auprès de 43 firmes et 6 firmes de lois dans le Wisconsin (USA), Macauley (1963) écrit :

« [C]hacun à quelque chose à donner à l'autre. Les vendeurs ont des ragots sur les compétiteurs, les délais et hausse de prix à donner aux acheteurs qui les traitent bien [ainsi, les vendeurs qui ne satisfont pas leurs clients] deviennent le sujet de discussions dans les ragots échangés par les acheteurs et vendeurs » (p. 63-64).

Or, non seulement, l'information que le ragot véhicule peut être imprécise et distordue, mais elle peut aussi être manipulée (Burt, 1992, 1999, 2005). D'où la nécessité d'introduire une distinction entre la capacité d'un tiers à fournir une information *en quantité / de qualité*, c'est-à-dire « *fiable* » (Ingram et Roberts, 2000 p. 397). Pour cette raison, il ne peut y avoir de mécanisme de bonne mise en exécution des contrats fondé sur les ragots. L'information circule essentiellement par le biais de petits réseaux de relations personnalisées densément structurés : les acteurs doivent connaître et avoir confiance en la compétence et la bonne volonté des tierces parties avant d'accorder le moindre crédit à leurs informations privées concernant leurs expériences passées avec un partenaire potentiel¹²⁹.

¹²⁹ Burt (2005, 2008) évoque un phénomène de « *bande passante* » (*bandwidth*) au sens où les PRDs sont supposés créer de nombreux canaux de communication redondants, ce qui augmente les risques de découverte des opinions et comportements inopportuns. Sous cet angle précise Burt « *les réseaux sont assimilés à une installation de plomberie [plumbing system] dans laquelle un lien fort entre deux [acteurs] est un tuyau [pipe] à travers lequel circulent les informations* ».

Les propriétés socio-structurales du PRD permettent à A₂ d'accéder *via* ses relations personnalisées avec les A_i à une information tacite, texturée et redondante qui l'aide à évaluer rapidement¹³⁰, révéler et parfois même à améliorer les informations qu'il reçoit de chacune de ces sources, justifiant *in fine* la confiance en ses tierces parties. En effet, comparé à des structures relationnelles plus éparses¹³¹, au sein du PRD, les acteurs disposent d'une plus grande observabilité du comportement effectif de chacun. Au sein de structure éparses, les liens faibles tendent à être plus nombreux, offrant les opportunités pour exploiter les vides, et donc les asymétries d'informations offerts par la structure relationnelle. Ces absences de connexions qualifiées de « *trous structuraux* » décrivent des relations de non redondance entre deux contacts (Burt, 1992, 2005) et constituent le « *cadre des stratégies de tiers* » pour lesquelles « *l'information est la substance* » (Burt, 1992 p. 33). Puisque de chaque côté d'un trou structural, l'information est distribuée de manière asymétrique entre les acteurs, A₂, par exemple, pourrait de manière stratégique prendre avantage du fait que les acteurs C₁ et C₂ ne se connaissent ou ne communiquent pas l'un avec l'autre pour accorder à l'un d'eux un avantage recherché par les deux, ou alors exploiter des conflits qu'il a lui-même suscité entre eux (Helper, 1991). Dans ce cas, A₂ se situe dans la position du « *troisième larron* » (*tertius gaudens*) en faisant jouer les deux acteurs l'un contre l'autre (Simmel, 1950 p. 154).

Encastré au sein d'un répertoire collectif d'expériences partagées localement, un acteur rationnel membre du PRD se situe dans une bien meilleure position afin non seulement de collecter mais aussi de combiner les informations dont il dispose de ses contacts directs concernant leurs expériences passées avec un partenaire potentiel. Cela, afin d'affiner son jugement sur ce partenaire potentiel¹³². Etant admis que le comportement individuel varie entre les contreparties, il fait sens qu'A₂ soit moins intéressé par la « *réputation générale* » du partenaire potentiel B que de savoir s'il peut s'attendre à ce que ce dernier se comportera honnêtement avec lui (Granovetter, 1985 p. 490-491 ; Uzzi, 1996, 1997). Selon le mécanisme d'identification-sélection, cette attente concernant les compétences et intentions d'autrui est largement dépendante des informations fiables obtenues rapidement au travers de relations

¹³⁰ Ce qui est un avantage pour l'action puisque la rapidité de diffusion de l'information accroît sa valeur anticipée.

¹³¹ Où la distance sociale entre les acteurs est plus grande et la densité des relations plus faible du fait du plus grand nombre d'acteurs les composant.

¹³² Il importe de noter que si les informations collectées auprès de différents interlocuteurs favorisent les comparaisons, elles n'écartent pas les hésitations. En ce sens, le PRD n'exclut pas l'indécision et la délibération de la part des acteurs mais, très généralement, contribue à simplifier les choix.

personnalisées densément structurées avec des intermédiaires de confiance, c'est-à-dire de tiers communs (A_i) ayant (eu) des relations satisfaisantes avec le partenaire potentiel. Informations concourant à la formation du jugement sur les intentions et les compétences du partenaire potentiel¹³³.

5.2. Le mécanisme de contrôle-sanction

Selon les travaux de l'ECT, et de manière générale de la littérature économique, la circulation d'informations concernant la non-mise en exécution des contrats, dont nous avons vu au travers du mécanisme d'information-sélection qu'elle ne va pas de soi, met en route une sanction envers l'acteur opportuniste sous la forme de son exclusion des échanges avec l'ensemble des partenaires potentiels futurs. De cette manière, la logique réputationnelle en termes de jeu répété permettrait d'assurer le respect des contrats (Dasgupta, 1988 ; Kreps, 1990a, 1990b ; Williamson, 1991, 1994 ; Kandori, 1992 ; Greif, 1989, 1993, 2006 ; Greif et al, 1994 ; Milgrom et al, 1991).

Pour que le mécanisme réputationnel fonctionne, il importe que le comportement opportuniste de B au détriment de A_2 déclenche une *sanction collective* de la part des autres A_i . Pour ce faire, il faut que tous les A_i soient capables de considérer l'acte opportuniste de B envers A_2 , c'est-à-dire que chaque A_i connaisse la manière dont B s'est comporté avec A_2 et que B sache que les A_i ont accès à cette information. Comme nous l'avons mis en évidence à la suite de notre relecture du modèle réputationnel de Kreps, une telle condition est en pratique remplie si tous les acteurs sont membres d'une communauté particulière dont l'architecture relationnelle est telle que celle représentée par le PRD. C'est l'appartenance de B à cette architecture relationnelle particulière qui fait qu' A_2 peut décider de lui faire confiance et d'entrer en relation avec lui¹³⁴. Cette appartenance commune au PRD permet à A_2 d'anticiper que B rencontrera d'autres A_i dans le futur et que s'il fait montre d'opportunisme envers A_2 , les A_i futurs le sanctionneront collectivement en refusant d'interagir avec lui dans le futur.

¹³³ En ce sens, Coleman (1988) avait tout à fait raison quand il déclarait : « *La réputation ne peut pas apparaître dans une structure ouverte* » (p. S107). Voir aussi Burt (2005, 2008).

¹³⁴ Cette vision des choses permet de distinguer la confiance de l'intérêt personnel puisque la confiance dispose d'une autonomie réduite par rapport à l'environnement, ce qui n'est pas vrai pour l'intérêt personnel.

L'engagement de B est d'autant plus crédible pour A₂ que le manque à gagner de B à la suite de la sanction des A_i est important. Ce manque à gagner le sera effectivement dans la mesure où la probabilité que B rencontre d'autres A_i dans le futur est élevée ; autrement dit, le degré d'appartenance de B à la communauté des A_i mesuré par p dans le modèle de Kreps¹³⁵. Si ce degré est élevé, la menace d'une sanction collective sera efficace, car B interagit fréquemment avec les A_i et sa réputation au regard des acteurs membres de la communauté compte beaucoup pour lui. Au contraire, si p est faible, cela signifie que les relations de B avec les A_i sont faibles. Comme il n'interagit que très épisodiquement avec eux, sa réputation n'affectera que très marginalement ses gains et la sanction collective des A_i ne sera guère crédible. Si p n'est plus considéré comme une variable exogène mais devient une variable stratégique pour B, et donc, si B peut décider brutalement de se déloger de son environnement social à la suite de sa transaction avec A₂, le manque à gagner de B sera faible de telle sorte qu'il lui sera plus profitable d'être opportuniste avec A₂. La menace d'une sanction collective de la part des A_i sera alors trop faible pour qu'il ne soit pas tenté d'agir avec opportunisme¹³⁶. Or, suivant la logique réputationnelle en termes de jeu répété, par manque de coordination avec les autres acteurs, encastrée au sein d'un collectif diffus, la victime d'un hold-up peut au mieux priver l'opportuniste de leurs futures transactions en interrompant la relation¹³⁷. Si la valeur de telles transactions est faible, l'opportuniste pouvant aisément trouver d'autres partenaires, la sanction collective ne permet pas de solutionner le problème de hold-up¹³⁸. A ce niveau, se pose donc la question de savoir comment s'organisent efficacement le contrôle et la sanction collective d'une manière décentralisée au sein du PRD ?

¹³⁵ Rappelons qu'en faisant appel à une communauté d'affaires, Williamson demeure silencieux sur la nature de l'agencement relationnel au sein duquel les partenaires potentiels sont encastrés. Williamson (1991 p. 290) élude ce point en demandant au lecteur d'assumer un groupe délibérément simplifié car homogène et délimité par une frontière commune signifiant qui appartient ou n'appartient pas à la communauté.

¹³⁶ De ce point de vue, la valeur du gain de court terme est alors l'élément central du calcul des coûts sur la base duquel B forme ses choix et adopte une certaine valeur de p .

¹³⁷ Il importe de constater que Williamson, tout en ignorant les propriétés socio-structurales de ce collectif, de la communauté, adosse son raisonnement implicitement mais nécessairement sur une conception de l'acteur collectif et de l'acteur individuel. D'une part, il y a la communauté supposée fortement intégrée dans un ensemble normatif qui serait intériorisé par ses membres et qui s'appuieraient sur un système commun de sanction. D'autre part, les membres sont assimilés à des acteurs rationnels et intéressés. Sur ce point, Karpik (1998) considère que deux conditions doivent être remplies pour écarter la confiance de l'analyse : l'existence d'un univers de calcul et d'observation commun aux acteurs.

¹³⁸ Si l'opportuniste peut aisément trouver d'autres partenaires, les coûts de transfert, correspondant aux nouveaux investissements nécessaires pour remplacer les relations perdues, seront faibles.

L'implication des A_i dans le contrôle du comportement de B et la potentielle sanction à son encontre s'il fait preuve d'opportunisme envers A_2 dépendent de ce que chaque A_i connaît des acteurs avec qui il est directement connecté. De ce point de vue, si B décide d'agir de manière opportuniste avec A_2 , ce dernier informera les A_i qui le sanctionneront collectivement. A_2 doit donc faire confiance aux A_i quant à leur volonté de sanctionner tout comportement opportuniste de la part de B. En outre, les A_i doivent faire confiance aux informations privées transmises par A_2 concernant le contexte d'échange dans lequel s'est manifesté l'opportunisme de B. Suivant le mécanisme de contrôle-sanction, la confiance entre A_2 et les A_i doit donc être mutuelle : si les A_i font confiance à A_2 pour transmettre une information fiable sur le comportement passé de B et si A_2 fait confiance aux A_i pour sanctionner tout comportement opportuniste de la part de B, A_2 décidera d'entrer en relation avec B.

Pour que la sanction collective des A_i soit effective, les membres du PRD doivent être capables d'agir dans des voies qui réduisent l'utilité de l'opportuniste¹³⁹. Or, au sein du PRD, la fréquence élevée des interactions entre un petit nombre de membres réduit les coûts et augmente les bénéfices associés à la découverte des caractéristiques, du comportement récent et des actions futures probables des autres membres. Suivant le mécanisme d'information-sélection, ces informations sont acquises commodément et largement dispersées entre les acteurs. Du fait de la prégnance de l'ombre sur le futur, les membres du PRD ont intérêt à agir de manière à aboutir à des résultats collectivement bénéfiques afin d'éviter des représailles dans l'avenir (Bowles and Gintis, 2002 p. F424). Un comportement opportuniste à l'encontre d'un membre conduit à la révélation de cette information aux autres membres. A partir de cette information, chaque membre actualise son jugement concernant l'acteur déclaré opportuniste et décide de le sanctionner. La dimension collective de la sanction met donc l'accent sur les intérêts mutuels des participants et la possibilité de bénéfices associés à une action coordonnée (Marwell et Oliver, 1993 p. 2) car le hold-up est un problème à la fois individuel et collectif (Brousseau, 1993) :

« Individuel car la victime de l'extorsion ne valorise pas ses ressources au mieux, compte tenu des opportunités que recèle son environnement. Collectif, car si son partenaire prélève ex-post la totalité de la quasi-rente, la victime potentielle n'a pas

¹³⁹ En accord avec Hart (1961) : « ni la compréhension des intérêts de long terme, ni la force de la bonne volonté (...) ne façonnent de la même manière chaque homme. Tous sont tentés parfois de préférer leurs intérêts immédiats » (p. 193). Ainsi les sanctions sont requises « non comme motif normal de l'obéissance, mais comme garantie que ceux qui obéissent volontairement ne soient pas sacrifiés par ceux qui ne le seraient pas » (ibid p. 193).

d'intérêt à contracter ex-ante avec lui, ce qui prive la collectivité du surplus généré par la contractualisation » (p. 69).

Néanmoins, et bien que le rejet de l'opportuniste ne remet pas irréductiblement en cause la stabilité du réseau relationnel (Simmel, 1950), la sanction collective peut ne pas être mécaniquement dans l'intérêt personnel immédiat de l'ensemble des membres du PRD. En effet, sauf dans certains cas spéciaux, tels que celui discuté par Greif (1993, 2006), les acteurs peuvent avoir intérêt à renégocier avec les exclus de façon individuelle et cachée. Pourquoi donc les A_i sont-ils prêts à sanctionner B si celui-ci n'a pas fait montre d'opportunisme avec eux ? La réponse s'inspire de l'hypothèse du « *J'y vais si vous y allez* » (*I'll go if you go*) (Chwe, 2000) : les acteurs communiquent entre eux leurs préférences, et chacun ensuite choisit ou non de participer à la sanction¹⁴⁰. La participation des acteurs à la sanction collective dépend donc des informations qu'ils obtiennent de leur voisinage relationnel immédiat, des tierces parties avec lesquelles ils sont en interaction au sein du PRD.

Or, de même que les acteurs peuvent tout à fait coopérer en étant rationnels mais en exprimant une préférence qui ne tient pas forcément compte d'un strict calcul de minimisation de coûts¹⁴¹, s'ils sont opportunistes parfois avec ruse, ils ne sont pas strictement égoïstes dans le sens où ils ne s'intéresseraient pas à l'utilité d'autrui. Au contraire, les acteurs orientent aussi leurs actions à des fins collectives (Polanyi, 1983 ; Sen, 2002 ; Storper, 2005, 2008). Puisque la localisation des acteurs au sein du PRD permet d'augmenter les confidences mutuelles, les membres à l'écoute des conséquences attachées aux réputations négatives (Gulati, 1995b p. 644) sont non seulement intéressés par des sources de satisfaction personnelles immédiates, mais aussi par d'autres indirectes de nature collective comme la qualité des réseaux relationnels dans lesquels ils évoluent. Comme le précise judicieusement Uzzi (1996 p. 675) : le type de réseau dans lequel un acteur est encastré définit les occasions potentiellement disponibles ; sa position dans cette structure et les types de relations qu'il maintient définissent l'accès à ces opportunités. C'est précisément parce que les réseaux relationnels eux-mêmes ont de la valeur que leurs membres sont incités à tenir compte des relations au-delà de celles qu'ils maintiennent directement.

¹⁴⁰ A juste titre, Chwe (2000) indique : « *Bien que l'action collective dépend à la fois de la structure sociale et des incitations individuelles, ces aspects ont été formalisés séparément, dans les champs de la théorie des réseaux et de la théorie des jeux* » (p. 1).

¹⁴¹ Powell (1990 p. 323) souligne que beaucoup d'arrangements réticulaires accroissent les coûts de transaction, mais en retour, ces arrangements fournissent des bénéfices concrets et des actifs intangibles.

Au sein du PRD, si les interactions répétées accroissent l'ombre sur le futur, elles génèrent aussi un phénomène d'empathie où les acteurs incorporent les intérêts de leurs partenaires directs et évitent les jugements négatifs de leur part (Blau, 1964 ; Jones et al, 1998). Pour le dire autrement, les réseaux tels que le PRD élargissent le sens du « *self* », « *développant le 'je' en 'nous', ou augmentant le 'goût' des participants pour les bénéfiques collectifs* » (Putnam, 1995 p. 67). Par exemple, au sein des réseaux d'affaires japonais, ce n'est pas exclusivement l'intérêt personnel immédiat des acteurs qui guide leurs décisions économiques mais aussi leurs relations personnalisées. Gerlach (1992) constate ainsi :

« [U]n degré de stabilité extraordinairement élevé dans les membres noyau du groupe (...), cette stabilité reflète le prestige lié à l'affiliation (...), mais reflète également des pressions fortes au niveau plus élevé de la communauté d'affaires afin de maintenir la 'loyauté' envers ses partenaires de l'alliance même s'il n'est pas dans son intérêt immédiat de faire ainsi (...). L'intérêt personnel est évidemment présent dans l'alliance mais il est tempéré par le rôle central joué par l'histoire du groupe - les liens d'obligation mutuelle développés pendant de longues périodes d'interaction » (p. 169-170).

Plus encore, au sein de ces réseaux d'affaires, Lincoln, Gerlach et Ahmadjian (1996) écrivent :

« [Les] compagnies ajustent leurs termes de l'échange selon leurs liens avec les partenaires associés aux transactions, incorporant dans le prix et dans les décisions contractuelles des considérations non-marchandes telles que des normes d'équité ou le bien-être du partenaire immédiat et des autres personnes ayant un intérêt dans l'affaire (...) les prix, salaires, et le taux de rendement des dépositaires sont placés, pas tellement parce que le marché les soutiendra, mais selon ce qui semble juste et approprié étant données les identités des parties qui échangent et les besoins de la communauté inter-organisationnelle dans son ensemble » (p. 69).

En conséquence, si la tierce partie est indispensable, en ce sens qu'elle génère des effets de réputation, elle ne peut exister que par la confiance qu'elle recueille non seulement à disséminer des informations fiables mais aussi à sanctionner au besoin l'acteur opportuniste *même s'il n'est pas dans son intérêt personnel immédiat mais dans celui du collectif*¹⁴². Confiance, non réductible à un risque calculé, comme l'explique Arrow (1990) :

¹⁴² Il importe de noter que cet argument ne fait nullement appel à une quelconque hypothèse du type comportement irrationnel car les acteurs peuvent être appréhendés comme rationnels même s'ils agissent dans l'intérêt d'autrui (Collard, 1978 ; Lazega et Favereau, 2002). Comme l'expliquent Fehr et Fischbacher (2004) : « *Alors que les récompenses ou les sanctions par les secondes parties peuvent souvent être rationalisées, ou*

« Dans une analyse de type rationnel, il sera dit qu'il est rentable d'être digne de confiance. Donc je serai digne de confiance parce qu'il est rentable pour moi de l'être. Mais vous ne pouvez pas établir une relation de confiance très facilement sur une base de ce genre. Si votre base de décision est rationnelle et votre motivation sous-jacente est l'intérêt personnel, alors vous pouvez trahir votre confiance à n'importe quel moment lorsqu'il est rentable et dans votre intérêt de le faire. Par conséquent, d'autres personnes ne peuvent avoir confiance en vous. Pour qu'il y ait confiance, il faut une structure sociale qui se fonde sur des motifs différents de l'opportunisme immédiat. Ou peut-être basée sur quelque chose pour lequel votre statut social est une garantie et fonctionne comme une sorte d'engagement » (p. 137).

De ce point de vue, nous pourrions substituer la notion de « statut » à celle de réputation étant donné que le statut d'un acteur dérive de la démonstration passée de son comportement mais aussi du statut associé de ses partenaires d'échange (Podolny, 1994 p. 460).

Prenant l'exemple du marché des diamants, Granovetter (1985) indique que l'échange de pierres se conclut la plupart du temps par une poignée de main. Selon lui, la possibilité de réaliser de telles transactions est à chercher dans l'architecture du réseau de relations des diamantaires :

« [P]arce qu'elles ne sont pas isolées des autres transactions mais encastrées dans une communauté serrées étroitement de négociants de diamants qui surveillent le comportement de chacun attentivement » (p. 492).

A propos des relations de sous-traitance, Granovetter écrit de manière fort intéressante que :

« [L]es relations de long terme entre entrepreneurs et sous-traitants, aussi bien que l'encastrement de ces relations dans une communauté du personnel de l'industrie du bâtiment, produisent des normes standard de comportement espérées qui non seulement font que l'on n'a pas besoin de pures relations d'autorité pour décourager les méfaits mais encore que celles-ci seraient même moins efficaces » (ibid p. 498).

Comme le résumait Walker, Kogut et Shan (1997) :

« [S]i toutes les firmes dans une industrie avaient des relations entre-elles, les flots d'information inter-firmes pourraient conduire rapidement à établir des normes

au moins être colorées par des motivations égocentriques, 'non normatives', les récompenses et les sanctions par les tierces parties révèlent le caractère véritablement normatif des standards de comportements » (p. 65).

de coopération. Au sein de tels réseaux, l'information concernant les comportements déviant pourrait être facilement disséminée et le comportement sanctionné » (p. 111).

Au sein du PRD, l'efficacité du mécanisme de contrôle-sanction présuppose un ensemble de normes sociales complémentaires, lesquelles représentent les motivations non-égoïstes des acteurs. Émergeant et évoluant dans le cours des interactions comme standards de comportement attendus par les membres de réseaux, ces règles non légales résultent et cristallisent l'émergence graduelle d'un consensus entre les acteurs. Elles servent à « *guider, contrôler, et réguler un comportement correct et acceptable* » (Macneil, 1980 p. 38). Couplées aux motivations égoïstes des acteurs, la réciprocité, la solidarité et la loyauté sous-tendent la bonne mise en exécution des contrats au sein du PRD¹⁴³.

Pierre angulaire de toute logique relationnelle, la réciprocité serait selon certains « *le moteur des réseaux* » (Powell, 1990 ; Alter et Hage, 1993 ; Kranton, 1996 ; Baker, 2000 ; Caillé, 2000 ; Ferrary, 2003, 2006). La réciprocité consiste à répondre de manière coopérative à des offres généreuses de la part d'autrui même si cette attitude ne sert pas son intérêt personnel (Dore, 1983 ; Rabin, 1993). Suivant Fehr et Gächter (2000) :

« [L]a réciprocité signifie qu'en réponse à des actions amicales, les individus sont fréquemment bien plus gentils et plus coopératifs que ce que prédisent les modèles centrés sur l'intérêt personnel ; et inversement, en réponse à des actions hostiles, ils sont plus méchants et même brutaux » (p.159).

Camerer (1988) suggère que même de petits dons agissent comme signaux positifs. Par exemple, au sein de relations de sous-traitance, lorsqu'un acheteur offre une « *assistance gratuite* » à un fournisseur, celui-ci interprète ce don comme un « *acte de bonne volonté* »¹⁴⁴ ou comme une manifestation de l'engagement de l'acheteur (Sako, 1992 ; Dyer et Chu, 2000). Selon Vandeveldel (2000) :

« [L]a logique de la réciprocité (...) ne peut être réduite ni au désintéressement ou à l'altruisme, ni au strict calcul égoïste. Quelque chose des deux motivations inhérent, voire plus : la logique de la réciprocité est située au-delà de l'opposition entre l'égoïsme et l'altruisme » (p. 15).

¹⁴³ Suivant Fehr et Fischbacher (2004) : « *Aucune société humaine ne peut exister sans normes sociales* » (p. 63).

¹⁴⁴ Défini par Dore (1983) comme « *les sentiments d'amitié et le sens d'une obligation personnelle diffuse qui s'accumulent entre des individus engagés dans des échanges contractuels récurrents* » (p. 460).

La valeur relationnelle de la solidarité (Durkheim, 1893) repose sur la croyance que l'interdépendance est désirable. Elle projette l'échange dans le futur. Selon Macneil (1980) :

« [L]’aspect le plus important de la solidarité (...) est la mesure dans laquelle elle produit la similitude des intérêts égoïstes, par laquelle ce qui accroît l'utilité de l'un des participants aussi augmente (diminue) l'utilité de l'autre » (p. 1034).

Granovetter (1982b) indique que des acteurs connectés par des liens forts « ont une plus grande motivation à prêter assistance et sont typiquement plus facilement disponibles » (p. 113). Uzzi (1997) quant à lui précise que des acteurs connectés par des liens forts « assument le meilleur lorsqu'ils interprètent les actions et motivations de l'autre » (p. 43). Or, la solidarité promeut une approche collective de la résolution de problèmes, supporte les ajustements mutuels et met l'accent sur la volonté des parties à essayer d'obtenir des bénéfices joints. Les études empiriques illustrent comment les acteurs reliés par des relations personnalisées traitent la résolution de problèmes lorsqu'ils surviennent en terme de « responsabilités jointes » (*joint problem-solving arrangement*) plutôt qu'individuelles. Uzzi (1996, 1997) par exemple identifie cette propriété comme l'un des avantages permis par de telles relations. Selon lui, ces relations accroissent rapidement les rétroactions entre les partenaires, ce qui contribue à améliorer leur capacité à s'ajuster aux aléas « *on the fly* ».

De manière générale, la loyauté peut être définie comme une volonté de s'ajuster à un système de normes observées à l'intérieur d'un groupe social. Dans le cadre du PRD, la loyauté renvoie à la volonté d'agir de manière collective lorsqu'un problème économique survient. La loyauté explique pourquoi les problèmes de coordination ne prennent pas toujours la forme d'otages, ni d'intégrations verticales, mais de discussions, d'échanges au jour le jour, de face à face (Larson, 1992 p. 88 ; Nohria et Eccles, 1992b). Les acteurs font usage ici de la « *voix* » (*voice*) plutôt que de la « *défection* » (*exit*) : ils démontrent leur volonté d'améliorer la situation présente plutôt que l'abandon du partenaire (Hirschman, 1970).

Les membres du PRD développent et maintiennent ces normes car des récompenses (sanctions) économiques mais aussi sociales sont attendues pour ceux qui s'y conforment (en dévient)¹⁴⁵. En cas de hold-up, les membres punissent l'opportuniste au travers d'expressions

¹⁴⁵ Les récompenses sociales se développent lorsque les partenaires ont des relations à des fins économiques et sociales (Granovetter, 1985). Powell (1990) note qu'à l'intérieur de réseaux relationnels, les sanctions sont plutôt de type normatif que légal étant donné que les échanges ont souvent lieu en dehors de tout accord formel.

collectives de désapprobation voire d'ostracisme¹⁴⁶. En refusant des transactions potentiellement avantageuses avec un opportuniste, l'ostracisme constitue une « *prise de parole interne* » fondée sur la loyauté envers ses pairs dans le but d'accroître les performances économiques ou rétablir une situation problématique (Hirschman, 1970). Pour Kandori (1992), le principe d'ostracisme constitue une norme sociale qui débouche sur l'application d'une « *mise en exécution communautaire* » (*community enforcement*) : « *tout comportement malhonnête envers un partenaire provoque les sanctions des autres membres de la société* » (p. 63). L'ostracisme est justifié tant d'un point de vue privé que collectif car il évite des coûts de transaction futurs (Kali, 1999). Par le passé, Williamson (1975) reconnaissait les « *influences informelles de groupe* » (p. 99) indiquant que « *l'agressivité individuelle est bridée par la perspective d'ostracisme entre pairs, à la fois lors d'échanges économiques et de circonstances sociales* » (p. 107-108). Néanmoins, en n'étudiant pas la structure des réseaux au sein desquels les acteurs se meuvent, il ne peut théoriquement démontrer comment ces réseaux, de part leurs propriétés socio-structurales, influencent le comportement des acteurs.

Dans nombre de marchés, les transactions s'effectuent au sein de PRD. Dès lors en être exclu influence le comportement de ses membres. Les communautés de diamantaires de New York sont des exemples qui illustrent l'influence de cette logique sur le comportement des participants (Bernstein, 1992 ; Kotkin, 1993 ; Richman, 2004, 2006). En fait, s'encastrent au sein du marché new-yorkais un ensemble de PRDs fondés sur des relations ethnico-religieuses. Kotkin (1993), par exemple, rapporte le propos d'un des diamantaires :

« *Nous juifs sommes très proches de tout le monde. Dans une affaire comme la nôtre, (...) si vous enfreignez les règles, vous risquez d'être jeté hors du groupe* ».

Bernstein (1992) va dans le même sens précisant que les acteurs n'utilisent pas de moyens formels pour résoudre d'éventuels litiges du fait de l'habileté des acteurs à mobiliser leurs relations personnalisées¹⁴⁷. Selon Bernstein :

¹⁴⁶ Les membres de PRD récompensent la conformité aux normes en conférant une approbation sociale, considérée comme une préférence universelle du bien être humain s'exprimant en termes de statut, estime et honneur (Smith, 1991).

¹⁴⁷ Suivant Bernstein (1992), sur une année, seulement 30 à 40 échanges entre les intervenants du marché new-yorkais (incluant les 2000 membres du Club de diamantaires new yorkais et les non-membres), apparaissent comme litigieux et sont jugés par le système d'arbitrage du club. Dans son étude des commerçants maghrébins à la fin de l'histoire économique médiévale, Greif (1993 p. 528) arrive au même constat.

« C'est principalement la réputation qui maintient la discipline dans l'échange de diamants » (p. 152).

En cas d'acte opportuniste, plus que de recourir à de quelconques clauses formelles, l'acteur malfaisant acquiert une mauvaise réputation qui se diffuse rapidement, les membres du réseau refusant d'échanger avec lui dans le futur. L'ostracisme apparaît donc comme une sanction économique puissante¹⁴⁸. Plus récemment, dans son étude sur l'industrie du coton américaine, Bernstein (2001) confirme ce fait social lorsqu'elle indique :

« [B]ien que la plupart des acteurs sont disposés à échanger avec les non-membres (quoique avec réticence et sur des termes légèrement différents) pour autant qu'ils aient une bonne réputation, ils sont extrêmement réticents à traiter avec quelqu'un qui a été expulsé d'une association. Comme l'a expliqué un acteur : 'être expulsé est habituellement un coup mortel à [son] entreprise' » (p. 1767-1768).

Dès lors que les acteurs sont socialisés, le rejet impose un « fardeau personnel » supplémentaire pour l'opportuniste (Aoki, 2001 ; Aoki et al, 1995). Dans ce cas, le système de normes a été internalisé à un tel degré que même si l'opportunisme satisfait son intérêt personnel immédiat, il cause un inconfort social sous les formes d'émotions négatives telles que la culpabilité ou la honte.

Le sentiment de culpabilité est une émotion négative par laquelle un acteur se punit lui-même pour avoir adopté un comportement opportuniste¹⁴⁹. Dans ce cas, la désutilité ressentie par l'acteur est effective même en l'absence d'observation de ce comportement par autrui. Contrairement au sentiment de culpabilité qui est purement individuel, la honte implique une perte d'utilité pour l'acteur opportuniste suite au jugement d'autrui qu'il soit réel ou simplement anticipé. La différence entre la culpabilité et la honte est que l'activation du sentiment de honte requiert la circulation de l'information relative à l'action répréhensible, même si l'observation du comportement opportuniste ne s'accompagne pas de sanctions matérielles à l'égard de l'acteur opportuniste. Dès lors, le coût que devrait supporter un acteur

¹⁴⁸ Suivant Posner et Rasmusen (1999 p. 377), l'ostracisme peut être situé à l'extrémité d'un spectre de sanctions multilatérales où le « regard désapprobateur » (*dirty look*) constituerait l'autre extrémité du spectre.

¹⁴⁹ Selon Platteau (1994) le sentiment de culpabilité est quelque chose qui se façonne lors des premières années de la vie. Certains individus ayant été maltraités durant leur enfance sont incapables d'éprouver un sentiment de culpabilité. Non seulement la capacité à éprouver un sentiment de culpabilité, mais aussi l'objet du sentiment de culpabilité est façonné par l'environnement de jeunesse : certains enfants apprennent à ne pas voler, d'autres à ne pas violer les règles du gang.

opportuniste apparaît être supérieur s'il n'inclut pas seulement la perte de ses affaires économiques avec les membres du réseau, mais aussi la perte de son statut social.

C'est dans cette perspective que doit se comprendre, selon nous, le cas relaté par Uzzi dans son étude sur l'industrie du vêtement féminin new-yorkais :

« Un exemple illustratif concernait un fabricant qui devait déplacer la totalité de sa production en Asie, et donc était proche de la fin du jeu avec ses contractants basés à New York. De ce fait, le fabricant était fortement incité à ne pas dire à ses fournisseurs qu'il allait les quitter car ces derniers pouvaient lui vendre des marchandises de mauvaise qualité à partir de ce moment et rediriger leurs efforts vers des fabricants qui pourraient se substituer à cette perte d'affaires. Pourtant, le chef de la direction de ce fabricant a personnellement informé ses relations encastrées, parce qu'il se sentait obligé de les aider à s'adapter à la fermeture de son entreprise, et sa confiance en elles l'amènèrent à croire qu'elles ne lui fourniraient pas des marchandises de mauvaise qualité. Consistant avec cette croyance, l'un des contractants dit que la visite personnelle du fabricant à son entreprise a contribué à réaffirmer leur relation, qu'il récompensa par la fourniture de marchandises de qualité. Le même fabricant, toutefois, n'a pas informé les entrepreneurs avec lesquels il avait des relations épisodiques » (p. 55).

Cet exemple est très intéressant car il n'existe pas d'ombre sur le futur pour justifier la coopération présente des acteurs. Plus encore, et contrairement aux prédictions de la théorie des jeux répétés, puisque le fabricant délocalise ses activités en Asie, et qu'en conséquence les acteurs savent que la fin du jeu est proche, ils continuent tout de même à coopérer et le fabricant n'a pas besoin de préserver sa réputation locale. Or, en conceptualisant la gouvernance des relations économiques en des termes strictement calculatoires, les propres exemples de Williamson confirment ce point. Discutant, par exemple, les échanges de la communauté juive des diamantaires, Williamson (1996) avance que la communauté juive « est capable de fournir des sanctions plus effectives que ses rivales » (p. 264). Les incitations et les sanctions, et non la confiance, importeraient selon lui pour justifier le succès de cette communauté sur le marché des diamants. Mais, lorsqu'il considère la possibilité de la fin du jeu, Williamson est contraint de fournir une explication qui viole ses hypothèses sous-jacentes. En effet, si les diamantaires juifs n'agissent pas avec opportunisme à la fin de leurs carrières, c'est, selon lui, qu'ils seraient dotés de « consciences religieuses actives » qui obstrueraient cette possibilité (ibid. p. 264 note 14). Nous sommes donc ici dans une situation où les mêmes diamantaires agissent durant toute leur carrière d'une manière calculatoire mais soudainement, au moment où ils pourraient empêcher le plus gros gain, ne feraient pas montre d'opportunisme pour l'obtenir.

En fait, en récusant l'argument de l'encastrement relationnel formulé par Granovetter selon lequel des relations économiques continues entre deux acteurs peuvent acquérir une dimension sociale, Williamson (1994 p. 85) ne peut saisir comment effectivement l'encastrement des acteurs au sein de réseaux relationnels tels que le PRD « se traduit par le fait que ces derniers se font a priori mutuellement confiance et renoncent à avoir des comportements opportunistes » (Granovetter, 1985 p. 490). Comme le spécifie Granovetter (1999) :

« [L]a confiance fondée sur des relations personnelles ainsi que le bon comportement basé sur une norme intériorisée sont mal capturés par des modèles d'incitations économiques car lorsqu'elles sont fortement établies, elles projettent une aura sur la bonne façon de se comporter à côté des avantages qui peuvent être tirés d'elles. Sans une telle aura, nous devrions nous attendre à ce que les acteurs rationnels cherchent à se soustraire à une norme (...), si une telle évasion pouvait passer inaperçue, nous devrions nous attendre à ce que les normes changent aussi abruptement que les structures d'incitation. Mais les normes et la confiance basées sur des relations persistent souvent au-delà des avantages prévus par les incitations » (p. 160).

En ce sens :

« La confiance est une relation qui ne peut être instaurée par la seule évaluation rationnelle des individus. Elle se fonde sur des croyances collectives et des pratiques sociales » (Reynaud, 1998 p. 1457).

6.

CONSTAT

Se situant entre une sur-socialisation d'un sens moral universel et une sous-socialisation des arrangements institutionnels impersonnels, conformément à l'argument de l'encastrement de Granovetter, nous avons souhaité mettre en évidence, dans le cadre de ce 2^{ème} Chapitre de la 3^{ème} Partie de notre travail, la nécessité de dépasser une vision strictement bilatérale des échanges économiques car les transactions entre les acteurs des marchés se déroulent toujours au sein de structures relationnelles qui influencent leurs comportements.

En accord avec la proposition d'Arrow (1986) selon laquelle la rationalité des acteurs « gagne non seulement sa force mais aussi sa signification même du contexte social dans lequel elle est encadrée » (p. S385) car elle est « toujours médiée par des relations sociales » (Arrow, 1994 p. 5), nous avons

construit un réseau hypothétique, le PRD, pour explorer une partie de cet encastrement. Au-delà du nombre d'acteurs impliqués dans une transaction, des précisions d'ordre socio-structural concernant la distance sociale entre les acteurs et la densité formée par leurs relations ont été intégrées dans l'analyse.

Faisant de la transaction « *un événement social* » (Arrow, 1998 p. 98), nous avons exposé les voies par lesquelles, dans un contexte de petit nombre, les relations personnalisés entre les acteurs (niveau bilatéral) et la structuration de leurs relations (niveau structural) peuvent contraindre l'opportunisme et favoriser la mise en exécution des transactions. Cela grâce à l'émergence de deux mécanismes de gouvernance émergents : un mécanisme d'information-sélection et un mécanisme de contrôle-sanction. Ces deux mécanismes aident de manière complémentaire à prévenir et sanctionner au besoin les comportements de rentes opportunistes qu'autorise l'imperfection de l'information au sein de relations impliquant un haut degré d'actif spécifique entre acteurs potentiellement opportunistes.

La mise à jour de ces deux mécanismes sociaux ne peut que remettre en cause les prétentions de l'ECT à expliquer la logique des réseaux relationnels sous le prisme de la FH puisqu'elle nécessite d'étendre de manière réaliste l'analyse au-delà du foyer bilatéral calculatoire des relations contractuelles isolées les unes des autres, ou encadrées dans un collectif diffus.

CONCLUSION

Considérés dans un premier temps comme des formes fondamentalement instables et peu durables, situés entre les cas polaires du marché et de l'organisation formelle (la firme), Williamson et les partisans de l'ECT ont peu à peu reconnu et intégré les arrangements contractuels qualifiés de « non standards » en les ordonnant dans une catégorie dite « hybride ». Néanmoins, comme nous l'avons mis en évidence, l'analyse est restée trop longtemps guidée par la dichotomie marché / hiérarchie. L'analyse, demeurant fortement bipolaire, ne s'est concentrée que de manière résiduelle sur ce qui se situe « entre eux ». Ainsi, l'évolution théorique qui devait assurer le passage à une *trichotomie*, avec l'intégration de la forme hybride, n'a rien apporté de réellement novateur.

En effet, en nous confinant dans la perspective transactionnelle de l'ECT, notre compréhension des réseaux relationnels reste fortement inachevée, et dans bien des cas biaisée, car bien que les contrats assurent l'engagement réciproque des acteurs en aménageant des cadres d'interaction, les interactions des acteurs ne peuvent être réductibles aux seuls engagements contractuels bilatéraux. Pour le dire autrement, Williamson et l'ECT se trouvent dans une situation où vouloir éclairer théoriquement les réseaux relationnels exclusivement sous le prisme de mécanismes contractuels bilatéraux aboutit à n'obtenir qu'un éclairage partiel de la réalité. Nous restons en fait à la porte de ce qu'est la véritable boîte noire de la théorie transactionnelle : l'analyse des formes organisationnelles en réseaux.

Grace à notre réseau relationnel hypothétique, le PRD, nous avons pu mettre en évidence les canaux socio-structuraux par lesquels un contexte particulier de petit nombre contraint l'opportunisme des acteurs et finalement favorise la mise en exécution des transactions. Mais le PRD soulève aussi de nombreuses questions. En effet, il convient de ne pas tomber dans le piège du fonctionnalisme optimiste - voire utopique - car on ne peut nier la part d'ombre des relations bilatérales, leur « côté obscur » (Håkansson et Shenota, 1995)¹⁵⁰, ni le fait que la configuration structurale des relations entre les acteurs puissent générer des occasions pour agir

¹⁵⁰ Le « côté obscur » d'une relation renvoie aux comportements qui peuvent émerger dans le processus relationnel et qui pourraient contraindre le comportement d'une des parties (Håkansson et Shenota, 1995).

avec opportunisme, des « *opportunités en or* » (*golden opportunities*) pour reprendre une séduisante expression usitée par Nooteboom (1996 p. 988, 1999 p. 347). En fait, il importe de questionner les bénéfices associés à l'encastrement des acteurs au sein des réseaux relationnels pour mettre en évidence les désavantages inhérents associés aux contextes de petit nombre marqués par une haute densité des relations entre les acteurs. Cela, car les relations sociales entre les acteurs « *pénètrent de manière irrégulière et à différents degrés dans différents secteurs de la vie économique* » (Granovetter 1985 p. 491). Nombre de travaux évoquent ainsi la possibilité d'un « *sur-encastrement* » (*over-embeddedness*) ou encore d'un « *côté obscur* » (*dark side*) afin de signifier qu'un niveau d'encastrement élevé (lorsque beaucoup de liens connectent les alters d'ego) n'est pas toujours bénéfique pour ego et plus encore peut obstruer ses performances économiques¹⁵¹.

Il importe donc d'avoir à l'esprit qu'en aucun cas, nous ne pouvons clamer que l'ordre collectif convoyé par le PRD détermine le « *nirvana* » (Demsetz, 1969), c'est-à-dire la solution optimale. Si le PRD constitue un *contexte relationnel de référence* pour le processus de décision des acteurs à un instant *t*, en dynamique les coûts associés peuvent être supérieurs à ses bénéfices, transformant le PRD en piège. Sans maintenir des relations moins personnalisées de type « *arm's length* » hors du PRD afin de « *butiner* » au sein des marchés, le PRD peut réduire le renouvellement des flots d'information à l'intérieur du PRD. Hypothétiquement « *enfermés cognitivement* » au sein du PRD, « *ne regardant qu'à l'intérieur* », les acteurs s'exposent alors à des forces d'inertie. Puisque « *les liens qui attachent peuvent aussi de transformer en liens qui aveuglent* » (Powell et Smith-Doerr, 1994 p. 393 ; Grabher et Powell, 2004 p. xvi), les membres du PRD peuvent se retrouver dans une situation qui les isole d'informations et d'opportunités potentiellement plus lucratives situées en dehors du PRD, au sein de plus vastes réseaux relationnels¹⁵².

Au sein de structures relationnelles plus vastes et donc plus éparées, les trous structuraux entre les acteurs décroissent les effets potentiellement « *paralysants* », « *sclérosants* », associés à

¹⁵¹ Voir différents travaux théoriques et empiriques sur ce point : Portes (1998) ; Portes et Sensenbrenner (1993) ; Portes et Landolt (1996) ; Uzzi (1997, 1999) ; Walker et al. (1997) ; Podolny et Baron (1997) ; Podolny et Page (1998) ; Kali (1999) ; Soda et Usai (1999) ; Uzzi et Gillespie (2002) ; Ahuja (2000) ; Milhaupt et West (2000) ; Gargiulo et Bennis (1999, 2000) ; Rowley et al. (2000) ; Mizruchi et Stearns (2001) ; Annen (2003) ; Bowles et Gintis (2002, 2004) ; Nooteboom (2002, 2004) ; Mitsunashi (2003) ; Duysters et al. (2003).

¹⁵² Pour un approfondissement, se référer à Blau (1964) ; Olson (1965) ; Powell (1990 p. 305) ; Grabher (1993) ; Greif (1993, 2006) ; Kranton (1996) ; Grabher et Stark (1997) ; Uzzi (1997) ; Gargiulo et Benassi (2000) ; Hardin (2001) ; Bowles et Gintis (2002, 2004) ; McDonald et Westphal (2003) ; Nooteboom (2004) ; Lazzarini et al (2008).

l'entretien de relations personnalisées entre un petit nombre d'acteurs. Ces trous permettent d'accéder à des acteurs plus éloignés disposant de ressources potentiellement plus diversifiées. Ainsi les avantages économiques associés aux réseaux relationnels proviennent-ils aussi d'« opportunités d'intermédiation » (*brokerage opportunities*) (Burt, 1992, 2005). Comme le commente Burt (2001) dans une perspective de complémentarité et comme l'attestent certaines études empiriques¹⁵³ :

« [T]andis que l'intermédiation entre les trous structuraux est une source de valeur ajoutée, la fermeture [du réseau] peut être décisive pour réaliser la valeur contenue dans les trous structuraux » (p. 52).

Enfin, dans une perspective smithienne, le PRD peut constituer un outil collusif pour ses membres à la recherche de rentes. Ces derniers s'en servant à des fins discriminatoires vis-à-vis de non membres¹⁵⁴. En diminuant les coûts de transaction entre ses membres, l'ordre collectif convoqué par le PRD favorise la bonne mise en exécution des transactions de ses membres, et donc réduit la force de la compétition potentielle vis-à-vis des non membres. Dans ce cas, le PRD promeut une logique de protection (le « nous » au détriment d'« eux ») favorable à l'érection de barrières à l'entrée¹⁵⁵. Suivant Morvan (1991) :

« L'établissement de normes entre les membres d'un réseau permet la formation d'espaces-marchés protégés qui servent de base de compétitivité et constituent des types nouveaux de barrières à l'entrée vis-à-vis des (...) non membres » (p. 478).

Le PRD peut aussi offrir un terrain propice aux actions délictueuses, illégales, à la trahison, à la corruption et aux crimes organisés¹⁵⁶. Comme l'explique Granovetter (1985), le recours à la fraude est toujours plus efficace au sein d'équipes dans lesquelles le « le code d'honneur » est important (p. 491-492). Ainsi, les relations personnalisées n'empêchent pas toujours la

¹⁵³ Voir sur ce point Uzzi (1996, 1997, 1999) ; Ahuja (2000) ; Baum et al (2000) ; Rowley et al (2000) ; Mizruchi et Stearns (2001) ; Reagans et Zuckerman (2001) ; Owen-Smith et Powell (2003) ; Duysters et al (2003) ; Gargiulo et Bennis (2000) ; Nooteboom (2004) ; Burt (2004, 2005) ; Levin et Cross (2004) ; Reagans et al (2004) ; Obstfeld (2005).

¹⁵⁴ Chez les économistes de la pensée dominante, ce rapprochement entre réseaux relationnels et pratiques collusives tient pour partie au fait que l'hypothèse d'anonymat (des acteurs membres de ses réseaux) n'est plus conservée.

¹⁵⁵ Voir particulièrement Portes et Sensenbrenner (1993) ; Scharpf (1993) ; Gargiulo et Benassi (2000) ; McMillan et Woodruff (2000) ; Bowels et Gintis (2002, 2004) et Richman (2004, 2006).

¹⁵⁶ Voir particulièrement Gambetta (1988, 1993) ; Baker et Faulkner (1993, 2004) ; Leonardi (1995) ; Rubio (1997) ; McMillan et Woodruff (2000) ; Milhaupt et West (2000) et Raab et Milward (2003) ; Dixit (2004) ; Granovetter (2006, 2007).

malfaisance, elles peuvent également la faciliter puisque la malfaisance est médiocrement exécutée par ceux qui ne peuvent avoir confiance en autrui¹⁵⁷. On comprend mieux pourquoi :

« [L]es détournements [d'argent], sont simplement impossibles pour ceux qui n'ont pas accumulé de relations de confiance qui offrent l'occasion de manipuler les comptes » car « plus la confiance est grande, et plus le gain potentiel de la malfaisance est important » (Granovetter, 1992a p. 43)¹⁵⁸.

Et Granovetter ajoute :

« Que de tels exemples soient peu fréquents est un hommage à la force des relations personnelles ; lorsqu'elles se produisent, elles montrent les limites de cette force » (ibid. p 43).

Au final, seule une analyse combinée des bénéfiques et des coûts associés aux réseaux relationnels dans la sphère marchande (c'est-à-dire leurs côtés lumineux et obscurs) doit conduire à une meilleure compréhension de la logique des formes organisationnelles en réseaux. Or, ce progrès théorique indéniable n'est pas aisé pour deux raisons. Tout d'abord, tant les relations personnalisées que celles de type *arm's length* sont bénéfiques pour un acteur ou groupe d'acteurs, mais à des moments et pour des besoins différents, ce qui induit l'impossibilité de recourir à une quelconque *main invisible* qui permettrait d'atteindre un résultat collectif optimal. Ensuite, et bien que ce point ne soit rien d'autre qu'une conjecture qui se situe hors de la portée de notre travail, il convient de mettre en garde contre les « excès de cadrage » car les réseaux relationnels sont des constructions sociales hautement contingentes qui dépendent de la position des acteurs aux sein de *différents* réseaux, de la nature de l'échange, mais aussi et surtout de leur environnement institutionnel (culturel, politique, juridique, ethnique, religieux et technologique) qui encastre les acteurs au sein de structures d'ordre supérieur non réductibles à des « paramètres de changement » pouvant être inclus dans un calcul

¹⁵⁷ Ainsi, « les relations personnelles peuvent-elles engendrer, à la fois, une confiance et des méfaits considérables » (Granovetter, 1985 p. 491-492).

¹⁵⁸ L'exemple récent de la faillite d'Enron est éclairant sur ce point. En mettant l'accent sur les relations entre Enron et les cabinets de notations, un élément crucial de cette histoire est souvent oublié : sans la confiance accordée et renouvelée des employées en leurs patrons suite à la baisse des titres Enron qu'ils détenaient, ces derniers n'auraient aucunement pu monter cette escroquerie.

d'économisation¹⁵⁹.

¹⁵⁹ Voir Polanyi (1983) ; Zelizer (1988) ; Powell (1990) ; Saxenian (1994) ; Powell et Smith-Doerr (1994, 2005) ; Salancik (1995) ; Fligstein (1996, 2001) ; Granovetter (1985, 2002, 2005) ; Hitt et al (2004) ; Powell et al (2005) ; Galaskiewicz (2007).

CONCLUSION GENERALE

Parvenu au terme de ce travail, nous nous proposons, pour conclure, de résumer la démarche suivie, les principales propositions que nous croyons avoir établies et les pistes de recherche afférentes qu'il conviendrait de poursuivre.

Concernant notre démarche, celle-ci a consisté à mettre en évidence combien les analyses économiques de l'institution centrale de notre modernité - le marché - peuvent se trouver enrichies de considérations historiques, anthropologiques et sociologiques permettant d'intégrer pleinement la dimension institutionnelle des formes de l'échange marchand. Pour ce faire, nous avons inscrit notre propos au sein d'une évolution collective débutée dans le dernier quart du siècle dernier et dont le phénomène a aujourd'hui pris suffisamment d'ampleur pour être reconnu sous le label de Nouvelle Sociologie Économique (*New Economic Sociology*, NES).

Partant du constat selon lequel la sociologie économique contemporaine s'est constituée puis structurée avec raison autour d'une idée clé¹, celle de l'*encastrement* d'abord formulée par Polanyi dans *La Grande Transformation* (1983) et subséquemment redécouverte dans les écrits de Polanyi pour être reconstruite et popularisée par Granovetter (1985) dans le « *manifeste fondateur* » (Beckert, 2007 p. 6) de la NES, nous avons souhaité clarifier, dans une première étape, l'utilisation de cette idée dans le cadre des travaux de ces deux auteurs. Puis, nous avons tenté de proposer une mise en perspective s'inscrivant dans le cadre de la NES. En effet, alors même que peu de socio-économistes sont, aujourd'hui, en désaccord avec l'énoncé selon lequel « *nous sommes tous polanyiens* » (Beckert, 2007 p. 7)², force est pourtant de constater que cette idée d'encastrement a été « *à la source d'énormes confusions* » (Block, 2001 p. xxiii) au sein même de la NES.

¹ Puisque cette idée nous sensibilise au traitement de deux aspects critiques de la théorie économique dominante : (i) celui d'une économie naturelle analytiquement autonome et (ii) ceux de l'atomisme et du *bilatéralisme* inhérents à l'analyse du marché dans leurs versions standard et standard étendue, respectivement.

² Voir aussi Fligstein (2002 p. 62-63).

Plus particulièrement, l'observation de la réception mesurée de l'ouvrage le plus populaire de Polanyi par certains des auteurs inscrits dans le cadre de la NES³ nous a fortement questionnés. Nous nous sommes alors demandé si le désencastrement évoqué par Polanyi tenait d'un discours « *polémique* » (Granovetter, 2000b), « *inachevé* » (Block, 2003) voire « *incohérent* » (Gemici, 2008) de sa part. L'intérêt de cette question était, pour nous, d'inviter à préciser la nature des relations qui sont pensées derrière les expressions d'*encastrement*, de *désencastrement* ou encore de *réencastrement* de l'économie et des marchés, car bien qu'analytiquement séduisantes pour qui ne se satisfait pas des approches économiques standard et standard étendue des marchés, ces expressions peuvent être frustrantes car empruntent d'un certain « *caractère élusif* » (Beckert, 2006 p. 37). Ce qui peut contribuer à justifier, *in fine*, les critiques récurrentes du « *flou théorique* » (Caillé, 1993 p. 251-252 ; Krippner et Alvarez, 2007 p. 2) de la notion d'encastrement.

Nous avons ainsi suggéré que l'idée d'encastrement désigne deux acceptions qu'une analyse des marchés peut isoler ou réunir. Dans le *premier sens*, le plus concret, le plus restreint, l'encastrement vise à révéler le caractère socialement construit et varié des marchés car tout marché constitue un système institutionnel complexe, dont une caractéristique fondamentale est qu'il forme une *architecture sociale durable* qui encadre des transactions multiples et répétées entre les acteurs, de manière qu'au-delà de la réalisation de chaque échange particulier, une relative continuité soit assurée dans la nature des relations concrètes entre les acteurs non réductibles à des offreurs et des demandeurs. Comme nous l'avons mis en évidence, de nombreuses études de terrain très fines issues de la NES permettent de démontrer que, dans les situations où le mécanisme des prix est attendu comme régulant les comportements des acteurs, par exemple sur les marchés financiers, les réseaux relationnels, loin d'être marginaux et non réductibles à un ensemble de relations bilatérales comme le présuppose la théorie économique standard étendue, sont à l'œuvre et influencent le comportement des acteurs et les résultats qui découlent de leurs actions et interactions.

³ Et plus que tout autre par son principal artisan, Granovetter. Pour rappel, Granovetter (2000b) distingue deux perspectives dans l'œuvre de Polanyi. Une première dans laquelle il se reconnaît pleinement et qu'il qualifie d'« *analytique* » et une seconde dans laquelle il ne se reconnaît pas et qu'il juge « *polémique* ». Tandis que le Polanyi analytique mettrait en avant la pluralité des formes d'organisation économique au travers de l'histoire, le Polanyi polémique « *surestime[rait] l'autonomie du marché* » car il tendrait à penser « *qu'au XIX^e siècle en Occident, les sociétés [seraient] entrées dans une période radicalement nouvelle où l'économie [serait] devenue désencastree* » (ibid p. 39).

De ce point de vue, Polanyi effectue des analyses minutieuses qui révèlent l'existence, dans les sociétés anciennes, d'échanges limités qui fonctionnent selon des « *éléments de marché* » (qui ne sont pas toujours identiques) sans qu'il soit visé de les arranger en un système autonome de marché. A ce niveau, il importe de réaffirmer que, pour Polanyi, l'existence de transactions entre individus impliquant des rapports d'échange n'équivaut pas à l'existence d'une institution cohérente de marché. C'est pourquoi il est abusif de tirer argument de l'existence de pratiques de marchandage pour faire l'hypothèse de l'existence d'un marché créateur de prix. Il n'est donc pas possible, comme le font certains chercheurs, de tirer argument des seules pratiques de marchandage pour arriver à des conclusions hâtives sur l'existence des marchés. Bien d'autres régularités doivent être mises en évidence. A ce niveau, Polanyi souligne nettement le caractère illusoire d'acteurs atomisés et décrit, tout comme le font aujourd'hui les auteurs majeurs de la NES, la grande diversité organisationnelle des marchés concrets : existence de prix administrés, absence de concurrence en raison d'éléments légaux, géographiques ou coutumiers, situations où seuls les offreurs ou les demandeurs sont actifs, etc.⁴. Pris dans cette première acception (concrète, restreinte), partagée par Polanyi et Granovetter, l'idée d'encastrement permet de servir de point d'appui aux analyses empiriques de situations marchandes particulières.

Pris dans son *second sens*, que nous avons qualifié de plus abstrait, de plus général, et qui marque la spécificité de l'analyse polanyienne au regard de celle de Granovetter, l'encastrement est d'ordre macro-institutionnel et porte sur l'articulation des ordres sociaux (économiques, politiques, culturels et religieux) en composition et recomposition permanente et à la manière dont ses ordres contraignent les acteurs. A ce niveau d'analyse, l'idée de désencastrement vise à mettre en évidence qu'au début du XIX^e siècle s'est instauré d'abord en Grande-Bretagne puis dans le reste du monde occidental une société radicalement nouvelle, en discontinuité avec les sociétés antérieures, qu'elles soient primitives ou archaïques, antiques ou féodales. Cette société, que les économistes nomment *capitaliste*, Polanyi la qualifie de « *société de marché* », en insistant sur cette appellation. En effet, le marché n'y est plus encasté dans les rapports sociaux traditionnels (religieux, de parenté, etc.). Bien au contraire, il subsume dans sa logique toutes les autres formes sociales. Cette singularité rend la société occidentale du XIX^e siècle inédite par rapport à celles qui l'ont précédée puisqu'elle est une société où domine la croyance utopique

⁴ Et Polanyi (1983) de constater une « *diversité des institutions de marché [qui] fut à une époque récente obscurcie au nom du concept formel du mécanisme offre-demande-prix* » (p. 258).

en un marché autorégulateur comme représentation performative de la réalité et où l'économie en vient à s'autonomiser (se désencastrer) des rapports sociaux traditionnels et à imposer aux divers ordres de la vie sociale la contrainte de sa forme d'organisation et de son développement. Les différents ordres sociaux n'étant plus perçus qu'en fonction des impératifs de la société de marché.

Les longs développements qu'effectue Polanyi concernant les transformations institutionnelles (mouvement des *enclosures*, spécialisation croissante des activités industrielles anglaises, création du marché du travail anglais) sont significatifs tant ils révèlent une caractéristique essentielle de la société de marché : les individus sont contraints de vendre leur production ou leur force de travail sur le marché afin de survivre et la crainte de la faim des uns (les travailleurs) et l'espoir du bénéfice (*la soif du gain*) des autres (les employeurs capitalistes) deviennent les motivations spécifiques qui organisent la société dans laquelle le primat est donné à la recherche de son intérêt personnel matériel. Dit autrement, la soif du gain comme la peur de la faim conditionnent les motivations humaines de ce nouveau mécanisme⁵. Les acteurs ne produisent plus pour satisfaire des buts socialement prédéterminés, mais pour obtenir un gain monétaire maximum. C'est dans cette situation que l'argent, soit comme capital soit comme salaire, devient en général *le moyen* universel par excellence. La rareté prenant alors une signification distincte de la signification substantive puisqu'elle devient un caractère essentiel de l'organisation économique elle-même.

Dans ce cadre social, les trois biens essentiels qui ne sont pas produits comme des marchandises⁶ sont alors traités comme s'ils en étaient quand même, de manière fictive. Une fiction certes, mais aux effets bien réels puisque cette fiction autorise l'institutionnalisation de nouvelles formes de représentations sociales et de croyances, et ce faisant, de liens sociaux au XIX^e siècle en Occident : les individus faisant *comme si* le travail, la terre et la monnaie étaient originellement produits pour la vente sur le marché.

Mais, rigoureusement, la société ne peut devenir un auxiliaire du marché, puisque ce sont des dispositions politico-juridiques particulières qui sont les conditions de possibilité de cette institution qu'est le marché. Comme le révèle Polanyi, sans les interventions systématiques et

⁵ Mécanisme couronné idéologiquement par la doctrine du libre-échange

⁶ Le travail, la terre (*alias* la nature) et l'argent.

continues de l'État, la croyance utopique en un marché autorégulateur n'aurait jamais pu ni naître ni se développer au XIX^e siècle en Occident. Mais répétons-le, jamais, pour Polanyi, le marché ne s'est matérialisé dans sa forme utopique tel qu'envisagée par les économistes classiques⁷ et plus tard par les économistes néoclassiques sous l'impulsion de Walras. Dans cette perspective, le processus de désencastrement apparaît comme une forme particulière d'encastrement étatico-administrative où les pouvoirs publics en viennent à promouvoir les pratiques relevant d'une représentation exclusivement formelle de l'économie et donc marchande ; sa force tient à ce qu'elle rend invisibles les activités qui se rapportent à une représentation substantive de l'économie, autrement dit, les activités à orientation économique dans le sens de Weber⁸. Si donc il y a désencastrement, c'est une nouvelle organisation sociale qui le rend possible. Considéré sous cet angle, *le désencastrement est une représentation formelle du monde social*, représentation utopique et destructrice dont l'aboutissement est impossible et la quête extrêmement dangereuse pour la société selon Polanyi. Cette représentation performe pourtant de nouveau, depuis les années 1980, les sphères politiques et économiques tout comme le révélait le regard de Polanyi (1983 Chap. 12-13, 1977 Chap.1) sur le XIX^e siècle⁹.

Présenté ainsi, nous ne voyons pas en quoi il y aurait un discours polémique, inachevé voire incohérent de la part de Polanyi. En revanche, une telle exposition de l'idée d'encastrement invite à mettre en garde les chercheurs œuvrant sous la bannière de la NES contre le rabattement du niveau le plus abstrait de l'idée d'encastrement sur son niveau le plus concret car le niveau le plus abstrait permet d'analyser, non le fait que la société de marché conduit au

⁷ Malthus et Ricardo notamment, cibles favorites de la critique polanyienne.

⁸ Activités, rappelons-le, où l'économie est un moyen au service de finalités d'un autre ordre.

⁹ A l'heure où nous clôturons ce travail, une chose est assez frappante. Le monde que décrit Polanyi au début de *La Grande Transformation* semble assez proche de celui que nous pouvons observer aujourd'hui, du moins dans ses caractéristiques fondamentales. Plus spécifiquement, la croyance en l'autorégulation marchande qui a réémergé il y a une trentaine d'années sous Ronald Reagan et Margaret Thatcher et qui a atteint son paroxysme avec George Bush et Alan Greenspan (ex-patron de la Réserve fédérale américaine) s'est traduite par une pénétration croissante de la logique marchande au cœur même de la vie sociale puisque la culture, la politique, le sport, le vivant, l'information, etc. lui ont de moins en moins échappé tandis que les protections sociales et les services publics ont été de plus en plus privatisés. Or, cette croyance semble, depuis l'été 2007, remise en cause au regard de la crise qui ébranle le système financier international. Crise qui n'est d'ailleurs pas sans rappeler le propos de Polanyi au regard de la situation du début du XX^e siècle... De ce point de vue, « *les économies des pays à haut niveau de vie [semblent être entrées] dans un grand retournement [et] [n]ul ne peut en prédire l'intensité ou l'issue* » (Servet, 2008). Cela étant, comme le précise fort à propos Servet (ibid), « *[d]e tels retournements sont généralement initiés par de grandes crises [et] [l]e déclin (...) est le plus souvent financier. [Mais aujourd'hui] nul ne peut fournir la preuve que cette crise est annonciatrice d'un ébranlement (...) analogue par sa durée et ses effets à moyen et long terme à celle de 1929* »...

désencastrement dans le sens où les relations et les institutions sociales seraient inutiles, mais les changements d'ordre macro-structurels qui dévaluent certaines formes spécifiques d'encastrement et contraignent les acteurs à implémenter de nouveaux modes d'organisation. Pour le dire autrement, en mettant à jour la dépendance des phénomènes économiques contemporains vis-à-vis des réseaux de relations interpersonnelles et inter-organisationnelles concrètes des acteurs qui les font exister dans une économie marchande supposée déjà là, la NES tend à perdre de vue d'une part, les processus historiques sources de désencastrement et d'autre part, les effets associées à ce processus, notamment ceux liés aux croyances et aux pratiques des acteurs.

En ayant distingué ces deux acceptions de l'idée d'encastrement, nous espérons avoir contribué à proposer une différenciation utile pour l'analyse des marchés. Cependant, pour dissiper tout malentendu, il nous importe de préciser que cette différenciation ne visait aucunement à contester la pertinence de la méthodologie en termes d'encastrement au sein de réseaux relationnels adoptée par nombre des auteurs de la NES. Simplement à signifier une tendance commune à plusieurs de ces auteurs de se limiter à l'étude de telles situations. De ce point de vue, l'intérêt que nous avons manifesté pour l'étude des réseaux relationnels pourrait être compris comme une forme de réductionnisme relationnel ignorant la réalité sociale plus vaste des marchés. On pourrait ainsi nous faire remarquer qu'il y a un élément essentiel absent de l'analyse : l'environnement institutionnel qui détermine en grande partie les traits des relations d'échange entre les acteurs. Dit autrement, *il y a en amont des réseaux relationnels une certaine structure institutionnelle à considérer*. Ce commentaire critique pourrait faire croire que l'idée d'encastrement au sein de réseaux relationnels conduit à appréhender les marchés comme des structures fantomatiques dépendant totalement des relations personnelles des acteurs. Or, cette charge critique éventuelle se doit d'être nuancée car notre objectif n'était pas de décrire le fonctionnement d'ensemble des marchés (fatalement hors de portée) mais de souligner un aspect sous-estimé, voire négligé par les approches économiques conventionnelles. En effet, en pensant les réseaux relationnels au sein même des marchés à partir de l'étude des relations entre les acteurs et des régularités qu'elles présentent, nous avons souhaité restituer aux échanges économiques, la complexité des systèmes structurés de relations qui les font vivre.

De ce point de vue, l'incompréhension des approches économiques standard et standard étendue des marchés à l'égard de l'argument de l'encastrement se loge, sans doute pour partie, dans la rupture méthodologique que l'argument impose à la perspective individualiste

privilegiée par ces approches car avec lui, il devient nécessaire de considérer systématiquement les acteurs et les groupes d'acteurs concernés situés dans leurs réseaux de relations pour dégager des explications aux questions économiques qui se posent. Puisque l'unité d'analyse n'est plus l'acteur appréhendé de manière individuelle ou dans le cadre de transactions bilatérales, mais l'acteur situé dans ses réseaux de relations, les modèles économiques doivent prendre acte du fait social selon lequel les processus d'agrégation ou de composition des actions individuelles par lesquels se constituent les phénomènes marchands ne sont pas exclusivement le résultat de l'agrégation de choix rationnels, produit d'une nécessité économique, mais sont ordinairement influencés par les *architectures relationnelles* des marchés comprises comme ensembles d'acteurs, de positions et de relations structurées entre ces acteurs. *Relations tissées sur et en dehors des marchés par des acteurs qui existent, interviennent et agissent sur et en dehors des marchés* au travers de relations familiales, amicales, professionnelles, pour ne citer que celles-là. Relations constitutives de leurs réseaux de relations personnelles.

Dès lors, considérer qu'une analyse modeste puisse être pertinente, voire souhaitable en ne donnant pas pour objectif d'expliquer le fonctionnement d'ensemble des marchés mais en se limitant à la compréhension de mécanismes étroitement définis, tel aura été notre tâche au regard du modèle heuristique de l'ECT de Williamson. Et nous espérons être parvenus à démontrer comment un petit modèle simpliste, tel que celui du *Petit Réseau Dense*, permet de saisir une dimension pertinente d'un problème plus vaste qu'est l'étude des marchés. En faisant de la transaction « *un événement social* » (Arrow, 1998 p. 98), nous avons ainsi exposé les voies par lesquelles, dans un contexte de petit nombre, les relations personnalisées entre les acteurs (niveau bilatéral) et la structuration de leurs relations (niveau structural) peuvent contraindre l'opportunisme et favoriser la mise en exécution des transactions complexes essentielles au développement économique. Cela grâce à deux mécanismes de gouvernance émergents des interactions entre les acteurs : un mécanisme d'information-sélection et un mécanisme de contrôle-sanction. Comme nous l'avons suggéré, ces deux mécanismes aident de manière complémentaire à prévenir et sanctionner au besoin les comportements de rentes opportunistes qu'autorise l'imperfection de l'information au sein de relations impliquant un haut degré d'actif spécifique entre acteurs potentiellement opportunistes.

La mise à jour de ces deux mécanismes sociaux ne peut que remettre en cause les prétentions de l'ECT à expliquer la logique des réseaux relationnels sous le prisme d'arrangement contractuels hybrides puisqu'elle nécessite d'étendre de manière réaliste l'analyse au-delà du

foyer bilatéral calculatoire des relations contractuelles isolées les unes des autres, ou encadrées dans un collectif diffus. De fait, Williamson et l'ECT se trouvent dans une situation où vouloir éclairer théoriquement les réseaux relationnels exclusivement sous le prisme de mécanismes contractuels bilatéraux aboutit à n'obtenir qu'un éclairage partiel de la réalité. Nous restons en fait à la porte de ce qu'est la véritable boîte noire de la théorie transactionnelle : l'analyse des formes organisationnelles en réseaux.

Pour clôturer notre propos, il nous apparaît être aujourd'hui une nécessité de prendre acte du double sens de l'idée d'encastrement afin d'analyser les réalités institutionnelles des marchés en tant que telles, c'est-à-dire dans leur *historicité* en les situant dans un tableau de référence plus large. De ce point de vue, il nous semble essentiel d'investiguer la manière dont la naissance, puis l'affirmation de la société de marché (du capitalisme) ont modifié les conditions même d'existence et de fonctionnement des marchés et de nos sociétés. Cette manière de voir les choses, permettrait, nous le pensons, de mieux comprendre certains faits sociaux. Par exemple, le *double mouvement* qui voit l'autonomie progressive que tend à acquérir la valeur économique¹⁰ par rapport à l'ensemble des valeurs sociales (la solidarité, les engagements moraux, la confiance, la fierté, etc.) et l'incapacité dans laquelle elle se trouve de parvenir à ses fins. C'est-à-dire son incapacité à supporter la totalité de l'édifice social.

Aussi, pourrait-il être particulièrement intéressant de démontrer que ce sont les firmes et les réseaux inter-organisationnels qui, dans les sociétés capitalistes pleinement développées, impriment aux marchés leurs caractéristiques essentielles. Dans cette perspective, la leçon de Braudel (1985) selon laquelle le capitalisme constitue la partie supérieure de la société dont l'horizon est mondial et qui recherche le monopole, là où il est le seul à pouvoir bénéficier de profits importants, doit être méditée (Coriat et Weinstein, 2004, 2005; Weinstein, 2007) car si tel est le cas, c'est au travers de ces acteurs du capitalisme (firmes et réseaux inter-organisationnels) que l'on pourrait essayer de comprendre plus en profondeur le fonctionnement concret des marchés contemporains. Marchés dont la tendance seraient alors d'être organisés selon la « *forme B* » plutôt que selon la « *forme A* »¹¹. C'est-à-dire, non pas dans la perspective

¹⁰ Entendue comme une certaine disposition psychique de l'esprit humain fondée sur un processus de décisions en situation de rareté, tel que le sous-entend le verbe « maximiser » ou l'exprime dans son acception populaire le verbe « économiser ».

¹¹ Pour rappel, Braudel (1985 Chap. 2) distingue deux formes d'économie de marché : la forme A regroupe « les échanges quotidiens (...), réguliers, prévisibles, routiniers, ouverts aux petits comme aux grands marchands

walrasienne du marché parfait caractérisé par un seul taux de gain, mais comme des marchés imparfaits formés de relations personnalisées à la manière de l'économie standard étendue et de la NES. Dans cette optique, les échanges y seraient dotés de taux de gain différents et les acteurs conscients des apports que leurs relations représentent les uns pour les autres...

(...) » (p. 54) tandis que la forme B se caractérise par son caractère aléatoire, « *fuyant la transparence et le contrôle* » (p. 55). L'échange y est inégal, puisque le marchand est le seul à connaître le marché aux deux bouts de la chaîne. Or, plus celle-ci s'allonge et plus la fixation des prix échappe aux règles et aux contrôles habituels. Cette forme B est réservée à une classe de marchands et de négociants, qu'on retrouve sous des noms différents dans le monde entier, et qu'on peut nommer capitalistes, caractérisés par la masse de capitaux qu'ils détiennent et qu'ils peuvent investir à long terme.

BIBLIOGRAPHIE

- ABOLAFIA, MITCHEL Y. (1996), *Making Markets. Opportunism and Restraint on Wall Street*. Harvard University Press.
- (1998), "Market as Cultures: an Ethnographic Approach," in Michel Callon (ed.), *The Laws of the Markets*. Blackwell Publishers, Oxford, pp. 69-85.
- ACHESON, JAMES M. (1988), *The Lobster Gangs of Maine*. Hanover : University Press of New England.
- ADLER, PAUL S. & KWON, SEOK-WOO. (2002), "Social Capital : Prospects for a New Concept," *Academy of Management Review*, 27(1), pp. 17-40.
- AHUJA, GAUTAM. (2000), "Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation : A Longitudinal Study," *Administrative Science Quarterly*, 45, pp. 425-455.
- AKERLOF, GEORGE A. (1970), "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism," *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488-500.
- (1976), "The Economics of Caste and of the Rat Race and other Woeful Tales," *Quarterly Journal of Economics*, 90, pp. 599-617.
- (1984), *An Economic Theorist's Book of tales*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ALBA, RICHARD D. (1973), "A graph-theoretic definition of a sociometric clique *Journal of Mathematical Sociology*," 3, pp. 113-126.
- ALCHIAN, ARMEN. (1950), "Uncertainty, evolution and economic theory," *Journal of Political Economy*, 58(3), pp. 211-221.
- & DEMSETZ, HAROLD. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 62(5), pp. 777-795.
- & WOODWARD, SUSAN. (1988), "The Firm is Dead; Long Live the Firm: A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*," *Journal of Economic Literature*, 26(1), pp. 65-79.
- ALSTON, LEE J. (2008), "The 'Case' for Case Studies in the New Institutional Economics," in Eric Brousseau & Jean-Michel Glachant (ed.), *New Institutional Economics : A Guidebook*. Cambridge : Cambridge University Press, pp. 103-121.
- ALTER, CATHERINE & HAGE, JERALD. (1993), *Organizations Working Together*. London : Sage Library of Social Research.
- ANDERSON, ERIN. (1996), "Transaction Cost Analysis and Marketing," in John Groenewegen (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer : Boston, MA, pp. 65-83.

- ANDERSON, JOHN C., RUNGTUSANATHAM, MANUS & SCHROEDER, ROGER G. (1994), "A Theory of Quality Management Underlying the Deming Management Method," *Academy of Management Review*, 19, pp. 472-509.
- ANDREANI, TONY. (2000), *Un être de raison, critique de l'homo oeconomicus*. Syllepse, Paris.
- ANNEN, KURT. (2003), "Social Capital, Inclusive Networks, and Economic Performance," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 50, pp. 449-463.
- AOKI, MASAHIKO. (2001), *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Massachusetts Institute of Technology Press.
- (2004), "An Organizational Architecture of T-form: Silicon Valley Clustering and its Institutional Coherence," *Industrial & Corporate Change*, 13(6), pp. 967-981.
- , MURDOCH, KEVIN & OKUNO-FUJIWARA, MASAHIRO. (1995), "Beyond the East Asian Miracle: Introducing the Market Enhancing View," *CEPR Publication*, 442, Stanford University, Stanford.
- ARABIE, PHIPPS, BOORMAN, SCOTT A. & LEVITT, PAUL R. (1978), "Constructing blockmodels: How and why," *Journal of Mathematical Psychology*, 17, pp. 21-63.
- ARROW, KENNETH. (1951), *Social Choice and Individual Values*. John Wiley & Sons, Inc., New York Chapman & Hall, Limited, London. Seconde édition, 1963.
- (1974), *The Limits of Organization*. Norton, New York.
- (1986), "Rationality of Self and Others in an Economic System," *The journal of Business*, 59(4), pp. S385-S399.
- (1990), "Kenneth Arrow," in Richard Swedberg (ed.), *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press, pp. 133-151.
- (1994), "Methodological Individualism and Social Knowledge," *American Economic Review*, 84(2), pp. 1-9.
- (1998), "What has Economics to Say About Racial Discrimination," *Journal of Economic Perspectives*, 12, pp. 91-100.
- (2000), "Observations on Social Capital," in Partha Dasgupta & Ismail Serageldin (ed.), *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank, pp. 3-5.
- & BORZEKOWSKI, RON. (2004), "Limited Network Connections and the Distribution of Wages," *Finance and Economics Discussion Series*, 2004-41.
- & DEBREU, GÉRARD. (1954), "The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy," *Econometrica*, XXII, pp. 265-90.
- ARTHUR, Brian. A. (1989), "Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events," *The Economic Journal*, 99, pp. 116-131.

- ASPERS, PATRICK. (2005), "Performativity, Neoclassical Theory and Economic Sociology," *European Economic Sociology Electronic Newsletter*, 6(2), pp. 33-39.
- (2007), "Theory, Reality, and Performativity in Markets. (Focus on Economic Sociology)," 66(2), *The American Journal of Economics and Sociology*, 66(2), pp. 379-398.
- AXELROD, ROBERT. (1984), *The Evolution of Cooperation*. New York Academic Press.
- AZAM, GENEVIEVE. (2006), "L'utopie de l'économie de la connaissance," *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors Série : Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi, pp 157-176.
- (2007), "La connaissance. Une marchandise fictive ", *Revue du Mauss*, 29(1), Numéro Spécial : Avec Karl Polanyi contre la société du tout marchand, pp. 110-126.
- BAKER, GEORGE, GIBBONS, ROBERT & MURPHY, KEVIN J. (2002a), "Relational Contracts and The Theory Of The Firm," *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), pp. 39-84.
- (2002b), "Strategic Alliances : Bridges Between 'Islands of Conscious Power'," *Unpublished manuscript*.
- BAKER, WAYNE E. (1981), *Markets as Networks: A Multimethod Study of Trading Networks in a Securities Market*. Ph.D Dissertation, Department of Sociology, Northwestern University.
- (1984a), "The Social Structure of a National Securities Market," *American Journal of Sociology*, 89, pp. 775-811.
- (1984b), "Floor Trading and Crowd Dynamics," in Patricia Adler & Peter Adler (ed.), *The Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, CT: JAI Press, pp. 107-128.
- (1990), "Market Networks and Corporate Behaviour," *American Journal of Sociology*, 96, pp. 589-625.
- (2000), *Achieving Success Through Social Capital: Tapping Hidden Resources in Your Personal and Business Networks*. Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- & FAULKNER, ROBERT R. (1993), "The Social Organization of Conspiracy : Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry," *American Sociological Review*, 58, pp. 837-860.
- & FAULKNER, ROBERT R. (2004), "Social Networks and Loss of Capital," *Social Networks*, 26, pp. 91-111.
- , FAULKNER, ROBERT R. & FISHER, GENE A. (1998), "Hazards of the market : The continuity and dissolution of interorganizational market relationships," *American sociological review*, 63(2), pp. 147-177.
- BALLESTER, CORALIO, ALVÓ-ARMENGOL, ANTONI & ZENOU, YVES. (2006), (2006), "Who's who in networks. Wanted: The key player," *Econometrica*, 74, pp. 1403-1417.
- BALLET, JEROME & GUILLON, ROLAND. (2003). *Regards croisés sur le capital social*. L'Harmattan, Paris.
- BARABÁSI, ALBERT-LASZLO. (2002), *Linked: The New Science of Networks*. Cambridge, Perseus.

- BARBER, BERNARD. (1977), "Absolutization of the Market," in Gerald Dworkin, Gordon Bermant & Peter G. Brown (eds.), *Markets and Morals*. Washington, DC, Hemisphere Publishing, pp. 15-31.
- (1995), "All economies are 'embedded': the career of a concept and beyond," *Social Research*, 62(2), pp. 387-413.
- BARLEY, STEPHEN R. (1990), "The Alignment of Technology and Structure Through Roles and Networks," *Administrative Science Quarterly*, 35, pp. 61-103.
- , FREEMAN, JOHN & HYBELS, RALPH C. (1992), "Strategic Alliances in Commercial Biotechnology," in Nitin Nohria & Robert G. Eccles (ed.), *Networks and Organizations, Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pp. 311-347.
- BARNARD, CHESTER. (1938), *The Functions of the Executive*. Harvard University Press, Cambridge.
- BARNES, JOHN. A. (1954), "Class and Committees in a Norwegian Island Parish," *Human Relations*, 7, pp. 39-58.
- (1969), "Networks and Political Process," in Clyde J. Mitchell (ed.), *Social Networks in Urban Situations*. Manchester : Manchester University Press, pp. 51-76.
- (1979), "Network Analysis : Orienting Notion, Rigorous Technique, or Substantive Field of Study," in Paul Holland & Samuel Leinhardt (ed.), *Perspectives on Social Research*. Academic Press: New York, pp. 403-423.
- BARON, STEPHEN, FIELD, JOHN & SCHULLER, TOM. (2000), *Social Capital: Critical Perspectives*.
- BATENBURG, RONALD S., RAUB, WERNER & SNIJDERS, CHRIS. (2003). "Contacts and Contracts : Dyadic Embeddedness and the Contractual Behavior of Firms," *Research in the Sociology of Organizations*, 20, 135-188.
- BATJARGAL, BAT. (2007), "Network Triads : Transitivity, Referral, and Venture Capital Decisions in China and Russia," *Journal of International Business Studies*, 38(6), pp. 998-1012.
- BAUM, JOEL A.C. & DUTTON, JANE E. (1996), "Introduction : the Embeddedness of Strategy," in Joel A.C. Baum & Jane E. Dutton (eds.), *Advances in Strategic Management, the Embeddedness of Strategy*. 13, pp. 1-15.
- BAUM, JOEL A. C., CALABRESE, TONY & SILVERMAN, BRIAN S. (2000), "Canadian Biotechnology Startups, 1991-97: The Role of Incumbents' Patents and Strategic Alliances," *Social Science Research*, 29, pp. 503-534.
- BAUM, JOEL A.C. & DOBBIN, FRANCK. (2000), *Economics Meets Sociology in Strategic Management*. Advances in Strategic Management, Volume 17.
- BAUM, JOEL A. C., SHIPILOV, ANDREW. V. & ROWLEY, TIM. (2003), "Where do Small Worlds Come From?," *Industrial and Corporate Change*, 12(3), pp. 697-203.
- BAUM, JOEL A. C., VAN LIERE, DIEDERIK W. & ROWLEY, TIM. (2006), "Between Closure and Holes: Hybrid Network Positions and the Performance of U.K. Investment Banks," *SSRN Working Paper*.

- BAVELAS (1950), "Communication patterns in task-oriented groups," *Journal of the Acoustical Society of America*, 22, pp. 271-282.
- BAZZOLI, LAURE & KIRAT, THIERRY. (2003), "A propos du réalisme en économie des institutions et ses implications sur l'analyse des fondements juridiques des transactions économiques : Commons versus Williamson," *Revue d'économie appliquée*, 3, pp. 171-209.
- BECKER, GARY S. (1964), *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. New York: Edward Elgar.
- (1996), *Accounting for Tastes*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England.
- & MURPHY, KEVIN M. (2001), *Social Economics. Market Behavior in a Social Environment*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England.
- BECKER, HOWARD S. (1963), *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*. New York: Free Press of Glencoe.
- BECKERT, JENS. (1996), "What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action," *Theory and Society*, 25, pp. 803-840.
- (2002), *Beyond the Market: The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton: Princeton University Press.
- (2003), "Economic Sociology and Embeddedness. How Shall We Conceptualize Economic Action?," *Journal of Economic Issues*, 37, pp. 769-787.
- (2006), "Jens Beckert answers ten questions about economic sociology," *European Economic Sociology European Electronic Newsletter*, 7(3), pp. 34-39.
- (2007), "The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology," *MPIfG Discussion Paper*, 07/1, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- BECKMANN, VOLKER & BOGER, SILKE. (2004), "Courts and contract enforcement in transition agriculture: theory and evidence from Poland," *Agricultural Economics*, 31(2-3), pp. 251-263.
- BENETTI, CARLO & CARTELIER, JEAN. (1980), *Marchands, salariat et capitalistes*. Presses Universitaires Maspero.
- BEN-PORATH, YORAM. (1980), "The F-connection, families, friends and firms in the organization of exchange," *Population and Development Review*, 6, pp. 1-30.
- BERGER, HANS., NOORDERHAVEN, NIELS. G. & NOOTEBOOM, BART. (1995), "Determinants of Supplier Dependence : An Empirical Study," in John Groenewegen, Christos Pitelis & Sven-Erik Sjöstrand (ed.), *On Economic Institutions; Theory and Applications*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 195-212.
- BERGER, PETER L. & LUCKMAN, THOMAS. (1966) *The Social Construction of Reality*. Doubleday, New York. Traduction française, *La construction sociale de la réalité*. Armand Colin, Paris, 1996.

- BERNARD, PETER D. & KILLWORTH, RUSSEL. (1979), "Informant accuracy in social network data III: A comparison of triadic structures in behavioral and cognitive data," *Social Networks*, 2, pp. 19-46.
- BERNSTEIN, LISA. (1992), "Opting Out of the Legal System : Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry," *Journal of Legal Studies*, 115, pp. 115-157.
- (2001), "Private Commercial Law in the Cotton Industry : Creating Cooperation Through Rules, Norms, and Institutions," *Michigan Law Review*, 99, pp. 1724-1788.
- BERTHOUD, ARNAUD. (1992), "Marché rencontre et marché mécanique," *Cahiers d'Economie Politique*, 20-21, pp. 167-186.
- BERTHOUD, GERALD. (1986), "L'économie en question, la position de Karl Polanyi," *Bulletin du Mauss*, 18, pp. 53-104.
- BESTOR, THEODORE C. (2004), *Tsukiji: The Fish Market at the Center of the World*. A Philipp E. Lilienthal Book. Berkeley: University of California Press.
- BEWLEY, TRUMAN. (1999), *Why Wages Don't Fall During a Recession*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BIAN, YANJIE. (1997), "Bring strong ties back in : indirect ties, network bridges, and job searchers in China," *American Sociological Review*, 62, pp. 366-385.
- BIGGART, NICOLE WOOSLEY. (2001), *Economic Sociology: A Reader*. Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- & CASTANIAS, RICHARD P. (2001), "Collateralized Social Relations: The Social in Economic Calculation," *American Journal of Economics and Sociology*, 60(2), pp. 471-500.
- BILLAND, PASCAL. (1998), « Rationalité et coopération : le rôle de la confiance en économie," *Revue d'Economie Industrielle*, 84, pp. 67-84.
- BLAU, PETER. (1964), *Exchange and Power in Social Life*. New-York: John Wiley.
- BLOCK, FRED. (2001), "Introduction," in Karl Polanyi, *The Great Transformation: The Economic and Political Origins on our Time*. Beacon Press, 2nd edition, pp. xviii-xxxviii.
- (2003), "Karl Polanyi and the writing of The Great Transformation," *Theory and Society*, 32(3), pp. 275-306
- BLUMBERG, BORIS. (2001), "Cooperation Contracts Between Embedded Firms," *Organization Studies* 22, pp. 825-52.
- BOERNER, CHRISTOPHER & MACHER, JEFFREY. (2003), "Transaction Cost Economics : an Assessment of Empirical Research in the Social Sciences," *Georgetown University Working paper*.
- BOISSEVAIN, JEREMY F. (1974), *Friends of Friends : Networks, Manipulators, and Coalitions*. St. Martin's, New York.
- BONANICH, PHILIPP. (1972), "Technique for analyzing overlapping memberships," in Herbert Costner (ed.), *Sociological Methodology*. San Francisco, Jossey-Bass, pp. 176-185.

- (1987), "Power and centrality: A family of measures," *American Journal of Sociology*, 92, pp. 1170-1182.
- BORGATTI, STEPHEN P. (1998), "A SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital," *Connections*, 21(2), pp. 37-46.
- , EVERETT, MARTIN G. & FREEMAN, LINTON. (1991), *UCINET 6*. Harvard, MA: Analytic Technologies, 1999.
- & FOSTER, PACEY B. (2003), "The network paradigm in organizational research: A review and typology," *Journal of Management*, 29(6), pp. 991-1013.
- BOTHNER, MATTHEW S. (2003), "Competition and Social Influence: The Diffusion of the Sixth Generation Processor in the Global Computer Industry," *American Journal of Sociology*, 6, pp. 1175-1210.
- BOUGLE, CELESTIN. (1922), *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*. Paris: Armand Colin.
- BOURDIEU, PIERRE. (1958), *Sociologie de l'Algérie*. Paris, Puf.
- (1972), *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Paris, Droz.
- (1979), *La distinction*. Paris, Éditions de Minuit.
- (1980a), "Le capital social. Notes provisoires," *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, pp. 2-3.
- (1980b), *Le sens pratique*. Paris, Ed. de Minuit.
- (1983), "Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital," in Reinhard Kreckel (ed.), *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)*. Goettingen: Otto Schartz & Co, pp. 183-98.
- (1984), *Questions de sociologie*. Paris: Ed. de Minuit.
- (1986), "The Forms of Capital," in John G. Richards (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York : Greenwood Press, pp. 241-258.
- (1987), *Choses dites. Le sens Commun*. Paris: Ed. de Minuit.
- (1998), *La domination masculine*. Seuil, Paris.
- (2000), *Les structures sociales de l'économie*. Seuil, Paris.
- , DARBEL, ALAIN, RIVET, JEAN-PAUL & SEIBEL, CLAUDE. (1963), *Travail et travailleurs en Algérie*. Paris, La Haye, Ed. Mouton.
- & SAYAD, ABDELMALEK. (1964), *Le déracinement, la crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie*. Paris : Ed. de Minuit.
- & PASSERON, JEAN-CLAUDE. (1970), *La reproduction : éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris : Ed. de Minuit.

- BOUVIER, ALBAN & STEINER, PHILIPPE. (co-dir) (2003), "La théorie du choix rationnel. *Les Foundations of Social Theory* de J. Coleman en débat," numéro spécial de la *Revue française de sociologie*, 44(2).
- BOWLES, SAMUEL. (1985), "The Production Process in a Competitive Economy : Walrasian, non-Hobbesian, and Marxian Models," *American Economic Review*, 75(1), pp. 16-36.
- & GINTIS, HERBERT. (2002), "Social Capital and Community Governance," *Economic Journal*, 112 (483), pp. F419-F436.
- (2004), "Persistent Parochialism: Trust and Exclusion in Ethnic Networks," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55(1), pp. 1-23.
- BOYER, ROBERT. (2003), "L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu," *Actes de la recherche en sciences sociales*, 150, pp. 65-78.
- BRADACH, JEFFREY & ECCLES, ROBERT G. (1989), "Price, Authority and Trust : From Ideal Types to Plural Forms," *Annual Review of Sociology*, 15, pp. 97-118.
- BRASS, DANIEL J., (1984), "Being in the right place: A structural analysis of individual influence in an organization," *Administrative Science Quarterly*, 29, pp. 518-539.
- (1992), "Power in Organizations : A Social *Network* Perspective," *Research in Politics and Society*, 4, pp. 295-323.
- GALASKEWICZ, JOSEPH, GREVE, HENRICH R. & TSAI, WENPIN. (2004), "Taking Stock of Networks and Organizations : A Multilevel Perspective," *Academy of Management Journal*, 47(6), pp. 795-817.
- BRAMOULLÉ, YANN & KRANTON, RACHEL. (2005), "Risk-Sharing Networks," *CIRPEE Working Paper No. 05-26*.
- BRAUDEL, FERNAND. (1979), *Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme*. 3 tomes, Paris, Gallimard.
- (1985), *La dynamique du capitalisme*. Paris, Flammarion.
- BRESCHI, STEFANO & MALERBA, FRANCO. (2001), "The Geography of Innovation and Economic Clustering: Some Introductory Notes," *Industrial and Corporate Change*, 10(4), pp. 817-833.
- BROUSSEAU, ERIC. (1993), *L'Economie des contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises*. PUF.
- , CHASERANT, CAMILLE & REGIS COEURDEROY. (2007), "The Governance of Contracts : Empirical Evidence on Technology Licensing Agreements," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 163, pp. 205-235.
- & FARÈS, M'HAND. (2000), "Incomplete Contracts and Governance Structures : Are Incomplete Contract Theory and New Institutional Economics Substitutes or Complements?," in Claude Ménard (ed.), *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, USA, pp. 399-421.

- & FARES, M'HAND (2002), "Règles de droit et inexécution du contrat, l'apport de la théorie économique des contrats au droit comparé," *Revue d'économie politique*, 112(6), pp. 823-44.
- , GEOFFRON, PATRICE & WEINSTEIN, OLIVIER. (1997), "Confiance, connaissances et relations interfirmes", in Bernard Guillon, Pierre Huard, Magali Orillard & Jean-Benoît Zimmerman (eds.), *Économie de la connaissance et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris : L'harmattan.
- & GLACHANT, JEAN-MICHEL. (2000), "Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique," *Revue d'Economie Industrielle*, 92, pp. 23-50.
- & GLACHANT, JEAN-MICHEL. (2002), "The Economics of Contracts and the Renewal of Economics," in Eric Brousseau & Jean-Michel Glachant (ed.), *The Economics of Contracts. Theories and Applications*. Cambridge University Press, pp. 3-30.
- & GLACHANT, JEAN-MICHEL. (ed.) (2008), *New Institutional Economics : A Guidebook*. Cambridge : Cambridge University Press.
- & RAYNAUD, EMMANUEL. (2007), "The Economics of Multilevel Governance," *Mimeo*.
- BROWN, JOHN & DUGUID, PAUL. (1991). "Organizational Learning and Communities of Practice: Toward a unified view of working, learning, and innovation," *Organizational Science*, 2(1), pp. 40-57.
- BURRIS, VAL. (2006), "The Academic Caste System: Prestige Hierarchies in PhD Exchange Networks," *American Sociological Review*, 69, pp. 239-264.
- BURT, RONALD S. (1976), "Position in networks," *Social Forces*, 55, pp. 93-122.
- (1978), "Cohesion versus structural equivalence as a basis for network subgroups," *Sociological Methods and Research*, 7, pp. 189-212.
- (1982), *Toward a Structural Theory of Action : Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. Quantitative Studies in Social Relations; New York: Academic Press.
- (1983), *Corporate profits and cooptation: Networks of market constraints and directorate ties in the American economy*. New York: Academic Press.
- (1987), "Social contagion and innovation, cohesion versus structural equivalence," *American Journal of Sociology*, 92, pp. 1287-1335.
- (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge.
- (1995), "Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur," *Revue française de sociologie*, 36(4), pp. 599-628.
- (1999), "Entrepreneurs, Distrust, and Third Parties: A Strategic Look at the Dark Side of Dense Networks," in Leigh L. Thompson, John M. Levine & David M. Messick, *Shared Cognition in Organizations: The Management of Knowledge*. Mahwah: Erlbaum, pp. 213-43
- (2000), "The Network Structure of Social Capital," in Robert I. Sutton & Barry Staw (ed.), *Research in Organizational Behavior*, 22(1), Greenwich, CT : JAI Press, pp. 345-423.

- (2001), "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital," in Nan Lin, Karen S. Cook, & Ronald S. Burt, *Social Capital : Theory and Research*. Aldine de Gruyter, pp. 31-56.
- (2004), "Structural Holes and Good Ideas," *American Journal of Sociology*, 110(2), pp. 349-399.
- (2005), *Brokerage and Closure. An Introduction to Social capital*. Oxford University Press.
- (2008), "Commérages et Réputation," à paraître in Marc Lecoutre & Pascal Lievre (ed.), *Management et Réseaux Sociaux : Ressource Pour l'Action ou Outil de Gestion?*, Hermes-Lavoisier Book.
- & CARLTON, DEBBIE S. (1989), "Another look at the network boundaries of American markets," *The American Journal of Sociology*, 95, pp. 723-753.
- CAHIERS INTERNATIONAUX DE SOCIOLOGIE. (1997), *Sociologies Economiques*, numéro spécial, CIII.
- CAILLE, ALAIN. (1986), *Splendeurs et misères des sciences sociales. Esquisses d'une mythologie*. Genève, Librairie Droz.
- (1993), *La Démission des clercs : La Crise des sciences sociales et l'oubli du politique*. Paris, Découverte.
- (1998), "Notes sur la question de l'origine du marché et de ses rapports avec la démocratie", in Jérôme Maucourant, Jean-Michel Servet & André Tiran (ed.), *La modernité de Karl Polanyi*. Paris, L'Harmattan, pp. 132-146.
- (2000), *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. Desclée de Brouwer, Paris.
- (2005), *Dé-penser l'économie. Contre le fatalisme*, Paris, La Découverte.
- , GUERRIEN, BERNARD & INSEL, AHMET. (1994), "Pour une autre économie," *Revue du Mauss semestrielle*, 3, pp. 257-274.
- CALLON, MICHEL. (1992), "Variété et irréversibilité dans les réseaux de conception et d'adoption des techniques," in Dominique Foray & Christopher Freeman (ed.), *La technologie et la richesse des nations*. Paris, Economica, pp. 275-324
- (1998), "Introduction: The embeddedness of economic markets in economics," in Michel Callon (ed.), *The Laws of the market*. Oxford, Blackwell Publishers, pp. 1-57.
- (2005), "Why virtualism paves the way to political impotence. Callon replies to Miller," *European Electronic Economic Sociology Newsletter*, 6(2), pp. 3-20.
- (2006), "Les réseaux sociaux à l'aune de la théorie de l'acteur-réseau," *Sociologies Pratiques*, 13, pp. 37-44.
- , & MUNIESA, FABIAN. (2005), "Economic Markets as Calculative Collective Devices," *Organization Studies*, 26(8), pp. 1229-1250.
- CAMERER, COLLIN. (1988), "Gifts as Economic Signals and Social Symbols," *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), pp. S180-S214.
- CANGIANI, MICHELE & MAUCOURANT, JEROME. (ed.) (2008), *Essais de Karl Polanyi*. Paris, Seuil.

- CAPLOW, THEODORE. (1968), *Two against One. Coalitions in triads*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- CARRUTHERS, BRUCE & BABB, SARAH. (2000), *Economy/Society: markets, meanings and social structure*. Pine Forge Press, Thousand Oaks
- CARTER, RICHARD & HODGSON, GEOFFREY M. (2006), "The Impact of Empirical Tests of Transaction Cost Economics on the Debate on the Nature of the Firm," *Strategic Management Journal*, 27(5), pp. 461-76.
- CASADESUS-MASANELL, RAMON & SPULBER, DANIEL F. (2000), "The Fable of Fisher Body," *Journal of Law and Economics*, 43(1), pp. 67-104.
- CASELLA, ALESSANDRA. (2001), "Discussion of: Alan Kirman 'Market Organization and Individual Behavior. Evidence from Fish Markets'," in James Rauch and Alessandra Casella (ed.), *Networks and Markets*, pp. 196-210.
- CASTIGLIONE, CARLO, VAN DETH, JAN W. & WOLLEB, GUGLIELMO. (ed.) (2008), *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press, USA.
- CASTILLA, EMILIO J. (2003), "Networks of Venture Capital Firms in Silicon Valley," *International Journal of Technology Management*, 25 (1/2), pp. 113-135.
- , HWANG, HOKYU, GRANOVERTER, ELLEN & GRANOVERTER, MARK. (2001), "Social Networks in Silicon Valley," in Chong-Moon Lee, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock and Henry S. Rowen (ed.), *The Silicon Valley Edge*. Stanford University Press, Stanford, pp. 219-247.
- CHABAUD, DIDIER. (2002), "Granovetter et la théorie des coûts de transaction : de la controverse à la fertilisation croisée?," in Isabelle Huault (ed.), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*. Éditions EMS, pp. 155-177.
- & SAUSSIER, STÉPHANE. (2002), "Transaction cost economics and governance structures : applications, developments and perspectives," in Olivier Favereau & Emmanuel Lazega (ed.), *Conventions and Structures in Economic Organization. Markets, Networks and Hierarchies*. Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA, pp. 93-113.
- CHAMBERLIN, EDWARD. (1933), *The theory of monopolistic competition*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- CHANDLER, ALFRED D. (1962), *Strategy and Structure : Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge, MA : MIT Press.
- CHAUVIRE, CHRISTIANE & FONTAINE, OLIVIER. (2003), *Le vocabulaire de Bourdieu*. Paris, Ellipses.
- CHICHILNISKY, CHANDLER D. (1999), "Contrast Adaptation and Gain Changes in Salamander and Monkey Retina," *Soc Neurosci*, 25, pp. 1431.
- CHUNG, SEUNGWHA, SINGH, HARBIR & LEE, KYUNGMOOK. (2000), "Complementarity, Status Similarity and Social Capital as Drivers of Alliance Formation," *Strategic Management Journal*, 21(1), pp. 1-22.
- CHWE, MICHAEL SUK-YOUNG. (2000), "Communication and Coordination in Social Networks," *Review of Economics Studies*, 67(1), pp. 1-16.

- COASE, RONALD H. (1937), "The Nature of the Firm," *Economica*, 4, pp. 386-405.
- (1960), "The problem of social cost," *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- (1988), *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago : University of Chicago Press.
- (2000), "The Acquisition of Fisher Body by General Motors," *Journal of Law & Economics*, 43(1), pp. 15-31.
- (2006), "The Conduct of Economics : The Example of Fisher Body and General Motors," *Journal of Economics & Management Strategy*, 15(2), pp. 255-278.
- COCHOY, FRANCK & DUBUISSON-QUELLIER, SOPHIE. (2000), "Introduction. Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand," *Sociologie du travail*, 42, pp. 359-368.
- COEURDEROY, REGIS & QUELIN, BERTRAND. (1997), "L'économie des coûts de transaction, un bilan des études empiriques sur l'intégration verticale," *Revue d'économie politique*, 107(2), pp. 145-181.
- COGIS, OLIVIER & ROBERT, CLAUDINE. (2003), *Théorie des graphes*. Vuibert, Paris.
- COLEBROOK, CLAIRE. (1997), "The trope of economy and representational thinking: Heidegger, Derrida and Irigaray", *Journal of the British Society for Phenomenology*, 28(2), pp. 178 - 191.
- COLEMAN, JAMES S. (1961), *The Adolescent Society*. Glencoe, IL: The Free Press.
- (1984), "Introducing Social Structure into Economic Analysis," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 74(2), pp. 84 - 88.
- (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology*, 94, supplement, pp. S95-S120.
- (1990), *Foundations of Social Theory*. Belknap Press of Harvard University Press.
- & HOFFER, THOMAS. (1987), *Public and Private Schools: The Impact of Communities*. Basic Books, New York.
- , HOFFER, THOMAS & KILGORE, SALLY. (1982), *High School Achievement: Public, Catholic, and Private Schools Compared*. Basic Books, New York.
- COLLARD, DAVID. (1978), *Altruism and Economy: A study in non-selfish economics*. Oxford: Martin Robertson.
- COMMONS, JOHN. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*. Macmillan, NYC.
- (1931), "Institutional Economics," *American Economic Review*, 21, pp. 648-657.
- CONTRACTOR, NOSHIR, WASSERMAN, STANLEY & FAUST, KATHERINE. (2006), "Testing multitheoretical multilevel hypotheses about organizational networks: An analytic framework and empirical example," *Academy of Management Review*, 31(3), pp. 681-703.

- CONVERT, BERNARD. (ed.) (2004), *Repenser le marché*. Paris, L'Harmattan.
- COOK, KAREN S. (1977), "Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations," *The Sociological Quarterly*, 18, pp. 62-82.
- COOTER, ROBERT D., & LANDA, JANET D. (1984), "Personal versus Impersonal Trade : The Size of Trading Groups and Contract Law," 4, *International Review of Law and Economics*, pp. 15-22.
- COOTER, ROBERT, MARKS, STEPHEN & MNOOKIN, ROBERT. (1982). "Bargaining in the Shadow of the Law: A Testable Model of Strategic Behavior," *Journal of Legal Studies*, 11, pp. 225-51.
- CORDONNIER, LAURENT. (1997), *Coopération et réciprocité*. Paris, PUF.
- COREI, THORTSEIN. (1995), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*. Economica, Paris.
- CORIAT, BENJAMIN. (1995), "Variety, Routines and Networks : The Metamorphosis of Fordist Firms," *Industrial & Corporate Change*, 4(1), pp. 205-27.
- & ORSI, FABIENNE. (2002), "Establishing a New Regime of Intellectual Property rights in the United States. Origins, Content and Problems," *Research Policy*, 32, pp. 1491-1507.
- & WEINSTEIN, OLIVIER. (2004), "Institutions, échanges et marchés," *Revue d'Economie Industrielle*, 107, pp. 37-61.
- (2005), "The social construction of markets," *Issues in Regulation Theory*, 53, pp. 1-4.
- CRÉMER, JACQUES. (1995), "Arm's Length Relationships," *Quarterly Journal of Economics*, CX(2), pp. 275-296.
- CROCKER, KEITH J. & MASTEN, SCOTT E. (1996), "Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation," *Journal of Regulatory Economics*, 9, pp. 5-39.
- CROZIER, MICHEL & FRIEDBERG, ERHARD. (1977), *L'acteur et le système*. Seuil, Paris.
- DACIN, TINA M., VENTRESCA MARC J. & BEAL, BRENT D. (1999), "The Embeddedness of Organizations : Dialogue & Directions," *Journal of Management*, 25, p. 317-56.
- DAHLMAN, CARL. (1979), "The Problem of Externality," *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 141-162.
- DAL BO, PEDRO. (2005), "Cooperation under the Shadow of the Future : Experimental Evidence from Infinitely Repeated Games," *American Economic Review*, 95(5), pp. 1591-1604.
- DALTON, MELVIN. (1959), *Men who Manage*. New York, Wiley. Réédité partiellement in Mark Granovetter & Richard Swedberg (ed.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview, pp. 315-344.
- DAVID, ROBERT J. & HAN, SHIN-KAP. (2004), "A Systematic Assessment of the Empirical Support for Transaction Cost Economics," *Strategic Management Journal*, 25, pp. 39-58.
- DASGUPTA, PARTHA. (1988), "Trust as a Commodity," in Diego Gambetta (ed.), *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford, pp. 49-72.

- & SERAGELDIN, ISMAIL. (ed.) (2000), *Social Capital: A Multifaceted Approach*. World Bank Publications.
- DAVID, PAUL A. (1985), "Clio and the economics of QWERTY," *American Economic Review*, 75(2), pp. 332-337.
- DAVIS, JAMES H. (1969), *Group Performance*. Addison-Wesley. New York, NY.
- DAVIS, LEWIS S. (2006), "Growing Apart : The Division of labor and the Breakdown of Informal Institutions," *Journal of Comparative Economics*, 34, pp. 75-91.
- DEGENNE, ALAIN & FORSE, MICHEL. (1994), *Les réseaux sociaux. Une approche structurale en sociologie*. Paris, Armand Colin, coll. "U".
- (1999), *Introducing Social Networks*. London, Sage, Coll. Introducing Statistical Methods.
- DEMSETZ, HAROLD. (1969), "Information and Efficiency: Another Viewpoint," *Journal of Law and Economics*, 12(1), pp. 1 -22.
- (1982), *Economic, Legal, and Political Dimensions of Competition*. North Holland.de, Amstedram.
- DEQUECH, DAVID. (2003), "Cognitive and cultural embeddedness: combining institutional economics and economic sociology," *Journal of Economic Issues*, 37(2), pp. 461-70.
- DIMAGGIO, PAUL. (1986), *Nonprofit Enterprise in the Arts*. Oxford University Press.
- & LOUCH, HUGUES. (1998), "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often use Networks?," *American Sociological Review*, 63(5), pp. 619-637.
- DIXIT, AVINASH. (2004), *Lawlessness and Economics : Alternative Modes of Governance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (2008), "Economic Governance," in Durlauf Steven N. & Blume Laurence E. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Palgrave MacMillan.
- DOBBIN, FRANCK. (ed.) (2004), *The New Economic Sociology: A Reader*. Princeton: Princeton University Press.
- DONALDSON, LEX. (1995), *American Anti-Management Theories of Organization: A Critique of Paradigm Proliferation*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- DORE, RONALD. (1983), "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," *The British Journal of Sociology*, 34, pp. 459-482.
- DUBOCAGE, EMMANUELLE. (2004), "Le capital-risque : un mode de financement dans un contexte d'incertitude radicale," *Thèse de Doctorat*, CEPN, Université Paris 13.
- DUPONT, CHRISTOPHE. (1994), *La négociation - conduite, théorie, applications*. Paris, Dalloz.
- DURKHEIM, EMILE. (1893), *De la division du travail social*. PUF, Grenoble, 1978.

- (1897), *Le suicide. Étude de sociologie*. Paris: Les Presses universitaires de France, 1986.
- DURLAUF, STEVEN N. (1999), "The case 'against' social capital," *Focus*, 20(3), pp. 1-4.
- (2002), "On the Empirics of Social Capital," *Economic Journal, Royal Economic Society*, 112, pp. 459-479.
- DUSENBERRY, JAMES S. (1960), "Comments," *Demographic and Economic Change in Developed Countries, National Bureau of Economic Research*, pp. 231-234.
- DUTTA, BHASKAR & JACKSON, MATTHEW O. (ed.) (2003), *Networks and Groups. Models of Strategic Formation*. Springer-Verlag, Heidelberg.
- DUYSTERS, GEERT, HAGEDOORN, JOHN & LEMMENS, CHARMIANNE. (2003), "The Effect of Alliance Block Membership on Innovative Performance," *Revue d'Economie Industrielle*, 103(2-3), numéro spécial: La morphogenèse des réseaux, pp. 59-70.
- DYER, JEFFREY. H. (1996), "Specialized Supplier Networks as a Source of Competitive Advantage : Evidence from the Auto Industry," *Strategic Management Journal*, 17, pp. 271-291.
- (1997), "Effective Interfirm Collaboration : How Firms maximize Transaction Costs and Maximize Transaction value," *Strategic Management Journal*, 18(7), pp. 535-556.
- & CHU, WUJIN. (2000), "The Determinants of Trust in Supplier-Automaker Relationships in the U.S., Japan, and Korea," *Journal of International Business Studies*, 31, pp. 259-286.
- & SINGH, HARBIR. (1998), "The relational view : cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage," *Academy of Management Review*, 23(4), pp 660-679.
- ECCLES, ROBERT G. (1981), "The Quasifirm in the Construction Industry," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2, pp. 335-357.
- ELSTER, JOHN. (1998), "A plea for mechanisms," in Peter Hedström & Richard Swedberg (ed.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 45-73.
- EMIRBAYER, MUSTAPHA. (1997), "Manifesto for a Relational Sociology," *The American Journal of Sociology*, 103-2, pp. 281-317.
- & GOODWIN, JEFF. (1994), "Network analysis, culture, and the problems of agency," *American Journal of Sociology*, 99, pp. 1411-1454.
- ERICKSON, BONNIE H. (2001), "Good Networks and Good Jobs: The Value of Social Capital to Employers and Employees," in Nan Lin, Karen Cook & Ronald S. Burt (ed.), *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter, pp. 127-158.
- ETZIONI, AMITAI & LAWRENCE, PAUL R. (ed.) (1991), *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*.
- EYMARD-DUVERNAY, FRANÇOIS. (1994), "Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens," in André Orléan (ed.), *L'analyse économique des conventions*. PUF, pp. 307-334.

- FAFCHAMPS, MARCEL. (1996), "The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana," *World Development*, 24(3), pp. 427-448.
- (2002), "Spontaneous Market Emergence," *Topics in Theoretical Economics*, 2(1).
- FARÈS, M'HAND & SAUSSIER, STÉPHANE. (2002), "Coûts de transaction et contrats incomplets," *Revue française d'économie*, 3(XVI), pp. 193-230.
- FAULKNER, ROBERT R. (1987), *Music on Demand. Composters and Careers in the Hollywood Film Industry*. New Brunswick / London, Transaction Books
- FAVEREAU, OLIVIER. (2001), "L'économie du sociologue ou penser (l'orthodoxie) à partir de Pierre Bourdieu," in Bernard Lahire (ed.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu*. Paris: La Découverte, pp. 255-314.
- FEBRERO, RAMON & SCHWARTZ, PEDRO. (1995), *The Essence of Becker*. Hoover Institution, Stanford University.
- FEHR, ERNST & FISCHBACHER, URS. (2004), "Third Party Punishment and Social Norms," *Evolution and Human Behavior*, 25, pp. 63-87.
- FEHR, ERNST & GÄCHTER, SIMON. (2000), "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity," *Journal of Economic Perspectives*, 14, pp. 159-181.
- FERNANDEZ, ROBERTO M. & CASTILLA, EMILIO J. (2001), "How Much is That Network Worth? Social Capital in Employee Referral Networks," in Nan Lin, Karen Cook & Ronald S. Burt (ed.), *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter, pp. 85-104.
- FERRAND, ALEXIS. (1997), "Structure (la) des systèmes de relations," *L'Année sociologique*, 47(1), pp. 37-54.
- FERRARY, MICHEL. (1999), "Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit," *Revue Française de Sociologie*, XL(3), pp. 559-586.
- (2003), "The Gift Exchange in the Social Networks of Silicon Valley," *California Management Review*, 45(4), pp. 120-138.
- (2006), "Apprentissage collaboratif et réseaux d'investisseurs en capital-risque," *Revue Française de Gestion*, 162(avril), pp. 171-181.
- FIELD, JOHN. (2003), *Social Capital*. Londres : Routledge.
- FINLEY, MOSES I. (1975), *L'économie antique*, Paris, Les éditions de Minuit.
- FISHER, CLAUDE S. (1982), *To Dwell Among Friends*. Chicago, University of Chicago Press.
- FLAMENT, CLAUDE. (1965), *Théorie des graphes et structure sociale*. Paris, La Haye, Mouton-Gauthier-Villars.
- FLIGSTEIN, NEIL. (1996), "Markets as Politics : A Political-Cultural Approach to Market Institutions," *American Sociological Review*, 61, pp. 656-673.

- (2001), *The Architectures of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton University Press. Princeton.
- (2002), "Agreements, Disagreements, and Opportunities in the 'New Sociology of Markets'," in Mauro F. Guillén, , Randall Collins, Paula England & Marshall Meyer (ed.), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. Russell Sage Foundation: New York, pp. 61-78.
- & DAUTER, LUKE. (2001), "The Sociology of Markets," *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 105-128.
- FOLEY, MICHAEL W. & EDWARDS, BOB. (1998), "Civil Society and Social Capital Beyond Putnam," *American Behavioral Scientist*, 42(1), pp. 124-139.
- FORSE, MICHEL. (1997), "Capital social et emploi," *L'Année sociologique*, 47(1), pp. 143-181.
- (2002), "Les réseaux sociaux chez Simmel : les fondements d'un modèle individualiste et structural," in Lilyane Deroche Gurcel & Patrick Watier (dir.), *La Sociologie de Georg Simmel*. Paris, PUF
- & LANGLOIS, SIMON. (1997), "Réseaux, structures et rationalité," *L'Année sociologique*, 47(1), pp. 27-35.
- FREELAND, ROBERT F. (2000), "Creating Holdup through Vertical Integration : Fisher Body Revisited," *Journal of Law and Economics*, 43(1), pp. 33-65.
- FREEMAN, CHRISTOPHER. (1991), "Networks of Innovators : A Synthesis," *Research Policy*, 20, pp. 499-514.
- FREEMAN, LINTON C. (1979), "Centrality in social networks: Conceptual clarification," *Social Networks*, 1, pp. 215-239.
- FRIEDLAND ROGER, ROBERTSON A. F. (ed.) (1990), *Beyond the Marketplace*. New York: Aldine de Gruyter. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- FRIEDMAN, MILTON. (1953), "The methodology of Positive Economics," in Milton Friedman (ed.), *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.
- FRYE, TIMOTHY. (2006), "Reputation and the Rule of the Law in Russia," *Workshop of Joint Research Study Group "EU Economy" and EUIJ Tokyo Consortium*, December.
- FUKUYAMA, FRANCIS. (1999), *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York : Free Press.
- FULLER, LON L. (1963), "Collective Bargaining and the Arbitrator," *Wisconsin Law Review*, pp. 3-46.
- FURUBOTN, EIRIK G. & RICHTER, RUDOLPH. (ed.) (2000), *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- GABBAY, SHAUL M. & LEENDERS, ROGER TH.A.J. (1999), "CSC : The Structure of Advantage and Disadvantage," in ROGER TH.A.J. Leenders & Shaul Gabbay (ed.), *Corporate Social Capital and Liability*. Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 1-14.

- GABRIE. HUBERT. (2001), "La théorie williamsonienne de l'intégration verticale n'est pas vérifiée empiriquement," *Revue Economique*, 52(5), pp. 1013-1039.
- GÄCHTER, SIMON, HERRMANN, BENEDIKT & THÖNI CHRISTIAN. (2004), "Trust, Voluntary Cooperation, and Socio-Economic Background : Survey and Experimental Evidence," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55(4), pp. 505-531.
- GADREY, JEAN. (2004), "Que faire du capital social dans la recherche d'indicateurs alternatifs de développement ?," *Cellule Gris*, 10, pp. 25-30.
- GAFFARD, JEAN-LUC. (1990), "Stratégies de Mobilité et Formes Organisationnelles," *Revue d'Economie Industrielle*, 51.
- GALASKIEWICZ, JOSEPH. (2007), "Has a Network Theory of Organizational Behaviour Lived Up to its Promises ?," *Management and Organization Review*, 3(1), pp. 1-18.
- & WASSERMAN, STANLEY. (1994), "Advances in the social and behavioral sciences from social network analysis," in Stanley Wasserman & Joseph Galaskiewicz (ed.) *Advances in Social Network Analysis: Research from the Social and Behavioral Sciences*. Sage Publications, pp xi-xvii.
- & ZAHEER, AKBAR (1999), "Networks of Competitive Advantage," in Steven B. Andrews & David Knoke (ed.), *Networks In and Around Organizations, Research in the Sociology of Organizations*, 16, pp. 237-261.
- GAMBETTA, DIEGO. (1988), *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, New York.
- (1993), *The Sicilian Mafia : the Business of Private Protection*. Cambridge: Harvard University Press.
- GARCIA, MARIE-FRANCE. (1986), "La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaine-en-Sologne," *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp. 2-13.
- GARGIULO, MARTIN & BENASSI, MARIO. (1999), "The Dark Side of Social Capital," in Shaul M. Gabay & Roger Th.A.J. Leenders (eds.), *Corporate Social Capital and Liability*. Norwell, MA: Kluwer, pp. 298-322.
- (2000), "Trapped in your own Net ? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptations of Social Capital," *Organization Science*, 11(2): 183-196.
- GARROUSTE, PIERRE & SAUSSIER, STEPHANE. (2005), "Looking for a Theory of the Firm : Future Challenges," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(2), pp. 178-199.
- GEERTZ, CLIFFORD. (1978), "The Bazaar Economy: Information and Searching Peasant Marketing," *American Economic Review*, 68, pp. 28-32.
- GEERTZ, HILDRED & GEERTZ, CLIFFORD. (1975), *Kinship in Bali Chicago*, Univ. of Chicago Press.
- GEMICI, KURTULUS. (2008), "Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness," *Socio-Economic Review*, 6(1), pp. 5-33.

- GENTET, DIDIER. (1990), "Le modèle institutionnel de la redistribution," *Cahier Monnaie et financement de l'université Lyon 2*, 19.
- GERLACH, MICHAEL L. (1992), *Alliance Capitalism : The Social Organization of Japanese Business*. University of California Press, Berkeley.
- GHOSH, MRINAL & JOHN, GEORGE. (1999), "Governance Value Analysis and Marketing Strategy," *Journal of Marketing*, 63, pp. 131-145.
- GHOSH, PARIKSHIT & RAY, DEBRAJ. (1996), "Cooperation in Community Interaction Without Information Flows," *Review of Economic Studies*, 63, pp. 491-519.
- GIBBONS, ROBERT. (2005), "What is Economic Sociology and Should any Economists Care?," *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), pp. 3-7.
- & MURPHY, KEVIN. (1993), "Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns : Theory and Evidence," *Journal of Political Economy*, 88, pp. 468-505.
- GIMENO, JAVIER & WOO, CAROLYN. (1996), "Economic Multiplexity : the Structural Embeddedness of Cooperation in Multiple Relations of Interdependence," *Advances in Strategic Management*, 13, pp. 323-361.
- GISLAIN, JEAN-JACQUES & STEINER, PHILIPPE. (1995), *La Sociologie économique, 1890-1920*. PUF, Paris.
- GLUCKMAN, MAX. (1967), *The Judicial Process among the Barotse of Northern Rhodesia*. Manchester : Manchester University Press.
- GODELIER, MAURICE. (1983), "Préface", in Karl Polanyi, *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, Gallimard, pp. i-xx.
- GOSHAL, SUMANTRA & MORAN, PETER. (1996), "Bad for Practice : A Critique of the Transaction Cost Theory," *Academy of Management Review*, 21(1), pp. 13-47.
- GOYAL, SANJEEV & MORAGA-GONZALEZ., JOSE LUIS. (2003), "Firms, Networks and Markets : a Survey of Recent research," *Revue d'Economie Industrielle*, 102, pp. 207-233.
- GRABHER, GERNOT. (1993), "The Weakness of Strong Ties : the Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area," in Gernot Grabher (ed.), *The Embedded Firm*. Routledge London, pp. 255-277.
- (2008), "A Conversation with Gernot Grabher", *European Economic Sociology European Electronic Newsletter*, 9(3), pp. 17-24.
- & POWELL, WALTER. (ed.) (2004), *Networks : Volumes I and II*. Critical Studies in Economic Institutions series, Cheltenham, U.K., and Northampton, Mass.: Edward Elgar.
- GRABHER, GERNOT & STARK, DAVID. (1997), "Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis and Postsocialism," *Regional Studies*, 31, pp. 533-544.
- GRANDORI, ANNA. (1999), *Interfirm Networks : Organization and Industrial Competitiveness*. Routledge, London.

- & SODA, GIUSEPPE. (1995), "Inter-firm Networks : Antecedents, Mechanisms and Forms," *Organization Studies*, 16(2), pp. 183-214.
- GRANOVETTER, MARK. (1970), "Changing Jobs : channels of Mobility Information in a Suburban Community," *Doctoral Dissertation*, Harvard University.
- (1973), "The Strength of Weak Ties," *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.
- (1974), *Getting a Job : A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass, Harvard University Press. Les références correspondent à la seconde édition, Chicago : University of Chicago Press, 1995a.
- (1976), "Network Sampling: Some First Steps," *American Journal of Sociology*, 81(May), pp. 1287-1303.
- (1982a), "Economic decision and Social Structure : The Problem of Embeddedness", *Version non publiée de Granovetter, 1985*.
- (1982b), "The Strength of Weak Ties, a Network Theory Revisited," in David Marsden & Nan Lin (ed.), *Social structure and Network Analysis*. Sage publications, Beverly Hills, pp. 105-130.
- (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- (1988), "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis," in George Farkas & Paula England (ed.), *Industries, Firms and Jobs : Sociological and Economic Approaches*. New York, Plenum Press, pp. 187-216.
- (1990a) "The Old and the New Economic Sociology : a History and an Agenda," in Roger Friedland & A. F. Richardson (ed.), *Beyond the Marketplace : Rethinking Economy and Society*. Aldine de Gruyter, New York, pp. 89-112.
- (1990b), "Interview," in Richard Swedberg, *Economics and Sociology : Redefining their Boundaries*. Princeton University Press, Princeton, pp. 96-114.
- (1992a) "Problems of Explanation in Economic Sociology," in Nitin Nohria & Robert G. Eccles (eds.), *Networks and organizations: Structure, Form and Action*. Harvard Business School Press, Boston MA, pp. 25-56.
- (1992b), "Economic institutions as social constructions : A framework of analysis," *Acta Sociologica*, 35(1), pp. 3-12.
- (1993), "The Nature of Economic Relationships," in Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*. Russell Sage Press, New York, pp. 3-41.
- (1994a), "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", in André Orléan (ed.), *Analyse économique des conventions*. Paris, P.U.F, pp. 79-94.
- (1994b), "Business Groups," in Neil Smelser & Richard Swedberg (ed.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton, NJ, pp. 453-475.
- (1995a), *Getting a Job : A Study of Contacts and Careers*. Chicago : University of Chicago Press.

- (1995b), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs," in Alejandro Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration : Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York : Russell Sage Foundation, pp. 128-65.
- (1995c), "Coase Revisited : Business Groups in the Modern Economy," *Industrial and Corporate Change*, 4(1), pp. 93-130.
- (1995d), "La notion d'embeddedness," in Annie Jacob & Hélène Vérin (ed.), *L'inscription sociale du marché*. L'Harmattan, Paris, pp. 11-21.
- (1999), "Coase Encounters and Formal Models : Taking Gibbons Seriously," *Administrative Science Quarterly*, 44, pp. 158-162.
- (2000a), *Le Marché autrement. Les réseaux dans l'économie*. Desclée de Brouwer, Paris.
- (2000b), "Introduction au lecteur français", in Mark Granovetter, *Le Marché autrement. Les réseaux dans l'économie*. Paris, Desclée de Brouwer, pp. 33-43.
- (2002), "A Theoretical Agenda for Economic Sociology," in Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England & Marshall Meyer (ed.), *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*. New York : Russell Sage Foundation, pp. 35-60.
- (2003), "Ignorance, Knowledge, and Outcomes in a Small World," *Social Science*, 301, 8 august, pp. 773-774.
- (2005a), "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes," *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), pp. 33-50.
- (2005b), "Business Groups and Social Organization," in Neil Smelser & Richard Swedberg (ed.), *The Handbook of Economic Sociology (second edition)*. Princeton University Press, Princeton, NJ, pp. 429-450.
- (2006), "Pourquoi est-il si difficile d'éradiquer la corruption?," *Le Figaro*, 21 juin, pp. 18.
- (2007), "The Social Construction of Corruption," in Victor Nee & Richard Swedberg (ed.), *On Capitalism*. Stanford, Stanford University Press, pp. 152-172.
- (2008), *Sociologie Economique*. Editions du Seuil, Paris.
- & MCGUIRE, PATRICK. (1998), "The Making of an Industry : Electricity in the United States," in Michel Callon (ed.), *The Law of Markets*. Blackwell, Oxford, pp. 147-173.
- & SWEDBERG, RICHARD. (eds.) (1992), *The Sociology of Economic Life*. Westview Press, Boulder, Oxford, San Fransisco.
- & SWEDBERG, RICHARD. (2001), *The Sociology of Economic Life (second edition)*. Westview Press, Boulder, Oxford, San Fransisco.
- GRASLIN, LAËTITIA & MAUCOURANT, JÉRÔME. (2005), "Le port de commerce : un concept en débat," *Topoi*, 12-13, pp. 215-257.
- GREIF, AVNER. (1989), "Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders," *Journal of Economic History*, 49(4), pp. 857-82.

- (1993), "Contract Enforcement and Economic Institutions in Early Trade : the Maghribi Traders' Coalition," *American Economic Review*, 83(3), pp. 525-548.
- (1998), "Théorie des jeux et analyse historique des institutions. Les institutions économiques du Moyen Âge," *Annales HSS*, 3, pp. 597-633.
- (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge : Cambridge University Press.
- & KANDEL, EUGENE. (1995), "Contract Enforcement Institutions : Historical Perspective and Current Status in Russia," in Edward P. Lazear (ed.). *Economic Transition in Eastern Europe and Russia: Realities of Reform*. Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 291-321.
- , MILGROM, PAUL, & WEINGAST, BARRY R. (1994), "Coordination, Commitment, and Enforcement : The Case of the Merchant Guild," *Journal of Political Economy*, 102, pp. 745-776.
- GROENEWEGEN, JOHN & VROMEN, JACK J. (1996), "A case for theoretical pluralism," in John Groenewegen (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond*. Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 1996, pp. 365-380.
- GROSSETTI, MICHEL. (2001), "La diversité des encastresments et des découplages. Une étude sur les relations science-industrie," *Communication présentée à la 8^{ème} Journée d'étude du CLERSE, L'organisation sociale de l'économie*, Villeneuve d'Ascq, 8 juin 2001.
- & BES, MARIE-PIERRE. (2002), "Proximité spatiale et relations science-industrie : savoirs tacites ou encastrement (Polanyi ou Polanyi) ?," *Revue d'Economie Régionale et Rurale*, 5, pp. 777-788.
- & BES, MARIE-PIERRE. (2003), "Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastresments et découplages," *Revue d'Economie Industrielle*, 103(2^{ème} et 3^{ème} trimestres), pp. 43-58.
- , BARTHE, JEAN-FRANÇOIS & BESLAY, CHRISTOPHE. (2006), "La mobilisation des relations sociales dans le processus de création d'entreprises. Aperçus à partir d'une enquête en cours," *Sociologies Pratiques*, Numéro Spécial : Penser les réseaux sociaux pour repenser l'action économique, 13, pp. 47-59.
- & GODART, FREDERIC. (2007), "Harrison White : des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action," *SociologieS*.
- GUENNIF, SAMIRA. (2000), "Incertitude, confiance et institution en échange marchand. Recherche des fondements de la confiance et application au cas de la sous-traitance dans le secteur de la mécanique de précision," *Thèse de Doctorat*, CEPN, Université Paris 13.
- & PLOCINICZAK, SEBASTIEN. (2002), "De l'arrangement privé à l'arrangement social : enforcement et réseaux en échange économique," *Working paper CEPN*.
- & PLOCINICZAK, SÉBASTIEN. (2006), "A Socio-Economic Analysis of Hold-Up Behavior in Market Settings. The Structural Enforcement in Action Within Small Dense Networks," manuscrit en revision pour *The Journal of Institutional Economics*.
- & REVEST, VALERIE. (2005), "Social structure and Reputation : The NASDAQ Case Study," 3(3), pp. 417-436.

- GUILLÉN, MAURO F., COLLINS, RANDALL, ENGLAND, PAULA & MEYER, MARSHALL. (ed.) (2002), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. Russell Sage Foundation: New York.
- GUIMERA, ROGER, DANON, LEON, DÍAZ-GUILERA, A. GIRALT, FRANCESC & ARENAS, ALEX. (2003), "Self-similar Community Structure in a Network of Human Interactions," *Physical Review*, 68.
- GUIMERA, ROGER, UZZI, BRIAN, SPIRO, JARRETT & AMARAL, LUIS A. NUNES. (2005), "Team Assembly Mechanisms Determine Collaboration Network Structure and Team Performance," *Science*, 29, 308(5722), pp. 697-702
- GUINNANE, TIMOTHY W. (2005), "Trust: A Concept Too Many," *Working Papers 907*, Economic Growth Center, Yale University.
- GULATI, RANJAY. (1995a) "Social Structure and Alliance Formation Patterns : A Longitudinal Analysis," *Administrative Science Quarterly*, 40, pp. 619-650.
- (1995b), "Familiarity Breeds Trust ? The Implications of Repeated Ties on Contractual Choice in Alliances," *Academy of Management Journal*, 38, pp. 85-112.
- (1998), "Alliances and Networks," *Strategic Management Journal*, 19, pp. 293-317.
- (1999), "Network Location and Learning: The Influence of Network resources and Firm capabilities on Alliance Formation," *Strategic Management Journal*, 20, pp. 397-420.
- (2007), *Managing Network Resources : Alliances, Affiliations, and Other Relational Assets*. Oxford University Press.
- & GARGIULO, MARTIN. (1999), "Where Do Interorganizational Networks Come From?," *American Journal of Sociology*, 104(5), pp. 1439-1493.
- HAGE, JERALD & ALTER, CATHERINE. (1997), "A Typology of Interorganizational Relationships and Networks," in J. Rogers Hollingsworth & Robert Boyer (ed.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 94-126.
- HAGEDOORN, JOHN. (1995). "Strategic Technology Partnering during the 1980s : Trends, Networks, and Corporate Patterns in Non-Core Technologies," *Research Policy*, 24, pp. 207-231.
- (2002), "Inter-firm R&D Partnerships : an Overview of Major Trends and Patterns since 1960", *Research Policy*, 31, pp. 477-492.
- HAKANSSON, HAKAN & SHENOTA, IVAN. (ed.) (1995), *Developing Relationships in Business Networks*. UK : Routledge.
- HANIFAN, LYDA JUDSON. (1916), "The rural school community center," *Annals of the American Academy of Political Science*, 67, pp. 130-138.
- (1920), *The Community Center*. Silver, Burdette & Co, Boston,
- HANNERZ, ULF. (1969), *Soulside: Inquiries into ghetto, culture and community*. Columbia, New York.
- HANSEN, MORTEN T. (1999), "The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organizational subunits," *Administrative Science Quarterly*, 44, pp. 82-111.

- HARARY, FRANK. (1969), *Graph theory*. Reading, MA, Addison-Wesley.
- , NORMAN, ROBERT Z. & CARTWRIGHT, DORWIN. (1965), *Structural models: An introduction to the theory of directed graphs*. New York, J. Wiley and Sons.
- HARDIN, RUSSELL. (2001), "Conceptions and Explanations of Trust," in Karen Cook (ed.) *Trust in Society*. New York: Russell Sage, pp. 3-39.
- (2002), *Trust and Trustworthiness*. Russell Sage Foundation Publications, New York.
- HÄRDLE, WOLFGANG & KIRMAN, ALAN. (1995), "Nonclassical demand : A model-free examination of price-quantity relations in the Marseille fish market," *Journal of Econometrics*, 67(1), pp. 227-257.
- HARRISON, BENNETT. (1994), *The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York : BasicBooks.
- HART, OLIVER. (1961), *The Concept of Law*. Clarendon Press, Oxford.
- (1987), "Incomplete Contracts," in John Eatwell, Murray Milgate & Peter Newman (ed.), *The New Palgrave : A Dictionary of Economics*. MacMillan, London and Basingstoke.
- & MOORE, JOHN. (1999), "Foundations of Incomplete Contracts," *Review of Economic Studies*, 66(1), pp. 115-38.
- HATCHUEL, ARMAND. (1995), "Les marchés à prescripteurs. Crises de l'échange et genèse sociale," in Annie Jacob & Hélène Vérin (dir.), *L'inscription sociale du marché*. Paris, l'Harmattan, pp. 203-225.
- HAYEK, FRIEDRICH A. V. (1937), "Economics and Knowledge," *Economica*, 4, pp. 33-54.
- (1945), "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, 35(September), pp. 519-30.
- (1993), *La présomption fatale - les erreurs du socialisme*. Paris, PUF.
- HAYTKO, DIANA. (2004), "Firm-to-Firm and Interpersonal Relationships : Perspectives from Advertising Agency," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32, pp. 312-328.
- HEIDER, FRITZ. (1946), "Attitudes and cognitive organization," *Journal of Psychology*, 21, pp. 107-112.
- HELPER, SUSAN. (1991), "How Much Has Really Changed Between US Automakers and Their Suppliers ?," *Sloan Management Review*, 32(4), pp. 15-28.
- , MACDUFFIE, JOHN PAUL & SABEL, CHARLES. (2000), "Pragmatic Collaborations : Advancing Knowledge While Controlling Opportunism," *Industrial and Corporate Change*, 9, pp. 443-487.
- HENDLEY, KATHRYN, MURRELL, PETER & RYTERMAN, RANDI. (2000), "Law, Relationships, and Private Enforcement : Transactional Strategies or Russian Enterprises," *Europe-Asia Studies*, 52(4), pp. 627-656.

- HENISZ, WITOLD J. & WILLIAMSON, OLIVER E. (1999) "Comparative Economic Organization - Within and Between Countries", *Business and Politics*, 1(3), pp. 261-276.
- HENNART, JEAN-FRANÇOIS. (1993), "Explaining the Swollen Middle : Why Most Transactions are a Mix of 'Market' and 'Hierarchy'," *Organization Science*, 4(4), pp.529-547.
- HERNES, GUDMUND. (1998), "Real Virtuality," in Peter Hedström & Richard Swedberg (ed.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. New York : Cambridge University Press, pp. 74-103.
- HILL, CHARLES. (1990), "Cooperation, Opportunism and the Invisible Hand : Implications for Transaction Cost Theory," *Academy of Management Review*, 15(3), pp. 500-513.
- HIRSCHMAN, ALBERT. O. (1970), *Exit, voice and loyalty*. MA : Harvard University Press, Cambridge.
- (1977), *The Passions and the Interests: Political Arguments For Capitalism Before Its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Traduction française, *Les passions et les intérêts*, PUF, Paris, 1997.
- (1982), "Rival Interpretations of Market Society : Civilizing, Destructive, or Feeble ?" *Journal of Economic Literature*, 20, pp. 1463-1484.
- (1986), *Bonheur privé, action publique*. Fayard. Première édition, *Shifting involvement. Private interest and public action*. Princeton University Press.
- HITE, JULIE. (2003), "Patterns of Multidimensionality of Embedded Network Ties: A Typology of Relational Embeddedness in Emerging Entrepreneurial Firms," *Strategic Organization*, 1(1), pp. 9-50.
- HITT, MICHAEL A., AHLSTROM, DAVID., DACIN, TINA M., LEVITAS, EDWARD & SVOBODINA, LILIA. (2004), "The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies : China vs. Russia," *Organization Science*, 15(2), 173-185.
- HODGSON, GEOFFREY. (1988), *Economics et Institutions : A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Polity Press, Cambridge and University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- (1998), "The Approach of Institutional Economics," *Journal of economic Literature*, 36(1), pp. 166-192.
- (2002), "The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid," *International Journal of the Economics of Business*, 9(1), pp. 37-60.
- (2004), "Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy," *Industrial and Corporate Change*, 2004, 13(2), pp. 401-418.
- (2008), "Fostering Variety in Economics. Entretien avec Geoffrey Hodgson," *Revue de la régulation*, 2.
- HOLMSTRÖM, BENGT & ROBERTS, JOHN. (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited," *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), pp.73-94.

- HOLZER, HARRY J. (1987), "Informal Job Search and Black Youth Unemployment," *American Economic Review*, 77(3), pp. 446-452.
- (1988), "Search Method Used by Unemployed Youth," *Journal of Labor Economics*, 6, pp. 1-20.
- HOMANS, GEORGE. (1961), *Social behavior : its elementary forms*. Harcourt, New York.
- HUAULT, ISABELLE. (1998), "Embeddedness et théorie de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter," *Annales des Mines, Gérer et comprendre*, pp. 73-86.
- (ed.) (2002), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*. Ed. Ems Management & Société, Colombelles.
- HUBER, FRANZ (2006), *Social Networks and Knowledge Spillovers. Networked Knowledge Workers and Localised Knowledge Spillovers*. Frankfurt am Main et al : Peter Lang.
- HUTT, MICHAEL D. & STAFFORD, EDWIN R. (2000), "Defining the Social Network of a Strategic Alliance," *Sloan Management Review*, 41(2), pp. 51-63.
- INDUSTRIAL AND CORPORATE CHANGE. (2008), *Symposium on Structural Holes*, numéro spécial, 17(5).
- INGRAM, PAUL & ROBERTS, PETER W. (2000), "Friendships among Competitors in the Sydney Hotel Industry," *American Journal of Sociology*, 106, pp. 387-423.
- JACKSON, MATTHEW O. (2007), "The Study of Social Networks In Economics," in James Rauch (ed.), *The Missing Links: Formation and Decay of Economic Networks*. Russell Sage Foundation, pp. 19-43.
- ET WOLINSKY, ASHER. (1996), "A Strategic Model of Social and Economic Networks," *Journal of Economic Theory*, 41, pp. 44-74.
- JACOB, ANNIE & VÉRIN, HÉLÈNE. (dir.) (1995), *L'inscription sociale du marché*. Editions L'Harmattan, Paris.
- JACOBS, JANE. (1961), *The death and life of great American cities*. Random Books, New York.
- JEVONS, WILLIAM STANLEY. (1871), *The Theory of Political Economy*. Macmillan and Co. London.
- JOFFRE, PATRICK. (1999), "L'économie des coûts de transaction ou le marché et l'entreprise à la fin du 20ème siècle," in Gérard Koenig (coord.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du 21ème siècle*. Editions Economica, 1999, pp. 143-170.
- JOHANSSON, JAN & MATTSON, LARS-GUNNAR. (1987), "Interorganisational Relations in Industrial Systems. A Network Approach Compared with the Transaction cost approach," *Uppsala Universitet working paper*, pp.1-17.
- JOHNSON, SIMON, McMILLAN, JOHN & WOODRUFF, CHRISTOPHER (1999), "Contract Enforcement in Transition," *CEPR Discussion Paper Series*, 2081.
- (2002), "Courts and Relational Contracts," *Journal of Law, Economics and Organization*, 18(1), pp. 221-277.

- JONES, CANDACE, HESTERLY, WILLIAM S. & BORGATTI, STEPHEN P. (1997), "A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms," *Academy of Management Review*, 22(4), pp. 911-945.
- JONES, CANDACE, HESTERLY, WILLIAM, FLADMÖE-LINDQUIST, KARIN & BORGATTI, STEPHEN P. (1998), "Professional Service Constellations : How Strategies and Capabilities Influence Collaborative Stability and Change," *Organization Science*, 9(3), pp. 396-410.
- JOSKOW, PAUL L. (1985), "Vertical Integration and Long-Term Contracts : the Case of Coal-Burning Electric Generating Plants," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1(1), pp. 33-80.
- (1988), "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships : Empirical Evidence," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), pp. 95-117.
- (1991), "The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 7(September), pp. 53-83.
- (1998), "Asset Specificity and Vertical Integration," in Peter Neuman (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. London : MacMillan, pp. 107-114.
- (2005), "Vertical Integration," in Claude Ménard & Mary M. Shirley (ed.), *Handbook Of New Institutional Economics*. Boston-Berlin-Dordrecht: Kluwer Academic Press, pp. 319-348.
- (2006), "Vertical Integration," *American Bar Association*, Antitrust Section's "Issues in Competition Law and Policy" Project.
- (2008), "New Institutional Economics: a Report Card", in Eric Brousseau & Jean-Michel Glachant (ed.), *New Institutional Economics : A Guidebook*. Cambridge : Cambridge University Press., pp. 1-19.
- KALI, RAJA. (1999), "Endogenous Business Networks," *Journal of Law, Economics & Organization*, 15(oct.), pp. 615 - 636.
- (2003), "Social Embeddedness and Economic Governance : A Small World Approach," *SSRN papers*.
- & REYES, JAVIER. (2007), "The architecture of globalization: a network approach to international economic integration," *Journal of International Business Studies*, Palgrave Macmillan Journals, 38(4), pp. 595-620.
- KALNINS, ARTURS & MAYER, KYLE. (2004), "Franchising, Ownership, and Experience : A Study of Pizza Restaurant Survival," *Management Science*, 50(12), pp. 1716-1728.
- KANDORI, MICHIOHIRO. (1992), "Social Norms and Community Enforcement," *Review of Economic Studies*, 59, January, pp. 63-80.
- KAPFERER, BRUCE. (1969), "Norms and the Manipulation of Relationships in a Work Context," in J. Clyde Mitchell (ed.), *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press, p. 181-244.
- KARPIK, LUCIEN. (1989), "L'économie de la qualité," *Revue Française de Sociologie*, 30(2), pp. 187-210.
- (1995), *Les Avocats entre l'Etat, le public et le marché : XIIIè-XXe siècles*. Gallimard, Paris.

- (1998), "La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d'une analyse de Williamson," *Revue Economique*, 49(4), pp. 1043-1056.
- (2002), "Que faire des singularités ?," *Sociologie du travail*, Dossier-débat : La qualité, 44, pp. 279-284.
- (2007), *L'économie des singularités*. Editions Gallimard, Paris.
- KENNEY, MARTIN. (ed.) (2000), *Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford University Press, Stanford.
- & FLORIDA, RICHARD. (2000), "Venture Capital in Silicon Valley : Fueling New Firm Formation," in Martin Kenney (ed.), *Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford University Press, Stanford, pp. 98-123.
- KILDUFF, MARTIN & TSAI, WENPIN. (2003), *Social Networks and Organizations*. Sage Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi.
- KIRMAN, ALAN. P. (1999), "Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie", *Revue d'économie industrielle*, 88(2), pp. 91-110.
- (2001), "Market Organization and Individual Behavior : Evidence from Fish Markets", in James. E. Rauch & Alexandra Casella (eds.), *Networks and Markets*. New York, Russell Sage Foundation, pp. 155-195.
- & VIGNES, ANNICK. (1991), "Price dispersion. Theoretical considerations and empirical evidence from the Marseille fish market," in Kenneth J. Arrow (ed.), *Issues in Contemporary Economics*. Macmillan, London, pp. 160-185.
- & VRIEND, NICOLAS J. (2000), "Evolving Market Structure: A Model of Price Dispersion and Loyalty for the Marseille Fish Market", in Delli Gatti, Mauro Gallegati & Alan Kirman (ed.) *Interaction and Market Structure*. Springer Verlag, Heidelberg, pp. 33-56.
- KLEIN, BENJAMIN R. (1980), "Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Arrangements," *American Economic Review*, 70, pp. 356-63.
- (1985), "The Law and Economics of Franchise Tying Contracts," *Journal of Law & Economics*, 28(2), pp. 345-61.
- (1988), "Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited," *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1), pp. 199-213
- (1996), "Why Hold-ups Occur : The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships," *Economic Inquiry*, 34, pp. 444-463.
- (1997), "Vertical Integration as a Self-Enforcing Contractual Arrangement," *American Economic Review*, 87(2), pp. 415-20.
- (2000), "Fisher-General Motors and the Nature of the Firm," *Journal of Law & Economics*, 43(1), pp. 105-41.

- , & LEFFLER, KEITH B. (1981) "The role of Market Forces in Assuring Contractual Performance," *Journal of Political Economy*, 89, pp. 615-642.
- , CRAWFORD, ROBERT G. & ALCHIAN, ARMEN A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, 21, pp. 297-326.
- KLEIN, PETER G. (2004), "The Make-or-Buy Decision : Lessons from Empirical Studies," *CORI Working Paper*, 04-07.
- (2005), "The Make-or-Buy Decision : Lessons From Empirical Studies," in Claude Ménard & Mary M. Shirley (ed.), *Handbook of New Institutional Economics*. Boston-Berlin-Dordrecht: Kluwer Academic Press, pp. 435-464.
- KNACK, STEPHEN & KEEFER, PHILIP. (1997), "Does Social Capital have an Economic Payoff ? A Cross-Country Investigation," *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251-1288.
- KNOKE, DAVID. (1999), "Organizational Networks and Corporate Social Capital," in Roger Th.A.J. Leenders et Shaul M. Gabbay (ed.), *Corporate Social, Capital and Liability*. Kluwer Press, Netherlands, Dordrecht, pp. 17-42.
- (2000), *Changing Organizations: Business Networks in the New Political Economy*. Boulder, CO: Westview Press.
- , & BURT, RONALD S. (1983), "Prominence," in Ronald S. Burt & Michael J. Minor (ed.), *Applied Network Analysis*. Sage, Beverly Hills, CA, pp. 195-222.
- , & KULINSKI, JAMES H. (1982), *Network analysis*. Newbury Park, CA, Sage.
- KOGUT, BRUCE & WALKER, GORDON. (2001), "The Small World of Germany and the Durability of National Networks," *American Sociological Review*, 66, pp. 317-335.
- , SHAN, WEIGIAN & WALKER, GORDON. (1992), "The make-or-cooperate decision in the context of an industry network," in Nitin Nohria & Robert Eccles (ed.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Harvard University Press, Boston, MA, pp.348-65.
- (1993), "Knowledge in the network and the network as knowledge: The structuring of new industries," in Gernot Grabher (ed.), *The embedded firm: On the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge, pp. 67-94.
- KOKA, BALAJI. R. , MADHAVAN RAVINDRANATH & PRESCOTT JOHN E. (2006), "The evolution of interfirm networks: environmental effects on patterns of network change," *Academy of Management Review*, 31(3), pp. 721-37.
- KOTKIN, JOEL. (1993), *Tribes. How Race, Religion, and Identity Determines Success in the New Global Economy*. Random House, New York.
- KRACKHARDT, DAVID. (1992), "The strength of strong ties: The importance of philos in organizations," in Nitin Nohria & Robert Eccles (ed.), *Networks and organizations: Structure, form, and action*. Boston: Harvard Business School Press, pp. 216-239.
- (1998), "Simmelian Ties: Super Strong and Sticky," in Roderick Kramer & Margaret Neale (ed.) *Power and Influence in Organizations*. Thousand Oaks, Ca: Sage, pp 21-38.

- (1999), "The Ties that Torture: Simmelian Tie Analysis in Organizations," *Research in the Sociology of Organizations*, 16, pp. 183-210.
- (2003), "Constraints on the Interactive Organization as an Ideal Type," in Rob Cross, Andrew Parker & Lisa Sasson (ed.), *Networks in the Knowledge Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 324-335.
- & BRASS, DANIEL. (1984), "Intra-Organizational Networks: The Micro Side," in Stanley Wasserman & Joseph Galaskiewicz (ed.), *Advances in the Social and Behavioral Sciences from Social Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, pp. 209-230.
- & KILDUFF, MARTIN. (2002), "Structure, Culture and Simmelian Ties in Entrepreneurial Firms," *Social Networks*, 24, pp. 279-290.
- KRANTON, RACHEL. (1996), "Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System," *American Economic Review*, 86(4), pp. 830-51.
- & MINEHART, DEBORAH. (2001), "A Theory of Buyer-Seller Networks," *American Economic Review*, 91(3), pp. 485-508.
- KREPS, DAVID. (1990a), "Corporate Culture and Economic Theory," in James Alt & Kenneth Shepsle (ed.), *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge : Cambridge University Press, pp. 90-143.
- (1990b), *Game Theory and Economic Modelling*. New-York, Oxford University Press.
- KRIPPNER, GRETA, R. (2001), "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology," *Theory and Society*, 30, pp. 775-810.
- , GRANOVETTER, MARK, BLOCK, FRED, BIGGART, NICOLE & BEAMISH, TOM. (2003), "Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness," *Socio-Economic Review*, 2, pp. 109-135 (with Giovanni Arrighi, Michael Burawoy, John Hall, Gillan Hart, Youtien Hsing, Margie Mendall, Sean O'Riain, and Steve Vogel).
- & ALVAREZ, ANTHONY S. (2007), "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology," *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 219-240.
- KUGLER, ADRIANA D. (1997), "Employee Referrals and the Inter-industry Wage Structure," *Economics Working Papers*, 252, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra.
- LAFONTAINE, FRANCINE & MASTEN, SCOTT E. (2002), "Contracting in the Absence of Specific Investments and Moral Hazard: Understanding Carrier-Driver Relations in U.S. Trucking," *NBER Working Paper*, W8859.
- LAJILI, KAOUTHAR, MADUNIC, MARKO & MAHONEY, JOSEPH T. (2007), "Testing Organizational Economics Theories of Vertical Integration," *Research Methodology in Strategy and Management*, 4, pp. 343-368.
- LAMMING, RICHARD. (1993), *Beyond Partnership : Strategies for Innovation and Lean Supply*. New York, Prentice Hall.
- LANE, CHRISTEL & BACHMANN, REINHARD. (ed.) (1998), *Trust Within and Between Organizations : Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford University Press : Oxford.

- L'ANNEE SOCIOLOGIQUE. (2005), *Sociologies économiques*, numéro spécial coordonné par Isabelle This Saint-Jean et Philippe Steiner, vol. 55(2).
- LARSON, ANDREA. (1992), "Network dyads in entrepreneurial settings : A study of the governance of exchange relationships," *Administrative Science Quarterly*, 37, pp. 76-104.
- LAUMANN, EDOUARD. (1979), "Network analysis in large social systems: Some theoretical and methodological problems." in Paul W. Holland & Samuel Leinhardt (ed.), *Perspectives on Social Network Research*. New York: Academic Press, pp. 379-402.
- , GALASKIEWICZ, JOSEPH & MARSDEN, PETER V. (1978), "Community structure as interorganizational linkages," *Annual Review of Sociology*, 4, pp. 455-84.
- LAVILLE, JEAN-LOUIS. (2008), "Granovetter et la nouvelle sociologie," Préface de Mark Granovetter, *Sociologie Economique*. Editions du Seuil, Paris, pp. 11-32.
- , LEVESQUE, BENOIT & THIS-SAINT-JEAN, ISABELLE. (2000), "La dimension sociale de l'économie selon Granovetter," préface de Mark Granovetter, *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*. Paris, Desclée de Brouwer, pp. 9-32.
- LAZARIC, NATHALIE & LORENZ, EDWARD (ed.). (1998), *Trust and Economic Learning*. Cheltenham : E. Elgar.
- LAZEAR, EDWARD P. (2000), "Economic Imperialism," *Quarterly Journal of Economics*, 115(1), pp. 99-146.
- LAZEGA, EMMANUEL. (1994), "Analyse de réseaux et sociologie des organisations," *Revue Française de Sociologie*, 1994, 35, pp. 293-320.
- (1996), "Arrangements contractuels et structures relationnelles," *Revue Française de sociologie*, XXXVII, pp. 439-456.
- (1998), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*. Paris, PUF.
- (2001), *The collegial phenomenon. The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*. Oxford, New York, Oxford University Press.
- & FAVEREAU, OLIVIER. (ed.) (2002), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*. Cheltenham, Edward Elgar.
- LAZONICK, WILLIAM. (1991), *Business Organization and the Myth of the Market Economy*. Cambridge University Press, New York.
- LAZZARINI, SERGIO G., MILLER, GARRY J. & ZENGER, TODD. (2002), "Dealing with the Paradox of Embeddedness : The Role of Contracts and Trust in Facilitating Movement Out of Committed Relationships," *Working Paper*.
- LEAVITT, HAROLD J. (1951), "Some effects of certain communication patterns on group performance," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, pp. 38-50.
- LEFEBVRE, ALAIN & TROMPETTE, PASCALE. (coord.) (2005), *Sciences de la société*, 66, numéro spécial : "Marchandisation et connaissance".

- LEIFER, ERIC M. & WHITE, HARRISON C. (1987), "A structural approach to markets", in Mark S. Mizruchi & Michael Schwartz (ed.), *Intercorporate Relations*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 85-107.
- LEMIEUX, VINCENT. (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*. Paris, PUF.
- LEONARDI, ROBERT. (1995), "Regional Development in Italy : Social Capital and the Mezzogiorno," *Oxford Review of Economic Policy*, 11(2), pp. 165-179.
- LE VELLY, RONAN. (2002), "La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands," *Sociologie du travail*, 44(1), pp. 37-53.
- LEVIN, DANIEL Z. & CROSS, ROB. (2004), "The Strength of Weak Ties You Can Trust : The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer," *Management Science*, 50(11), pp. 1477-1490.
- LEVI-STRAUSS, CLAUDE. (1962), *Le totémisme aujourd'hui*. Paris, PUF.
- LEVESQUE, BENOIT, BOURQUE, GILLES L. & FORGUES, ERIC. (2001), *La nouvelle sociologie économique*. Desclée de Brouwer, Paris.
- LIE, JOHN. (1991), "Embedding Polanyi's Market Society," *Sociological Perspectives*, 34(2), pp. 219-235.
- LIEBESKIND, JULIA PORTER, OLIVER, AMALYA L., ZUCKER, LYNNE & BREWER, MARYLINN. (1996), "Social Networks, Learning, and Flexibility: Sourcing Scientific Knowledge in New Biotechnology Firms," *Organization Science*, 7(4), pp. 428-443.
- LIN, NAN. (2001). *Social Capital: a theory of social structure and action*. Cambridge : Cambridge University Press.
- , COOK, KAREN & BURT, RONALD S. (ed.) (2001), *Social Capital. Theory and Research*. Aldine de Gruyter, NY.
- LINCOLN, JAMES. R., GERLACH, MICHAEL. L. & AHMADJAN, CHRITINA. L., (1996), "Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan," *American Sociological Review*, 61, pp. 67-88.
- LINDENBERG, SIEGWART. (1996), "Multiple-tie Networks, Structural Dependence and Path-Dependency : Another Look at Hybrid Forms of Governance", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(1), pp. 188-196.
- LOCKE, RICHARD. (1995), *Remaking the Italian Economy*. Cornell Studies in Political Economy, Cornell University Press.
- LORENZ, EDOUARD H. (1988), "Neither Friends nor Strangers : Informal Networks of Subcontracting in French Industry," in Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford, pp. 194-210.
- LORRAIN, FRANCOIS & WHITE, HARRISON C. (1971), "Structural equivalence of individuals in social networks," *Journal of Mathematical Sociology*, 1, pp. 49-80.
- LOUCH, HUGHES & DIMAGGIO, PAUL. (1998), "Socially Embedded Consumer Transactions : For What Kinds of Purchases do People Most Often Use Networks ?," *American Sociological Review*, 63, pp. 619-937.

- LOURY, GLENN C. (1977), "A dynamic theory of racial income differences," in Phyllis A. Wallace & Annette M. Lamond (ed.), *Women, minorities and employment discrimination*. Lexington Books, Lexington, pp. 153-186.
- LUCE, R. DUNCAN. (1950), "Connectivity and generalized cliques in sociometric group structure," *Psychometrika*, 15, pp. 169-190.
- & PERRY, ALBERT. (1949), "A method of matrix analysis of group structure," *Psychometrika*, 14, pp. 95-116.
- LUHMANN, NIKLAS. (1979), *Trust and Power*. Wiley, Chichester.
- LUNDVALL, BENGT-ÅKE. (1988), "Innovation as an Interactive Process: from User-producer Interaction to the National System of Innovation," in Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Nelson et Luc Soete (ed.), *Technical Change and Economic Theory*. London, Pinter, pp. 349-369.
- LYONS, BRUCE R. (1996), "Empirical Relevance of Efficient Contract Theory : Inter-Firm Contracts," *Oxford Review of Economic Policy*, 12(4), pp. 27-52.
- (2001), "Incomplete Contract Theory and Contracts Between Firms : A Preliminary Empirical Study," *CCR Working Paper CCR, 01-1*, University of East Anglia, Norwich.
- MACAULAY, STEWART. (1963), "Non-Contractual Relations in Business: a Preliminary Study," *American Sociological Review*, 28, pp. 55-66.
- MACHER, JEFFREY T. & RICHMAN, BARAK D. (2006), "Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences," *Duke Law School Working Paper Series*, 62.
- MACKENZIE, DONALD. (2003), "An Equation and its Worlds: Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics," *Social Studies of Science*, 33, pp. 831-868.
- (2004), "Social Connectivities in Global Financial Markets," *Environment and Planning D: Society and Space*, 22, pp. 83-101.
- (2007), "Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivates Markets" in Donald MacKenzie, Fabian Muniesa & Lucia Siu (ed.), *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 54-86.
- & MILLO, YUVAL (2003), "Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange," *American Journal of Sociology*, 109, pp. 107-145.
- , MUNIESA, FABIAN & SIU, LUCIA. (ed.) (2007), *Do Economists make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- MACNEIL, IAN. R. (1974) "The Many Futures of Contracts," *Southern California Law Review*, 47, pp. 691-816.
- (1978), "Contracts : Adjustment of Long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law," *Northwestern University Law Review*, 72(6), pp. 854-905.

- (1980), *The New Social Contract*. Yale University Press, New Haven, CT.
- (2000), "Relational contract Theory : Challenges and Queries," *Northwestern University Law Review*, 94, pp. 877-907.
- MADHOK, ANOOK. (1996), "The Organization of Economic Activity : Transaction Costs, Firm Capabilities and the Nature of Governance," *Organization Science*, 7(5), pp. 577-590.
- MAINE, HENRY SUMNER. (1861), *Ancient Law: Its Connection With the Early History of Society, and Its Relation to Modern Ideas*. John Murray. New York, Henry Holt.
- MALINOWSKI, BRONISLAW. (1922), *Argonauts of the Western Pacific*. New York, E. P. Dutton. Traduction française, *Les argonautes du pacifique occidental*. Paris : Éditions Gallimard.
- MANGEMATIN, VINCENT & THUDEROZ, CHRISTIAN. (ed.) (2003), *Des mondes de confiance*. Paris : CNRS Editions
- MARSDEN, PETER V. (1982), "Brokerage behavior in restricted exchange networks," in Peter V. Marsden & Nan Lin (ed.), *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, pp. 201-218
- (1990), "Network Data and Measurement," *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 435-463.
- & CAMPBELL, KAREN. (1984), "Measuring Tie Strength," *Social Forces*, 63, pp. 482-501.
- MARWELL, GERALD & OLIVER, PAMELA. (1993), *The Critical Mass in Collective Action : A Micro-Social Theory*. New York : Cambridge University Press.
- MARX, KARL. (1967), *Das Kapital*. Traduction française, *Le capital*. Livre 1^{er}, Tome 1, Ed. La Dispute, Bibliothèque du Marxisme, Paris, 1978.
- MASTEN, SCOTT E. (1984), "The Organization of Production : Evidence from the Aerospace Industry," *Northwestern University Law Review*, 78, pp. 340-318.
- (1988), "Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144(1), pp. 180-195.
- (ed.) (1996), *Case studies in Contracting and Organization*. Oxford University Press, New York, Oxford.
- & SAUSSIER, STÉPHANE. (2000), "Economics of Contracts : an Assessment of Developments in the Empirical Literature on contracting," *Revue d'Economie Industrielle*, 92(2/3), pp. 215-236.
- MAUCOURANT, JEROME. (2003), "Le néoinstitutionnalisme à l'épreuve de quelques faits historiques," *Economie Appliquée*, 56(3), pp. 111-131.
- (2005), *Avez-vous lu Polanyi ?*. Paris, La Dispute.
- (2006), "La marché, une institution entre économie et histoire", *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors Série : Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi, pp 87-107.

- & PLOCINICZAK, SEBASTIEN. (2007), "Penser l'économie, les institutions et la dynamique institutionnelle à partir de Karl Polanyi," in Elsa Lafaye de Michaux, Eric Mulo & Pepita Ould-Ahmed (ed.), *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*. Presses Universitaire de Rennes, pp. 89-112,
- ., SERVET, JEAN-MICHEL & TIRAN, ANDRE. (1998), "Introduction générale," in Jean-Michel Servet, Jérôme Maucourant & André Tiran (dir.), *La Modernité de Karl Polanyi*. L'Harmattan, Paris, pp. vii-xxxvi.
- MAYER, KYLE J. & NICKERSON, JACKSON. (2005), "Antecedents and Performance Implications of Contracting for Knowledge Workers: Evidence from Information Technology Services," *Organization Science*, 16(3), pp. 225-242.
- MAYHEW, BRUCE H. & LEVINGER, ROGER L. (1976), "Size and the Density of Interaction in Human Aggregates," *American Journal of Sociology*, 82(1) pp. 86-110.
- MCDONALD, MICHAEL L. & WESTPHAL, JAMES D. (2003), "Getting by the Advice of Their Friends: CEO's Advice. Networks and Firm's Strategic Responses to Poor Performance," *Administrative Science Quarterly*, 48, pp. 1-32.
- MCÉVILY, BILL & ZAHEER, AKBAR. (1999), "Bridging Ties : A Source of Firm Heterogeneity in Competitive Capabilities," *Strategic Management Journal*, 20(12), pp. 1133-1156.
- MCGUIRE, PATRICK, GRANOVERTER, MARK & SCHWARTZ, MICHAEL. (1993), "Thomas Edison and the social construction of the early electricity industry in America," in Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*. Russell Sage Press, New York. pp. 213-248.
- MCGUIRE, PATRICK & GRANOVERTER, MARK. (1998), "Business and Bias in Public Policy Formation: The National Civic Federation and Social Construction of Electric Utility Regulation, 1905-1907," *American Sociological Association, San Fransisco Meetings*.
- MCGUIRE, PATRICK & GRANOVERTER, MARK. (1999), "Using Public Policy-Making to lock-in an industry Structure ; Social Construction of the Electric Utility Industry via the National Civic Federation Study of Electrical Utilities, 1905-7," *Working Paper*, University of Toledo.
- MCMILLAN, JOHN. (2002), *Reinventing the Bazaar : A Natural History of Markets*. New York : W. W. Norton & Company.
- & WOODRUFF, CHRISTOPHER. (1999a), "Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam," *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4), pp. 1285-1320
- & WOODRUFF, CHRISTOPHER. (1999b), "Dispute Prevention without Courts in Vietnam," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(3), pp. 637-658.
- & WOODRUFF, CHRISTOPHER. (2000), "Private Order under Dysfunctional Public Order," *Michigan Law Review*, 98(8), pp. 2421-2458
- MÉNARD, CLAUDE. (1995), "Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28, pp. 161-182.
- (1996), "On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(1), pp. 154-183.

- (1997), "Le pilotage des formes organisationnelles hybrides," *Revue Economique*, 48(3), pp. 741-750.
- (1998), "The Maladaptation of Regulation to Hybrid organizational Forms," *International Review of Law and Economics*, 18(4), pp.403-417.
- (ed.) (2000a), *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, USA.
- (2000b), "Enforcement procedures and governance structures: what relationship?," in Claude Ménard (ed.), *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, USA, pp. 234-253.
- (2002), "The Governance of Hybrid Organizations," *International Scientific Conference: Evolution of Institutions and the Knowledge Economy*, October 3-5.
- (2003a), "Nouvelle économie institutionnelle et politique de la concurrence : le cas des formes organisationnelles hybrides," *Economie Rurale*, 277-278, pp. 3-18.
- (2003b), "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats," *Cahiers d'Economie Politique*, 44, pp. 103-118.
- (2004), "The Economics of Hybrid Organizations," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, 1-32.
- (2005), "A New Institutional Approach to Organizations," in Claude Ménard & Mary Shirley (ed.), *The Handbook of New Institutional Economics*, Chap. 12, Boston-Dordrecht: Kluwer Academic Press, pp. 281-318.
- (2006), "Hybrid Organization of Production and Distribution," *Revista de Analisis Economico*, 21(2), pp. 25-41.
- & KLEIN, PETER G. (2004), "Organizational Issues in the Agri-Food Sector : Toward a Comparative Approach," *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3), pp. 746-751.
- & SAUSSIER, STÉPHANE. (2000), "Contractual Choices and Performances: The Case of Water distribution in France," *Revue d'Economie Industrielle*, 92, pp. 385-404.
- & SHIRLEY, MARIA. (ed.) (2005), *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Dordrecht.
- MENGER, KARL. (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, Wilhelm Braumüller. Seconde édition, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Hölder-Pichler-Tempsky, 1923.
- MEYER, MARSHALL W. & LU, XIAOHUI. (2005), "Managing Indefinite Boundaries: The Strategy and Structure of a Chinese Business Firm," *Management and Organization Review*, 1(1), pp. 57-86,
- MILGROM, PAUL & ROBERTS, JOHN. (1992), *Economics, Organization, and Management*. Prentice Hall.
- MILHAUPT, CURTIS & WEST, MARK. (2000), "The Dark Side of Private Ordering : An Institutional and Empirical Analysis of Organized Crime," *University of Chicago Law Review*, 67, pp. 43-98.

- MILL, JOHN STUART. (1848), *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. Book 3 (Exchange). Traduction française, édition Colonial Press, New York, 1900.
- MILLER, DANIEL. (2002), "Turning Callon the Right Way Up," *Economy and Society*, 31(2), pp. 218-233.
- (2005), "Reply to M. Callon," *European Electronic Economic Sociology Newsletter*, 6(3), pp. 3-14.
- MINTZ, BETH & SCHWARTZ, MICHAEL. (1981), "Interlocking directorates and interest group formation," *American Sociological Review*, 46, pp. 851-69.
- MISZAL, BARBARA A. (2000), *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge: Polity Press.
- MITCHELL, CLYDE J. (1969), *Social Networks in Urban Situations*. Manchester, Manchester University Press.
- (1974), "Social Networks," *Annual Review of Anthropology*, 3, pp. 279-299.
- MITSUHASHI, HITOSHI. (2003), "Effects of the Social Origins of Alliances on Alliance Performance," *Organization Studies*, 24(2), pp. 321-339.
- MIWA, YOSHIRO & RAMSEYER, MARK J. (2000), "Corporate Governance in Transitional Economies: Lessons from the Prewar Japanese Cotton Textile Industry," *The Journal of Legal Studies*, 29(1), pp. 171-203.
- MIZRUCHI, MARK S., MARIOLIS, PETER & MINTZ, BETH. (1986), "Techniques for disaggregating centrality scores in social networks," in Nancy Tuma (ed.) *Sociological Methodology*. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 26-48.
- MIZRUCHI, MARK & STEARNS, LINDA BREWSTER. (2001), "Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making," *American Sociological Review*, 66(5), pp. 647-671.
- MOKEN, ROB J. (1979), "Cliques, clubs and clans," *Quality and Quantity*, 13, pp. 161-173.
- MONTANERI, JEAN CHARLES & RUFFIEUX, BERNARD. (1996), "Le temps de la quasi-intégration : une approche dynamique," in Jacques-Laurent Ravix (ed.), *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*. CNRS Editions, pp. 77-98.
- MONTGOMERY, JAMES D. (1991), "Social Networks and Labor Market Outcomes: Toward an Economic Analysis," *American Economic Review*, 81(5), pp. 1408-1418.
- (1992), "Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis," *American Sociological Review*, 57(5), pp. 586-596.
- (1994), "Weak Ties, Employment, and Inequality: An Equilibrium Analysis," *American Journal of Sociology*, 99, pp. 1212-36.
- MOODY, JAMES (2004), "The Structure of a Social Science Collaboration Network," *American Sociological Review*, 69, pp. 213-238.

- , MCFARLAND, DANIEL A. & BENDER-DEMOLL, SKYE. (2005), "Dynamic Network Visualization: Methods for Meaning with Longitudinal Network Movies," *American Journal of Sociology*, 110, pp. 1206-1241.
- MORENO, JACOB L. (1934), *Who Shall Survive ?*. New York, Beacon Press.
- MORVAN, YVES. (1991), *Fondements d'économie industrielle*. Paris : Economica.
- MUNIESA, FABIAN & CALLON, MICHEL. (2008), "La performativité des sciences économiques," *CSI Working Papers Series*, n°010.
- MUSTAR, PHILIPPE. (1997), "How French Academics create High Tech Companies : Conditions of Success and Failure of this Form of Relation between Science and Market," *Science and Public Policy*, 24(1), pp. 37-43.
- NEALE, WALTER C. (1975), "Le marché des points de vue théorique et historique," in Karl Polanyi & Conrad Arensberg (ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, pp. 331-343.
- & TANDY, David W. (1993), "Karl Polanyi's distinctive approach to social analysis and the case of ancient Greece : ideas, criticisms and consequences," in Colin Duncan & Tandy David W. (ed.), *From political economy to anthropology - situating economic life in past societies*. Montréal, Black Rose books, pp. 9-33.
- NEWCOM, THEODORE M. (1961), *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- NEWMAN, MARK, BARABÁSI, ALBERT-LASZLO & WATTS, DUNCAN. (2006), *The Structure and Dynamics of Networks*. Princeton: Princeton Studies in Complexity.
- NICKERSON, JACK A. & SILVERMAN, BRIAN S. (2003), "Why Firms Want to Organize Efficiently and What Keeps Them from Doing so: Inappropriate Governance, Performance, and Adaptation in a Deregulated Industry," *Administrative Science Quarterly*, 48(3), pp. 433-465.
- NISHIGUCHI, TOSHIHIRO (1994), *Strategic Industrial Sourcing, The Japanese Advantage*. New-York et Oxford : Oxford University Press.
- NOHRIA, NITIN. (1992), "Information and Search in the Creation of New Business Ventures: The Case of the 128 Venture Group," in Nitin Nohria & Robert Eccles G. (ed.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press, Boston, Mass, pp. 240-261.
- (1992b) "Face-to-face: Making Network Organization Work," in Nitin Nohria & Robert G. Eccles (ed.), *Networks and Organizations, Structure, Form, and Action*. Harvard Business Scholl Press, Boston, Massachusetts, pp. 288-308.
- & ECCLES, ROBERT G. (ed.) (1992a), *Networks and Organizations, Structure, Form, and Action*. Harvard Business Scholl Press, Boston, Massachusetts.
- & GARCIA-PONT, CARLOS. (1991), "Global strategic linkages and industry structure," *Strategic Management Journal*, 12, pp. 105-124.
- NOORDERHAVEN, NIELS. (1994), "Transaction Cost Analysis and the Explanation of Hybrid Vertical Inter-Firm Relations," *Review of political economy*, 6(1), pp. 19-36.

- NOOTEBOOM, BART. (1996), "Trust, Opportunism and Governance: a Process and Control Model," *Organization Studies*, 17(6), pp. 985-1010.
- (1999), "The Triangle : Roles of the Go-Between," in Roger Th.AJ Leenders et Shaul M. Gabbay (eds.), *Corporate Social Capital and Liability*. Kluwer Press, Netherlands, Dordrecht, pp. 341-355.
- (2002), *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Edward Elgar Publisher, Cheltenham, UK ; Northampton, USA.
- (2004), *Inter-Firm Collaboration, Learning and Networks : An Integrated Approach*. Routledge, London and New York.
- NORTH, DOUGLASS C. (1977), "Markets and other allocation system in History: the challenge of Karl Polanyi," *Journal of European economic history*, 6, pp. 703-716.
- (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, New York and Melbourne : Cambridge University Press.
- (1991), "Institutions," *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 97-112.
- (1993), "Economic Performance Through Time," *Nobel Prize Lecture*, December 9.
- (1994), "Economic Performance Through Time," *The American Economic Review*, 84, pp. 359-368.
- (2005), *Le Processus de développement économique*. Paris, Éditions d'Organisation, 2005.
- OBSTFELD, MAURICE. (2005), "Social Networks, the Tertius Iungens Orientation, and Involvement in Innovation," *Administrative Science Quarterly*, 50, pp. 100-130.
- OCDE (1998), *L'investissement en capital humain : une comparaison internationale*. Organisation de coopération et de développement économiques. Centre pour la recherche et l'innovation dans l'enseignement, Paris.
- OINAS, PÄIVI (1999), "Voices and silences: the problem of access to embeddedness," *Geoforum*, 30, pp. 351-61.
- OLIVER AMALYA L. & EBERS, MARK. (1998), "Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configurations in the Study of Inter-Organizational Relationships," *Organization Studies*, 19(4), pp. 549-583.
- OLSON, MANCUR (1965), *The Logic of Collective Action : Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- ORLEAN, ANDRE. (1994), "Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand," *Revue du Mauss*, 4, pp. 17-36.
- (2000), "La théorie économique de la confiance et ses limites," *Cahiers de Socio-Economie*, Paris, L'Harmattan, 2000, pp. 59-77.

- (2005), "La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales," *L'Année Sociologique*, numéro spécial "Sociologies économiques" dirigé par Philippe Steiner & Isabelle This Saint Jean, 55(2), pp. 279-305.
- (2007), "Les ambiguïtés de la sociologie économique," *L'Economie Politique*, 35(3), pp. 66-77.
- OSTROM, ELINOR. (1990), *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
- (1995), "Self-Organization and Social Capital," *Industrial and Corporate Change*, 4(1), pp. 131-59.
- OUCHI, WILLIAM G. (1980), "Markets, bureaucracies and clans," *Administrative Science Quarterly*, 25(1), pp. 129-141.
- OWEN-SMITH, JASON & POWELL, WALTER W. (2003) "The Expanding Role of University Patenting in the Life Sciences : Assessing the Importance of Experience and Connectivity," *Research Policy*, 32(9), pp. 1695-1711.
- (2004), "Knowledge Networks as Channels and Conduits: The Effects of Spillovers in the Boston Biotechnology Community," *Organization Science*, 15(1), pp. 5-21.
- OXLEY, JOANNE E. (1997), "Appropriability Hazards and Governance in Strategic Alliances : A Transaction Cost Approach," *Journal of Law, Economics and Organization*, 13, pp. 387-409.
- (1999), "Institutional Environment and the Mechanisms of Governance : The Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-Firm Alliances," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38(3), pp. 283-309.
- PADGETT, JOHN F. (2001), "Organizational Genesis, Identity and Control: The Transformation of Banking in Renaissance Florence," in James Rauch & Alessandra Cassella (ed.), *Networks and Markets*. Russell Sage Foundation: New York, pp. 211-257.
- & ANSELL, CHRISTOPHER K. (1993), "Robust Action and the Rise of the Medici: 1400-1434," *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1259-1319
- & MCLEAN, PAUL. (2006), "Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence," *American Journal of Sociology*, 111, pp. 1463-1568.
- PALAY, THOMAS M. (1984), "Comparative Institutional Economics : The Governance of Rail Freight Contracting," *Journal of Legal Studies*, 13(2), pp. 265-88.
- (1985), "Avoiding Regulatory Constraints : Contracting Safeguards and the Role of Informal Agreements," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1, pp. 155-175
- PARETO, VILFREDO. (1906), *Manuale di Economia Politica, con una Introduzione alla Scienza Sociale*. Milan.
- (1916), *Trattato di Sociologia Generale*. Traduction française, *Traité de sociologie générale*, Droz, Genève, 1968.
- PARSONS, TALCOTT. (1937), *The Structure of Social Action*. Mcgraw-Hill, New York.

- PECK, JAMIE. (2005), "Economic Sociologies in Space," *Economic Geography*, 81(2), pp. 129-175.
- PECQUEUR, BERNARD. (1996), "Processus cognitifs et construction des territoires économiques", in Bernard Pecqueur (ed.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. Paris, L'Harmattan, pp. 209-226.
- PÉNARD, THIERRY, RAYNAUD, EMMANUEL & SAUSSIER, STÉPHANE. (2004), "Théories des contrats et réseaux de franchise : analyse et enseignements," *Revue Française d'Économie*, 18, 151-192.
- PERROW, CHARLES. (1986), *Complex organizations : A Critical Essay*. McGraw-Hill Publishers.
- PESSALI, HUASCAR F. (2006), "The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics," *Journal of Institutional Economics*, 22(2), pp. 233-261.
- PETERSEN, TROND. (1995), "Transaction Cost Economics," in Pal Foss (ed.), *Economic Approaches to Organizations and Institutions*. Dartmouth, Aldershot, pp. 17-45.
- PFEFFER, JEFFREY. (1987), "A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations," in Mark S. Mizruchi & Michael Schwartz (ed.), *Intercorporate Relations*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 25-55.
- (1994), *Competitive Advantage through People: Unleashing the Power of the Workforce*. Boston; Harvard Business School Press.
- & SALANCIK, GERALD. (1978), *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.
- PIGOU, ARTHUR C. (1920), *The Economics of Welfare*. London, MacMillan
- PIORE, MICHAEL J. (1993), "The Social Embeddedness of Labor Markets and Cognitive Processes," *Labour*, 7(3), pp. 3-18.
- & SABEL, CHARLES. (1984), *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- PIRENNE, HENRI. (1969), *Histoire économique et sociale du Moyen Age*. Paris, P.U.F.
- PISANO, GARY. (1990), "The R&D boundaries of the Firm : An Empirical Analysis," *Administrative Science Quarterly*, 35, pp. 153-176.
- PISTAFERRI, LUIGI. (1999), "Informal Networks in the Italian Labor Market," *Giornale degli Economisti*, vol. 58(3-4), pp. 355-75.
- PLATTEAU, JEAN-PHILIPPE. (1994), "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist –Part II : The Role of Moral Norms", *Journal of Development Studies*, 30(4), pp. 386-422.
- PLOCINICZAK, SEBASTIEN. (2003a), "La construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs. L'exemple de l'arrondissement lensois," *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, juillet (3), pp. 441-476.
- (2003b), "L'échange marchand réenchânté : du marché autorégulé aux marchés encastés," *Esprit critique*, 5(4).

- (2004), "Du pourquoi au comment ? Création de très petites entreprises 'embeddedness' et capital social. Enseignements d'une enquête," *Cellule GRIS (Groupe de recherche Innovations et Sociétés)*, 10, pp. 93-129.
- (2005), "La représentation utopique du marché autorégulateur selon Karl Polanyi," in Guy Bensimon (coord.), *Histoire des représentations du marché*. Michel Houdiard Editeur, pp. 692-708.
- (2006), "Karl Polanyi, les marchés et l'embeddedness. *La Grande Transformation* en question", *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors Série : Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi, pp 63-85.
- (2007a), "Au-delà d'une certaine lecture standard de la Grande Transformation", *Revue du Mauss*, 29(1), Numéro Spécial : Avec Karl Polanyi contre la société du tout marchand, pp. 207-224.
- (2007b), "Karl Polanyi ou l'économie encastree dans le social", *Alternatives économiques*, Hors Série : L'histoire de la pensée économique, 73(avril), pp. 38-39.
- PODOLNY, JOEL M. (1993), "A Status-Based Model of Market Competition," *American Journal of Sociology* 98(4), pp. 829-872.
- (1994), "Market Uncertainty and the Social Character of Economic Exchange," *Administrative Science Quarterly*, 39(3), pp. 458-483.
- (2005), *Status Signals: A Sociological Study of Market Competition*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- & BARON, JAMES N. (1997), "Resources and Relationships : Social Networks and Mobility in the Workplace," *American Sociological Review*, 62, pp. 673-693.
- & PAGE, KAREN. (1998), "Network Forms of Organization," *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 77-103.
- POLANYI-LEVITT, KARI. (ed.) (1990), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montreal, Canada: Black Rose Books.
- POLANYI, KARL. (1936), "The Essence of Fascism", in John Lewis, K. Polanyi & Donald K. Kitchin (ed.), *Christianity and the Social Revolution*. London, Victor Gollancz, pp. 359-394.
- (1944), *The Great Transformation: The Economic and Political Origins on our Time*. Boston, Beacon Press. Traduction française, *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, Gallimard, 1983. Seconde traduction anglaise, *The Great Transformation: The Economic and Political Origins on our Time*. Boston, Beacon Press, 2001.
- (1947a), "Our Obsolete Market mentality: Civilization Must Find a new Thought Pattern," *Commentary*, 3 (February), pp. 109-117.
- (1947b), "On Belief in Economic Determinism," *The Sociological Review*, 39, pp. 96-102.
- (1950), 'The contribution of institutional analysis to the social sciences,' *Archives de l'Institut d'Economie politique Karl Polanyi de Montréal*, Box 10 (1947-1963), Université Concordia.

- (1968), "Port of trade in early societies," in George Dalton (ed.), *Primitive, archaic and modern economies*. Boston, Beacon Press, pp. 238-260.
- (1957a), "The Economy as Instituted Process", in Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg & Harry W. Pearson (ed.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Chicago, Henry Regnery Company, pp. 243-270.
- (1957b), "Aristotle Discovers The Economy", in Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg & Harry W. Pearson (ed.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Chicago, Henry Regnery Company, pp. 64-94.
- (1975a), "L'économie en tant que procès institutionnalisé," in Karl Polanyi & Conrad M. Arensberg (ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, pp. 239-260.
- (1975b), "Aristote a découvert l'économie," in Karl Polanyi & Conrad M. Arensberg (ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, pp. 93-117.
- (1975c), "Traders and trade," in Jeremy A. Sabloff & C.C. Lambert-Karlovky (ed.), *Ancient Civilization and Trade*. University of Mexico Press, Albuquerque, pp. 134-154.
- (1977), *The Livelihood of Man*. New-York-San Francisco-London, Academic Press.
- POLANYI, KARL, ARENSBERG, CONRAD M. & PEARSON, HARRY W. (1975), "Place de l'économie dans les sociétés," in Karl Polanyi et Conrad M. Arensberg (ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, 1975, pp. 235-237.
- POLANYI, KARL & ROSTEIN, ABRAHAM. (1966), *Dahomey and the Slave Trade. An Analysis of an Archaic Economy*. Seattle and London, University of Washington Press.
- PONTHIEUX, SOPHIE. (2006), *Le Capital social*. La Découverte, Paris.
- POPPO, LAURA R. & ZENGER, TODD. (1998), "Testing Alternative Theories of the Firm : Transaction Cost, Knowledge-Based, and Measurement Explanations for Make-or-Buy Decisions in Information Services," *Strategic Management Journal*, 19(9), pp. 853-877.
- (2002), "Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?," *Strategic Management Journal*, 23, pp. 707-725.
- PORTES, ALEJANDRO. (1995), "Economic Sociology and the Sociology of Immigration : A Conceptual Overview," in Alejandro Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*. New York: Russell Sage Foundation. pp. 1-41.
- (1998), "Social Capital : Its Origins and Applications in Modern Sociology," *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 1-24.
- (2004), "The two meanings of social Capital," *Sociological Forum*, 15, pp. 1-12.
- & LANDOLT, PATRICIA. (1996), "The Downside of Social Capital," *The American Prospect*, 94, pp. 18-21.
- & SENSENBRENNER, JULIA. (1993), "Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action," *American Journal of Sociology*, 98(6), pp. 1320-1350.

- POSNER, RICHARD. (2002), "Economic Analysis of Contract Law after Three Decades : Success or Failure?," *John M. Ohlin Law & Economics Working Paper*, 146.
- & RASMUSEN, ERIC. (1999), "Creating and enforcing norms, with special reference to sanctions 1," *International Review of Law and Economics*, 19(3), pp. 369-382.
- POSPISIL, LEOPOLD. (1963), *Kapauku Papuan economy*. New Haven, Yale University, Department of Anthropology.
- POWELL, WALTER W. (1990), "Neither Market nor Hierarchy : Network Forms of Organization," *Research in Organizational Behavior*, 12, pp. 295-336.
- (1996), "Inter-Organizational Collaboration in the Biotechnology Industry," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152, pp. 197-152.
- (1998), "Learning From Collaboration. Knowledge and Networks in the Biotechnology and Pharmaceutical Industries," *California Management Review*, 40(3), pp. 228-40.
- & BRANTLEY, PETER. (1992), "Competitive cooperation in biotechnology: Learning through networks?," in Nitin Nohria & Robert G. Eccles (ed.), *Networks and Organizations, Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pp. 366-394.
- , & DIMAGGIO, PAUL. (1991), *New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago and London : The University of Chicago Press.
- , KOPUT, W. KENNETH & SMITH-DOERR, LAUREL. (1996), "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation : Networks of Learning in Biotechnology," *Administrative Science Quarterly*, 41, pp. 116-145.
- & SMITH-DOERR, LAUREL. (1994), "Networks and Economic Life," in Neil Smelser & Richard Swedberg (ed.), *Handbook of Economic Sociology*. Princeton : Princeton University Press, pp. 368-402.
- & SMITH-DOERR, LAUREL. (2005), "Networks and Economic Life," in Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology (second edition)*. Princeton : Princeton University Press, pp. 379-402.
- , WHITE, DOUGLAS R., KOPUT, KENNETH W. & OWEN-SMITH, JASON. (2005), "Network Dynamics and Field Evolution : the Growth of Inter-Organizational Collaboration in the Life Sciences," *American Journal of Sociology*, 110(4), pp. 1132-1205.
- PRIBRAM, KARL. (1986), *Les fondements de la pensée économiques*. Paris, Economica.
- PRIETULA, MICHAEL J. & SIMON, HERBERT A. (1989), "The Experts in Your Midst," *Harvard Business Review*, 67(1), pp. 120-124.
- PROVAN, KEITH G., FISH, AMY & SYDOW, JOERG. (2007), "Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature," *Journal of Management*, 33, pp. 479-516.
- PUTNAM, ROBERT. (1993a), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Avec Robert Leonardi and Raffaella Nannetti. Princeton NJ : Princeton University Press.

- (1993b), "The prosperous community: social capital and public life," *American Prospect*, 4, p. 13.
- (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital," *Journal of Democracy*, 6, pp. 65-78.
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York : Simon and Schuster.
- (2001), "Mesure et conséquences du capital social," *Isuma : Revue canadienne de recherche sur les politiques*, 2(1), pp. 41-52.
- (2002), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford University Press.
- QUELIN, BERTRAND. (2002), *Les Frontières de la Firme*. Economica, Paris.
- RAAB, JÖRG & MILWARD, BRINTON H. (2003), "Dark Networks as Problems," *Journal of Public Administration Research and Theory*, 13(4), pp. 413-439.
- RABIN, MATTHEW. (1993), "Incorporating Fairness in Game Theory," *American Economic Review*, 83, pp. 1281-301.
- RAMSTAD, YNGVE. (1996), "Is Transaction a Transaction?," *Journal of economic Issues*, 30(2), p. 413-425.
- RAPOPORT, ANATOL. (1953), "Spread of information through a population with sociostructural bias: I. Assumption of transitivity," *Bulletin of Mathematical Biophysics*, 15, pp. 523-533.
- RASMUSSEN, ERIC. (1989), *Games and information*. Basil Blackwell, Oxford.
- RAUB, WERNER & WESSIE, JEROEN. (1990), "Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects," *American Journal of Sociology*, 96, pp. 626-654.
- RAUCH, JAMES E. (ed.) (2007), *Missing Links: Formation and Decay of Economic Networks*. Russell Sage Foundation: New York.
- & CASELLA, ALESSANDRA. (ed.) (2001), *Networks and Markets*. Russell Sage Foundation: New York.
- REAGANS, RAY E. & ZUCKERMAN, EZRA W. (2001), "Networks, Diversity, and Productivity: The Social Capital of Corporate R&D Teams", *Organization Science*, 12, pp. 502-517.
- REAGANS, RAY E. & MCEVILY, WILLIAM. (2003), "Network Structure and Knowledge Transfer: The Effects of Cohesion and Range," *Administrative Science Quarterly*, 48(2), pp. 240-267.
- REAGANS, RAY E., ZUCKERMAN, EZRA W. & MCEVILY, WILLIAM. (2004), "How to Make the Team ? Social Networks vs. Demography as Criteria for Designing Effective Teams," *Administrative Science Quarterly*, 49, pp. 101-133.
- REDDY, WILLIAM M. (1984), *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900*. Cambridge: Cambridge University Press.

- RENGER, JOHANNES. (1994), "On economic structures in ancient Mesopotamia," *Orientalia*, 63 (3), pp. 157-208.
- REVERE, ROBERT B. (1975), "Les Ports de Commerce de la Méditerranée orientale et la neutralité des côtes," in Karl Polanyi & Conrad M. Arensberg (ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, pp. 71-92.
- REYNAUD, BENEDICTE. (1998), "Les Conditions de la confiance. Réflexions à partir du rapport salarial," *Revue économique*, 1998, 49(6), pp. 1455-1471.
- RICHARDSON, GEORGE B. (1972), "Organization of industry," *The Economic Journal*, 82, pp. 883-896.
- RICHMAN, BARAK D. (2004), "Firms, Courts, and Reputation Mechanisms: Toward a Positive Theory of Private Ordering", *Columbia Law Review*, 104(8), 2328-2368.
- (2006), "Ethnic Networks, Extralegal Certainty, and Globalisation : Peering Into the Diamond Industry," *Duke Law School Legal Studies Paper*, 134.
- RINDFLEISCH, ARIC & HEIDE, JAN B. (1997), "Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications", *Journal of Marketing*, 61, pp. 30-54.
- RIORDAN, MICHAEL H. & WILLIAMSON, OLIVER E. (1985), "Asset Specificity and Economic Organization," *International Journal of Industrial Organization*, 3, pp. 365-378.
- RIZOPOULOS, YORGOS. (1997), "Marchés, organisations, réseaux : alternatives ou complémentarités ?," in Christian Palloix & Yorgos Rizopoulos (ed.), *Firmes et économie industrielle*. L'Harmattan, Paris, pp. 369-387.
- ROBBINS, LIONEL. (1932), *An essay on the nature and Significance of Economic Sciences*. New York University Press, New York.
- (1947), *The Economic Problem in Peace and War*. London : Mac- millan & Co.
- ROBINSON, JOAN. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- ROETHLISBERGER, FRITZ J. & DICKSON, WILLIAM J. (1939), *Management and the Worker*. Cambridge, Harvard University Press.
- ROMO, FRANK P. & SCHWARTZ, MICHAEL. (1995), "The structural embeddedness of business decisions: the migration of manufacturing plants in New York State, 1960-1985," *American Sociological Review*, 60(6), pp. 874-907.
- ROTHAERMEL, FRANK T. (2001), "Incumbent's Advantage Through Exploiting Complementary Assets via Interfirm Cooperation," *Strategic Management Journal*, 22, pp. 687-699.
- & DEEDS, DAVID L. (2004), "Exploration and exploitation alliances in biotechnology: A system of new product development," *Strategic Management Journal*, 25(3), pp. 201-221.
- ROWLEY, TIM J., BEHRENS, DEAN & KRACKHARDT, DAVID. (2000), "Redundant Governance Structures: An Analysis of Structural and Relational Embeddedness in the Steel and Semiconductor industries," *Strategic Management Journal*, 21, pp. 369-386.

- ROWLEY, TIM J. & BAUM, JOEL A.C., SHIPILOV ANDREW V., GREVE HENRICH R. & RAO, HAYAGREEVA. (2004), "Competing in Groups," *Managerial and Decision Economics*, 25(6-7), pp. 453-471.
- RUBIO, MAURICIO. (1997), "Perverse Social Capital—Some Evidence from Colombia," *Journal of Economic Issues*, 31, pp. 805-16.
- RUEF, MARTIN. (2002), "Strong Ties, Weak Ties and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation," *Industrial and Corporate Change*, 11, pp. 427-449.
- SAHLINS MARSHALL. (1976), *Age de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*. Paris, Gallimard.
- SAKO, MARI. (1992), *Prices, Quality and Trust : Inter-Firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SALANCIK, GERALD R. (1995), "Wanted : A Good Network Theory of Organization," *Administrative Science Quarterly*, 40, pp. 345-349.
- SAMPSON, RACHELLE C. (2004), "Organizational Choice in R&D Alliances : Knowledge-Based and Transaction Cost Perspectives," *Managerial and Decision Economics*, 25, pp. 421-36.
- SAPIR, JACQUES. (2000), *Les trous noirs de la science économique. Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*. Albin Michel, Paris.
- SAUSSIER, STEPHANE & YVRANDE-BILLON, ANNE. (2007), *Economie des Coûts de Transaction*. Collection Repères. Editions La Découverte.
- SAXENIAN, ANNALEE. (1991), "The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley," *Research Policy*, 20(5), pp. 423-437.
- (1994), *Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press.
- (1999), *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California.
- (2000), "Networks of Immigrant Entrepreneurs" in Chong-Moon Lee, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock & Henry S. Rowen (ed.). *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford: Stanford University Press, pp. 248-268.
- (2002), *Local and Global Networks of Immigrant Professionals in Silicon Valley*. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California.
- (2006), *The New Argonauts : Regional Advantage in a Global Economy*. Harvard University Press.
- SCHARPE, FRITZ WILHELM. (ed.) (1993), *Games in Hierarchies and Networks. Analytical and Empirical Approaches to the Study of Governance Institutions*. Boulder, CO: Westview.
- SCHMIDT, CHRISTIAN. (1997), "Confiance et rationalité, sur quelques enseignements de la théorie des jeux," *Revue d'Economie Politique*, 107(2), pp.

- SCHULTZ, THEODORE W. (1961), "Investment in Human Capital," *American Economic Review*, 51(5), pp. 1035-1039.
- SCHUMAN, MARK C. (2000), "Dealmakers and Counselors : Law Firms and Intermediaries in the Development of Silicon Valley," in Martin Kenney (ed.), *Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford University Press, Stanford, pp. 71-97.
- SCHUMPETER, JOSEPH A. (1954), *History of Economic Analysis*. Ed. Elisabeth Boody Schumpeter.
- SCIENCES DE LA SOCIETE. (2008), *Liens et marchés. Harrison White et les nouvelles sociologies économiques*, numéro spécial, 73.
- SCOTT, JOHN. (2000), *Social Network Analysis, A Handbook*. Second Edition. London: Sage.
- SEABRIGHT, MARK A., LEVINTHAL, DANIEL A. & FICHMAN, MARK. (1992), "The Role of Individual Attachments in the Dissolution of Interorganizational Relationships," *Academy of Management Journal*, 35(1), pp. 122-160.
- SEIDMAN, STEPHEN B. (1983a), "Network structure and minimum degree," *Social Networks*, 5, pp. 269-287.
- (1983b), "Internal cohesion and LS sets in graphs," *Social Networks*, 5, pp. 97-107.
- & FOSTER, BRIAN L. (1978), "A graph-theoretic generalization of the clique concept," *Journal of Mathematical Sociology*, 6, pp. 139-154.
- SEN, AMARTYA K. (1977) "Rational Fools : A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory," *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, pp. 317-344.
- (2000), *Rationality and Freedom*. Harvard University Press.
- SERVET, JEAN-MICHEL. (2006), "La marché, une évidence à revisiter. Parties vivantes et en débat de l'œuvre de Karl Polanyi," *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors Série : Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi, pp 131-155.
- (2008), "De l'échec du néolibéralisme au grand retournement," *Le Temps*, 29 septembre 2008.
- SHAN, WEIJAN, WALKER, GORDON & KOGUT, BRUCE. (1994), "Interfirm Cooperation and Startup Innovation in the Biotechnology Industry," *Strategic Management Journal*, 15(5), pp. 387-394.
- SHAPIRO, CARL & STIGLITZ, JOSEPH E. (1984), "Involuntary unemployment as a worker discipline device," *American Economic Review*, 74, pp. 433-444.
- SHELANSKI, HOWARD A. & KLEIN, PETER G. (1995), "Empirical Research in Transaction Cost Economics," *Journal of Law, Economics and Organization*, 11(2), pp. 335-361.
- SILVER, MAURICE. (1995), *Economic Structures of Antiquity*. Greenwood, USA.
- SIMMEL GEORG. (1900), *Philosophie des Geldes*, Berlin, Duncker & Humblot Verlag. Traduction française, *La philosophie de l'argent*. Paris, P.U.F, 1987.
- (1950), *The Sociology of Georg Simmel*. Translated by K. H. Wolff. Glencoe, IL: Free Press.

- SIMON, HERBERT A. (1961), "Decision making and planning," in Harvey S. Perloff (ed.), *Planning and the Urban Community* (Chap. 11). Pittsburgh : Carnegie Institute of Technology and the University of Pittsburgh Press.
- (1978), "Rationality as Process and as Product of Thought," *American Economic Review*, 68 (2), pp. 493-513.
- (1983), *Reason in Human Affairs*. Stanford University Press, Stanford California.
- (1991), "Organizations and Markets," *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), pp. 25-44.
- (1992), *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Edward Elgar.
- SLATER, DON & TONKISS, FRAN. (2001), *Market Society*. Polity Press, Cambridge.
- SMELSER, NEIL J. (1997), *Problematics of Sociology: the George Simmel Lectures*. University of California Press.
- & SWEDBERG, RICHARD. (ed.) (1994), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- & SWEDBERG, RICHARD. (ed.) (2005), *The Handbook of Economic Sociology (second edition)*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- SMILES, SAMUEL. (1859), *Self-Help*. Les références correspondent à l'édition Oxford University Press, 2002.
- SMITH, ADAM (1776), *The Wealth of Nations*. University of Chicago Press, Chicago. Traduction française, *La Richesse des nations*. G-F-Flammarion, 2 tomes, Paris, 1991.
- SMITH-DOERR LAUREL, OWEN-SMITH, JASON, KOPUT, KENNETH W. & POWELL, WALTER W. (1999), "Networks and knowledge production: Collaboration and patenting in biotechnology", in ROGER TH.A.J. Leenders & Shaul Gabbay (ed.), *Corporate Social Capital and Liability*. Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 390-408.
- SOBEL, JOEL. (2002), "Can we trust social capital?," *Journal of Economic Literature*, 40(1), pp. 139-154.
- SOBEL, RICHARD. (2006), "Penser comme ou penser avec Karl Polanyi ?", *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, Hors Série : Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi, pp. 7-17.
- SOBRERO, MAURIZIO & SCHRADER, STEPHAN. (1998), "Structuring Inter-firm Relationships : A Meta-Analytic Approach," *Organization Studies*, 19(4), pp. 585-615.
- SODA, GIUSEPPE & USAI, ALESSANDRO. (1999), "The dark side of dense networks : From embeddedness to indebtedness," in Anna Grandori (ed.), *Interfirm Networks : Organization and Industrial Competitiveness*. Routledge, London.
- SODA, GIUSEPPE, USAI, ALESSANDRO & ZAHEER AKBAR. (2004), "Network Memory : The Influence of Past and Current Networks on Performance," *Academy of Management Journal*, 47(6), pp. 893-906.

- SOLOW, ROBERT. (2000), "Notes on Social Capital and Economic Performance," in Partha Dasgupta & Ismail Serageldin (ed.), *Social Capital - A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank, pp. 6-10.
- SORENSEN, OLAV & AUDIA, PINO G. (2000), "The Social Structure of Entrepreneurial Activity : Geographic Concentration of Footwear Production in the United States 1940-1989," *American Journal of Sociology*, 106(2), pp. 424-462.
- SORENSEN, OLAV & SINGH, JASJIT. (2007), "Science, Social Networks and Spillovers," *Industry & Innovation*, 14(2), pp. 219-238.
- SORENSEN, OLAV & WAGUESPACK, DAVID. (2006), "Social structure and exchange: Self-confirming dynamics in Hollywood," *Administrative Science Quarterly*, 51(4), pp. 560-589.
- SPENCE, MICHAEL. (1974), "Competitive and Optimal Responses to Signals : An Analysis of Efficiency and Distribution ," *Journal of Economic Theory*, 7, pp. 296-332
- (1976), "Product Selection, Fixed Costs, and Monopolistic Competition," *Review of Economic Studies*, 43(2), pp. 217-35.
- SPYKMAN, NICOLAS & FRISBY, DAVID. (2004), *The Social Theory of Georg Simmel*. Transaction Publishers.
- STANDFIELD J. RON. (1986), *The Economic Thought of Karl Polanyi*. London: Macmillan.
- STARK, DAVID & VEDRES, BALÁZS. (2006), "Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary," *American Journal of Sociology*, 111(5), pp. 1367-1412.
- STEINER, MICHAEL. (1998), *Clusters and Regional Specialization*. Pion: Limited, London
- (2004), "The Role of Clusters in Knowledge Creation and Diffusion – an Institutional Perspective," *ERSA Conference papers*.
- STEINER, PHILIPPE. (1998), "La nouvelle sociologie économique, l'analyse structurale et la théorie économique," *Cahiers d'économie politique*, 33, p. 107-136.
- (1999), *La sociologie économique*, Repères, La Découverte.
- (2001), "La construction sociale du don : L'exemple du don d'organe en France", Communication à la 8^{ème} journée d'étude du Clersé : *L'organisation sociale de l'économie*, Villeneuve d'Ascq, 8 juin.
- (2002), "Encastrement et sociologie économique," in Isabelle Huault (dir.), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*. Ed. Ems Management & Société, Colombelles, pp. 29-50.
- (2005a), *La sociologie économique*. Seconde édition, Repères, La Découverte.
- (2005b), "Le marché selon la sociologie économique," *Revue européenne des sciences sociales*, septembre, pp. 31-64.
- (2007), "Karl Polanyi, Viviana Zelizer et les relations marchés-société," *Revue du Mauss*, 29(1), Numéro Spécial : Avec Karl Polanyi contre la société du tout marchand, pp. 197-220.

- (2008), "La tradition française de critique sociologique de l'économie politique," *Revue d'histoire des sciences humaines*, 17, pp. 63-84.
- STIGLER, GEORGE J. (1968), "Competition," in David L. Sills (ed.), *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, 3, Macmillan, New York, pp. 181-186.
- & BECKER, GARY S. (1977), "De Gustibus Non Est Disputandum," *American Economic Review*, 67(2), pp. 76-90.
- STIGLITZ, JOSEPH. E. (2001), "Foreword", in Karl Polanyi, *The Great Transformation : The Economic and Political Origins on our Time*. Boston, Beacon Press (second edition), pp. xii-xvii.
- (2002), "Information and the Change in the Paradigm in Economics", *The American Economic Review*, 92, pp. 460-501.
- (2006), *Un autre monde. Contre le fanatisme du marché*, Paris, Fayard.
- STINCHCOMBE, ARTHUR L. (1990), *Information and Organizations*. University of California Press, Berkeley.
- STORPER, MICHAEL. (2005), "Society, Community and Economic Development," *Studies in Comparative International Development*, 39(4), pp. 30-57.
- (2008), "Community and Economics," in J. Amin & J. Roberts (ed.), *Organizing for Creativity : Community, Economy and Space*. Oxford : Oxford University Press.
- STUART, TOBY E. (1998), "Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High-Technology Industry," *Administrative Science Quarterly*, 43(3), pp. 668-698.
- & HOANG, HA & HYBELS, RALPH. (1999), "Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures," *Administrative Science Quarterly*, 44, pp. 315-349.
- & PODOLNY, JOEL M. (1999), "Positional Consequences of Strategic Alliances in the Semiconductor Industry," *Research in the Sociology of Organizations*, 16, pp. 161-182.
- & SORENSON, OLAV. (2001), "Syndication Networks and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments," *American Journal of Sociology*, 106, pp. 1546-86.
- SWEDBERG, RICHARD. (1987), *Economic Sociology : Past and Present*. Sage Publications. Traduction française, *Une histoire de la sociologie économique*. Desclée de Brouwer, 1994.
- (ed.) (1990), *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton University Press.
- (ed.) (1993), *Explorations in Economic Sociology*. New York : Russell Sage Foundation.
- (ed.) (1996), *Economic Sociology*. An Elgar Reference Collection, Cheltenham, UK – Brookfield, US.
- (1997), "Vers une Nouvelle Sociologie Économique," *Cahiers Internationaux de Sociologie* 53, pp. 237-63.

- (1998), *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton : Princeton University Press,
- (2003), *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- (ed.) (2005), *New Developments in Economic Sociology*. Cornell University, US.
- & GRANOVETTER, MARK. (1992), "Introduction," in Mark Granovetter & Richard Swedberg (ed.), *The Sociology of Economic Life*. Westview Press, Boulder, Oxford, San Francisco, pp. p.1-26.
- & GRANOVETTER, MARK. (1994), "La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique," *Revue du MAUSS*, 3, pp. 115-140.
- & GRANOVETTER, MARK. (2001), "Introduction to the Second Edition," in Mark Granovetter & Richard Sweedberg (ed.), *The Sociology of Economic Life (second edition)*. Westview Press, Boulder, Oxford, San Francisco. pp. 1-28.
- TEECE, DAVID J. (1992), "Competition, Cooperation, and Innovation. Organizational arrangements for Regimes of Rapid Progress," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 18, pp. 1-25.
- TELSE, LESTER G. (1980) "A theory of self-enforcing agreements," *Journal of business*, 53, pp. 27-45.
- THE AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY. (1988), *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, 94 : Supplement.
- THIS SAINT-JEAN, ISABELLE. (2005), "Peut-on définir la sociologie économique," *L'Année Sociologique*, 55(2), pp. 307-326.
- (2008), "Postface : La Nouvelle sociologie économique de Mark Granovetter," in Mark Granovetter, *Sociologie Economique*. Editions du Seuil, Paris, pp. 257-268.
- THURNWALD, RICHARD (1932), *Economics in primitive communities*. London, Oxford University press. Traduction française, *L'économie primitive*. Bibliothèque scientifique, 1937.
- TICHY, NOEL M., MICHAEL M. TUSHMAN & FOMBRUN, CHARLES. (1979). « Social network analysis for organizations," *Academy of Management Review*, 4, pp. 507-519.
- TIROLE, JEAN. (1999), "Incomplete contracts : Where Do We Stand?," *Econometrica*, 67(4), pp. 741-781.
- TOCQUEVILLE, ALEXIS. (1835), *De la démocratie en Amérique*. Traduction française, Collection Folio, Edition. Gallimard, 2 tomes, 1986.
- TÖNNIES, FERDINAND. (1888), *Gemeinschaft und Gesellschaft*. Traduction française, *Communauté et Société*, Paris, PUF, 1944.
- TOPA, GIORGIO. (2001), "Social Interactions, Local Spillovers and Unemployment," *The Review of Economic Studies*, 68(2), pp. 261-295.

- TRIGLIA, CARLO. (1998), *Sociologia economica. Stato, mercato e società nel capitalismo moderno*. Bologna, Il Mulino.
- UZZI, BRIAN. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : the Network Effect," *American Sociological Review*, 61, pp. 674-698.
- (1997), "Social Structure and Competition in Interfirm Networks : the Paradox of Embeddedness," *American Science Quarterly*, 42, pp. 35-67.
- (1999), "Embeddedness in the Making of Financial capital : How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing," *American Sociological Review*, 64(4), pp. 481-505.
- & GILLESPIE, JAMES. (1998), "Social Embeddedness and Corporate Financing : The Benefits of Social Networks in the Acquisition and Cost of Capital," *Working paper 98-10, IPR's Working Paper Series*, Northwestern University.
- & GILLESPIE, JAMES. (1999a), "Corporate Social Capital and the Cost of Financial Capital : An Embeddedness Approach," in Roger Th.A.J. Leenders & Shaul M. Gabbay, *Corporate Social Capital*. Kluwer Press, Netherlands, Dordrecht, pp. 446-459.
- & GILLESPIE, JAMES. (1999b), "Interfirm Ties and the Organization of the Firm's Capital structure in the Middle Financial Market," in David Knoke and Steven B. Andrews (eds.), *Networks In and Around Organizations, Research in the Sociology of Organizations*, 16, pp.107-126.
- & GILLESPIE, JAMES. (1999c), "What Small Firms Get Capital and What Cost : Notes on the Role of Social Capital and Banking Networks," *Proceedings, Federal Reserve Bank of Chicago*, issue March, pp. 413-444.
- & GILLESPIE, JAMES. (2000a), « How Embedded Ties Transfer Benefits Through Networks: Banking Relationships and the Firm's Strategic Use of Trade Credit Financing », *Working paper 00-12, IPR's Working Paper Series*, Northwestern university.
- & GILLESPIE, JAMES. (2000b), "Getting the Best Deal : The Governance Benefits of Social Networks in Commercial Loans," *Working paper 00-13, IPR's Working Paper Series*, Northwestern University.
- & GILLESPIE, JAMES. (2002), "Knowledge Spillover in Corporate Financing Networks : Embeddedness, Network Transitivity and Trade Credit Performance," *Strategic Management Review*, 23(7), pp. 595-18.
- & LANCASTER, Ryon. (2001a), "Social Networks and Business Loan Contracts," in JL Blanton, A Williams et SLW Rhine (ed.), *Financial Markets and Community Development*. Federal reserve Bank Press : Washington, DC, pp. 237-260.
- & LANCASTER, Ryon. (2001b), "Embeddedness, Knowledge Transfer, and Learning in Bank Loan Contracts," *Working Paper*, Institute for Policy Research and Kellogg Graduate School, Northwestern University.
- & LANCASTER, Ryon. (2003), "Relational Embeddedness and Learning : The Case of Bank Loan Managers and their Clients," *Management Science*, 49(4), pp. 383-399.

- & LANCASTER, RYON. (2004), "Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market," *American Sociological Review*, 69, pp. 319-344.
- & DUNLAP, SHANNON. (2005), "How To Build a Better Network," *Harvard Business Review*, 83(12), pp. 53-60.
- & SPIRO, JARRETT. (2005), "Collaboration and Creativity: The Small World Problem," *American Journal of Sociology*, 111, pp. 447-504.
- VANDEVELDE, TOON. (2000), *Gifts and Interests*. Peeters Publishers, Louvain.
- VANNONI, DAVIDE. (2002), "Empirical Studies of Vertical Integration: the Transaction Cost Orthodoxy," *International Review of Economics and Business*, 49(1), pp. 113-41.
- VEBLEN, THORSTEIN. (1898), "Why is economics not an evolutionary science?," *Quarterly Journal of Economics*, July, pp. 373-397.
- VENKATRAMAN, VINOD & LEE, CHI-HYON (2004), "Preferential Attachment and Network Evolution : A Conceptual Model and Empirical Test in the US Video Game Sector," *Academy of Management Journal*, 47, pp. 876-892.
- VON HIPPEL, ERIC. (1988), *The Sources of Innovation*. Oxford University Press.
- WALDINGER, ROGER. (1995), "The 'Other Side' of Embeddedness: A Case-Study of the Interplay of Economy and Ethnicity," *Ethnic and Racial Studies*, 18(2), pp. 555-580.
- WALKER, GORDON B., KOGUT, BRUCE & SHAN, WEIJIAN. (1997) "Social capital, Structural Holes, and the Formation of an Industry Network," *Organization Science*, 8, pp. 109-125.
- WALSTADT, WILLIAM. (1997), "The effect of Economic Knowledge on Public Opinion of Economic Issue", *Journal of Economic Education*, 28(3), pp. 195-205.
- WALRAS, LEON. (1874), *Eléments d'Economie pure*. Les références correspondent aux *Œuvres économiques complètes VIII : Eléments d'économie politique pure*. Economica, 1988.
- WARNER, W. LLOYD & LUNT, PAUL S. (1941), *The Social Life of a Modern Community*. New Haven, Yale University Press.
- (1942), *The Status System of a Modern Community*. Yankee City Series, Volume II. (New Haven: Yale University Press.
- WASSERMAN, STANLEY & FAUST, KATHERINE. (1994), *Social network analysis: Methods and applications*. New York, Cambridge University Press.
- WEBER, FLORENCE. (2000), "Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles," *Genèses*, 41, pp. 85-107.
- WEBER, MAX. (1905), *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Traduction française, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Flammarion, 2000.
- (1906), *Protestant Sects and the Spirit of Capitalism*. Traduction française, "Les sectes protestantes et l'esprit du capitalisme," in Max Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Flammarion, 2000, pp. 305-342.

- (1922), *Wirtschaft und Gesellschaft*. J.C.B Mohr, Tübingen. Traduction française, *Economie et société*. Plon, Paris, 1971.
- (1923), *Histoire économique - esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. Gallimard. Traduction française, 1991.
- WEINSTEIN, OLIVIER. (2007), "Institutions, Property Rights and Markets – The Case of Knowledge Markets," *Paper presented at the EAEPE 2007 Conference, Porto, Portugal, November, 1-3*.
- WEISBUCH, GERARD, KIRMAN, ALAN & HERREINER, DOROTHEA, (2000). "Market Organisation and Trading Relationships," *The Economic Journal*, 110(463), pp. 411-436.
- WELLMAN, BARRY. (1988), "Structural Analysis : From Method and Metaphor to Theory and Substance," in Barry Wellman & Steven D. Berkowitz (ed.), *Social Structures. A Network Approach*. Cambridge : Cambridge University Press, pp. 19-61.
- (1992), "Which types of ties and networks provide which types of support?," in Edward J. Lawler, Markovsky, Barry Ridgeway & Henry A. Walker (ed.), *Advances in Group Processes*. Volume 9, Greenwich, CT, JAI Press, pp. 207-235.
- (1999), *Networks in the Global Village*. Boulder, CO : Westview Press.
- WENGER, ETIENNE, McDERMOT, RICHARD & SNYDER, WILLIAM M. (2002), *Cultivating Communities of Practice: A Guide to Managing Knowledge - Seven Principles for Cultivating Communities of Practice*. Harvard Business School Press, Boston.
- WHINSTON, MICHAEL. (2000), "On the Transaction Costs Determinants of Vertical Integration," *CSIO/IDEI, "Joint Workshop on Industrial Organization"*, IDEI, 1-2 juin 2001, Toulouse, France.
- WHITE, HARRISON C. (1981), "Where do markets come from?," *American Journal of Sociology*, 87(3), pp. 517-547.
- (1988), "Varieties of Markets," in Barry Wellman & Steven D. Berkowitz (ed.), *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 226-260.
- (1992), *Identity and Control : A Structural Theory of Social Action*. Princeton, Princeton University Press.
- (2002), *Markets from Network : Socioeconomic Models of Production*. Princeton, Princeton University Press.
- , BOORMAN SCOTT A. & BREIGER RONALD R. (1976), "Social structure from multiple networks I: Blockmodels of roles and positions," *American Journal of Sociology*, 81, pp. 730-779.
- WICKSELL, KNUT. (1896), *Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena : Gustav Fischer.
- WILLIAMSON, OLIVER. E. (1973), "Markets and Hierarchies : Some Elementary Considerations," *American Economic Review*, May, 63, pp. 316-25.
- (1975), *Markets and Hierarchies*. The Free Press, New York.

- (1979), "The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-61.
- (1983), "Credible Commitments : Using Hostages to Support Exchange," *American Economic Review*, 73(4), pp. 519-540.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New-York.
- (1990), "Oliver E. Williamson," in Richard Swedberg (ed.), *Economics and Sociology, Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton University press, Princeton, pp. 115-129.
- (1991), "Comparative Economic Organization : the Analysis of Discrete Structural Analysis," *Administrative science quarterly*, 36, pp. 269-296.
- (1993a), "Calculativeness, Trust, and Economic Organization," *Journal of Law and Economics*, 36, pp. 453-486.
- (1993b), "Opportunism and its Critics," *Managerial and Decision Economics*, 14, pp. 97-107.
- (1993c), "Transaction Cost Economics and Organization Theory," *Industrial and Corporate Change*, 2, pp. 107-156.
- (1993d), "The Evolving Science of Organization," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 189, pp. 36-63.
- (1994), "Transaction cost economics and organization theory," in Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The handbook of economic sociology*. Princeton University Press, Princeton, pp. 77-107.
- (1995), "Hierarchies, Markets and Power in the Economy : An Economic Perspective," *Industrial & Corporate Change*, 21-49, pp. 21-49
- (1996), *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, New York & Oxford.
- (1998a), "Transaction Cost Economics : How it Works ; Where it is Headed," *De Economist*, 146(1), pp. 23-58.
- (1998b), "Opportunistic Behavior in Contracts," in Peter Newman (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Stockton Press, pp. 703-710.
- (1999), "Human Actors and Economic Organization," *Working paper*, n°247, Università degli Studi di Siena, Dipartimento di economia politica.
- (2000), "The New Institutional Economics : Tacking Stock, Looking Ahead," *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613.
- (2001), "Préface," in Patrick Joffre (ed.), *La théorie des coûts de transaction*. Vuibert, Paris, pp. Ix-X.
- (2002), "The Lens of Contract : Private Ordering," *American Economic Review*, 92, pp. 438-443.
- (2005a), "The Economics of Governance," *American Economic Review*, 95, pp. 1-18.

- (2005b), "Transaction Cost Economics and Business Administration," *Scandinavian Journal of Management*, 21, pp. 19-40.
- (2007), "Transaction Cost Economics and Supply Chain Management : An Introduction," *Economics Discussion papers*, 2007-3, March 1.
- (2008), "Outsourcing : Transaction Cost Economics : An Introduction," *Journal of Supply Chain Management*, 44(2), pp. 5-16.
- & MASTEN, SCOTT E. (ed.) (1999), *The Economics of Transaction Costs*. Elgar Critical Writings Readers, Cheltenham, UK.
- WOODRUFF, CHRISTOPHER. (1998), "Contract Enforcement and Trade Liberalization in Mexico's Footwear Industry," *World Development*, 26(6), pp. 979-991.
- WOOLCOCK, MICHAEL. (1998), "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework," *Theory and Society*, 27(2), pp. 151-208.
- & NARAYAN, DEEPA. (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy," *The World Bank Research Observer*, 15(2), pp. 225-249.
- WRONG, DENNIS H. (1961), "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology," *American Sociological Review*, 26, pp. 183-193.
- (1999), *The Oversocialized Conception of Man*. New Brunswick, NJ and London: Transaction Publishers
- YAKUBOVICH, VALERY, GRANOVETTER, MARK & MCGUIRE, PATRICK. (2005), "Electric Charges: The Social Construction of Rate System," *Theory and Society*, 34, pp. 579-612.
- ZACCAGNINI, CARLO, "Les échanges dans l'Antiquité : paradigmes théoriques et analyses des sources," in J. ANDREAU, P. BRIANT & R. DESCAT (ed.), *Entretien d'Archéologie et d'histoire - Les échanges dans l'Antiquité : le rôle de l'Etat*. Saint Bertrand de Comminges/Conseil général de Haute Garonne, 1994, p. 213-225.
- ZAHREER, AKBAR, MCEVILY, BILL & PERRONE, VINCENZO. (1998), "Does Trust Matter? Exploring the Effects of Inter-organizational and Interpersonal Trust on Performance," *Organization Science*, 9(2), pp. 141-159.
- ZELIZER, VIVIANA. (1988) "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda," *Sociological Forum*, 3, pp. 614-34.
- (1992), "Repenser le marché," *Actes de la recherche en sciences sociales*, 94, pp. 3-10.
- ZENGER, TODD R. & HESTERLEY, WILLIAM. (1997), "The Disaggregation of US Corporations : Selective Intervention, High-Powered Incentives and Molecular Units," *Organization Science*, 8, pp. 209-222.
- ZIMMERMAN, JEAN-BENOÎT. (2001), "'Grappes d'entreprises' et 'petits mondes'. Une affaire de proximité," *Revue Economique*, 53(3), pp. 517-524.
- ZUCKER, LYNN. (1986), "Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure : 1840-1920," *Research in Organization Behaviour*, 8, pp. 53-111.

ZUCKERMAN, EZRA W. (2003) "Networks and Markets by Rauch and Casella, eds," *Journal of Economic Literature*, XLI, pp. 545-565.

ZUCKIN, SHARON & DIMAGGIO, PAUL. (1990), "Introduction," Sharon Zukin & Paul DiMaggio (ed.), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-36.

TABLES DES MATIERES ET INDEX

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	pp. i
SOMMAIRE.....	pp. v
INTRODUCTION GENERALE.....	pp. 1
LE PROBLEME. LA CONCEPTION « <i>ETROITE</i> » DU MARCHÉ DANS LA THÉORIE ÉCONOMIQUE DOMINANTE. D'UNE APPROCHE IMPERSONNELLE À UNE APPROCHE BILATÉRALE EN TERMES DE CONTRATS	pp. 3
NOTRE DEMARCHE : POUR UNE REPRÉSENTATION « <i>NON ETROITE</i> » DU MARCHÉ. LA REVIVISCENCE DE LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE, L'ENCASTREMENT SOCIAL DES MARCHÉS ET L'INTÉRÊT POUR LES RÉSEAUX RELATIONNELS	pp. 10
PARTIE I- NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE, MÉTAPHORE ET ARGUMENT DE L' « ENCASTREMENT » (« EMBEDDEDNESS ») : DE POLANYI À GRANOVETTER.....	pp. 17
INTRODUCTION	pp. 21
CHAPITRE 1 : LA MÉTAPHORE ORIGINELLE DE L'ENCASTREMENT : L'APPROCHE MACRO-HISTORIQUE DE KARL POLANYI.....	pp. 25
INTRODUCTION	pp. 25
1. LE TRIANGLE D'OR DE L'APPROCHE INSTITUTIONNELLE DE KARL POLANYI.....	pp. 29
1.1. Aux origines de l'encastrement social de l'économie	pp. 30
1.2. Un retour réflexif la définition de l'économie : les deux composantes de l'économie	pp. 34
1.3. Les formes fondamentales des structures sociales de l'économie.....	pp. 37
2. POLANYI ET L'ÉCLATEMENT DE LA « TRIADE CATALACTIQUE » DE L'ÉCONOMIE FORMELLE	pp. 44
2.1. Polanyi et la dissociation institutionnelle entre le commerce et l'échange marchand	pp. 45
2.1.1. L'indépendance institutionnelle du commerce et de l'échange marchand	pp. 45
2.1.2. Le port de commerce ou le commerce sans marché.....	pp. 47
2.2. Polanyi et la dissociation institutionnelle entre la monnaie et l'échange marchand	pp. 50
2.2.1. L'indépendance institutionnelle de la monnaie et de l'échange marchand	pp. 50
2.2.2. L'articulation des pratiques monétaires non modernes et des formes d'intégration	pp. 51
3. LA FABLE DU MARCHÉ AUTORÉGULATEUR OU LA VISEE INSTITUTIONNELLE DE LA MÉTAPHORE DE L'ENCASTREMENT	pp. 54
3.1. Le principe socialement désencastéré du marché autorégulateur idéalisé	pp. 54
3.2. Le caractère artificiel du marché autorégulateur ou la fiction de la marchandise	pp. 57
3.3. Le caractère incomplet du marché autorégulateur	pp. 61
4. CONSTAT. AU-DELA DE LA PRÉTENDUE NATURALITÉ ET UNIVERSALITÉ DE L' <i>HOMO OECOMICUS</i> ET DU MARCHÉ, LA MÉTAPHORE DE L'ENCASTREMENT	pp. 65

CHAPITRE 2. L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT : LA PERSPECTIVE MESO-SOCIOLOGIQUE DE MARK GRANOVETTER..... pp. 69

INTRODUCTION pp. 69

1. AU-DELA DES ECUEILS « REDUCTIONNISTE » ET « EXPANSIONNISTE » DES THEORIES DE L'ACTION HUMAINE .pp. 73

1.1. L'écueil « *réductionniste* » de l'action humaine : la perspective sous-socialisée.....pp. 74

1.2. L'écueil « *expansionniste* » de l'action humaine : la perspective sur-socialisée.....pp. 77

1.3. Le grand écart illusoire : l'atomisation de l'action humaine demeurepp. 82

2. L'ACTION ECONOMIQUE : UNE ACTION SOCIALEMENT ENCASTREE pp. 83

2.1. L'héritage weberien de l'argument de l'encastrementpp. 84

2.1.1. Le concept d' « *action sociale* » chez Weber.....pp. 84

2.1.2. Le concept de « *relation sociale* » chez Weber.....pp. 87

2.1.3. De l'« *activité économique* » à l'« *activité à orientation économique* » weberiennepp. 88

2.2. L'action économique : une action sociale située.....pp. 89

3. LA DOUBLE FACE DE L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT GRANOVETTERIEN OU LA POSITION DE L'ENTRE-DEUX.....
..... pp. 92

3.1. La face A : l'encastrement relationnel.....pp. 93

3.2. La face B : l'encastrement structuralpp. 96

3.3. Deux exemples intuitifspp. 97

4. L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT GRANOVETTERIEN ET LA GENESE INSTITUTIONNELLE pp. 101

5. CONSTAT. L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT A AFFAIRE AVEC LA COMPLEXITE DES INTERACTIONS ENTRE LES
ACTEURS ECONOMIQUES pp. 103

**CHAPITRE 3. L'ARGUMENT DE L'ENCASTREMENT DE GRANOVETTER A L'EPREUVE DES FAITS EMPIRIQUES.....
..... pp. 107**

INTRODUCTION pp. 107

1. LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET L'ACTIVITE DE RECHERCHE D'EMPLOIS pp. 110

2. LE MARCHÉ FINANCIER ET LA VOLATILITE DES PRIX pp. 116

3. LA DIMENSION QUALITATIVE DE L'ECHANGE MARCHAND : MARCHÉ D'OCCASION, MARCHÉ DES AVOCATS ET
MARCHÉ AUX POISSONS..... pp. 120

3.1. Le marché d'occasion.....pp. 121

3.2. Le marché des avocatspp. 123

3.3. Le marché aux poissons.....pp. 125

4. L'ENCASTREMENT SOCIAL DES FIRMES AU SEIN DE RESEAUX DE RELATIONS INTER-ORGANISATIONNELLES.... pp. 128

4.1. L'industrie du vêtement new-yorkaispp. 128

4.2. Le marché bancaire des PME.....pp. 133

5. LA CREATION D'ENTREPRISE : UN PHENOMENE ENCASTRE AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS pp. 136

6. LE ROLE DES RESEAUX RELATIONNELS DANS LA CONSTRUCTION SOCIALE DES INSTITUTIONS ECONOMIQUES
..... pp. 141

6.1. La construction sociale de l'industrie électrique américainepp. 142

6.2. La construction sociale du marché aux fraisespp. 147

6.3. La construction sociale du marché des produits dérivéspp. 150

7. CONSTAT. L'ENCASTREMENT IRREDUCTIBLE DES PHENOMENES ECONOMIQUES AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS	pp. 153
CHAPITRE 4. DISCUSSION ET REMARQUES CONCLUSIVES	pp. 159
1. LA METAPHORE POLANYIENNE DEMEURE, POUR BEAUCOUP, ENIGMATIQUE	pp. 160
2. L'EMPRUNT CONTRACTE PAR GRANOVETTER S'EST ACCOMPAGNE D'UN DEPLACEMENT QUANT AU SENS DONNE A LA METAPHORE ORIGINELLE.....	pp. 163
3. L'IDEE D'ENCASTREMENT GAGNE EN CLARTE DES LORS QUE LA METAPHORE ET L'ARGUMENT SONT DISTINGUES.....	pp. 167
4. L'IDEE D'ENCASTREMENT COMME PRINCIPE ORGANISATEUR DE LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE.....	pp. 172
PARTIE II – DES RESEAUX RELATIONNELS AU CAPITAL SOCIAL DES ACTEURS.....	pp. 175
INTRODUCTION	pp. 179
CHAPITRE 1. POUR UNE ANALYSE DES RELATIONS ECONOMIQUES EN TERMES DE RESEAUX.....	pp. 183
INTRODUCTION	pp. 183
1. NI ATOMISME NI HOLISME : LES QUATRE PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE.....	pp. 185
2. LES NIVEAUX D'ANALYSE : L'ECHELLE STRUCTURALE PERTINENTE	pp. 195
3. LA DENSITE DE LA STRUCTURE RELATIONNELLE.....	pp. 203
4. LA FORME DES RELATIONS DE RESEAUX	pp. 204
5. LE CONTENU DES RELATIONS DE RESEAUX	pp. 208
5.1. Les ressources matérielles	pp. 208
5.2. Les ressources informationnelles	pp. 209
5.3. Les ressources humaines	pp. 214
5.4. Les ressources normatives ou morales	pp. 215
5.5. Les ressources statutaires et actionneuses (ou commandes)	pp. 217
6. LA MULTIPLEXITE DES RELATIONS DE RESEAUX	pp. 219
7. LA LOCALISATION DES ACTEURS AU SEIN DE RESEAUX RELATIONNELS	pp. 220
7.1. La centralité des membres d'un réseau relationnel	pp. 221
7.2. La cohésion des acteurs au sein d'un réseau relationnel.....	pp. 229
7.2.1. La cohésion.....	pp. 229
7.2.2. La clique.....	pp. 230
7.2.3. L'accessibilité des membres du réseau relationnel : la n-clique, le n-clan et le n-club	pp. 234
7.2.4. L'adjacence des membres du réseau relationnel : le k-plex et le K-core	pp. 236
7.2.5. Relations internes et externes au réseau relationnel : LS Sets et Lambda Sets	pp. 238
7.3. L'équivalence structurale des membres d'un réseau relationnel.....	pp. 239
8. CONSTAT.....	pp. 247

CHAPITRE 2. POUR UNE APPROCHE DU CAPITAL SOCIAL EN TERMES DE RESEAUX RELATIONNELS pp. 249

INTRODUCTION pp. 249

1. AUX ORIGINES DU CAPITAL SOCIAL pp. 251

2. LA REDECOUVERTE DU CAPITAL SOCIAL DEPUIS LES ANNEES 1980-1990 : LA TRILOGIE DES PERES FONDATEURS pp. 254

2.1. L'approche de Bourdieu : une perspective en terme de reproduction sociale pp. 255

2.2. L'approche de Coleman : une perspective microsociologique pp. 260

2.2. L'approche de Putnam : une perspective macro-sociale pp. 266

3. LA NATURE DU CAPITAL SOCIAL APPREHENDEE EN TERMES DE RESEAUX RELATIONNELS pp. 272

3.1. Un concept contextuel pp. 274

3.2. Un détour de production socialement encadré pp. 275

3.3. Un bien privé et collectif pp. 277

3.4. Un capital à entretenir pp. 279

3.5. La nature irréductiblement réticulaire du capital social pp. 280

4. CONSTAT pp. 281

CONCLUSION pp. 283

PARTIE III - L'ÉCONOMIE DES COÛTS DE TRANSACTION EN QUESTION AU REGARD DE LA « FORME HYBRIDE » pp. 287

INTRODUCTION pp. 291

CHAPITRE 1. DU CHOIX BINAIRE « FAIRE OU FAIRE FAIRE » AU CHOIX TERNAIRE « FAIRE, FAIRE FAIRE OU FAIRE AVEC » pp. 295

INTRODUCTION pp. 295

1. DE LA « TRANSFORMATION FONDAMENTALE » DU MARCHÉ AUX FORMES ORGANISATIONNELLES ALTERNATIVES pp. 297

1.1. La « Transformation Fondamentale » du marché à l'origine d'un hold-up potentiel pp. 297

1.2. Lorsque l'identité des acteurs pose problème et doit être solutionnée par un « arrangement contractuel bilatéral d'ordre privé » dans « l'ombre de la loi » pp. 303

2. POURQUOI LA FORME HYBRIDE (FH) EXISTE-T-ELLE ET QUELLE EST SA NATURE ? pp. 307

2.1. Évolution de la pensée de Williamson concernant la nature des « formes contractuelles intermédiaires » pp. 307

2.2. Propriétés et statut de la FH au sein de l'ECT pp. 311

2.2.1. Un problème de définition pp. 311

2.2.2. FH, fréquence de renouvellement des transactions et degré de spécificité des actifs pp. 312

2.2.3. FH, incitations, contrôle et procédures d'exécutions des contrats pp. 314

2.2.4. FH, incertitude et adaptation pp. 317

3. CONSTAT. LA FH, UNE FORME ORGANISATIONNELLE INSTABLE PER SE AU CARACTERE MATINE pp. 320

CHAPITRE 2. L'INCOMPLETUDE SOCIO-STRUCTURALE DE LA LOGIQUE TRANSACTIONNELLE CONCERNANT L'ANALYSE DES RESEAUX RELATIONNELS. L'EXEMPLE DU « PETIT RESEAU DENSE »	pp. 329
INTRODUCTION	pp. 329
1. LE COMPORTEMENT DE L' <i>HOMO CONTRACTOR</i> EN RELATIONS AVEC AUTRUI.....	pp. 331
1.1. Lorsque l'opportunisme latent engendre la défiance réciproque des acteurs.....	pp. 331
1.2. Des relations sans confiance fondées sur la calculabilité	pp. 334
1.3. Williamson à l'écoute des bonnes critiques	pp. 338
2. POUR UN ENCASTREMENT REALISTE DES ACTEURS AU SEIN DES RESEAUX RELATIONNELS	pp. 341
2.1. L'ECT et l'environnement institutionnel.....	pp. 341
2.2. L'ECT, l'encastrement et les réseaux relationnels.....	pp. 347
3. DE WILLIAMSON A KREPS : UNE RELECTURE STRUCTURALE DU MODELE DE REPUTATION.....	pp. 353
3.1. Kreps et l'impasse du « jeu de la confiance »	pp. 354
3.2. Le modèle de réputation de Kreps : la réputation produit et garantit la confiance des acteurs	pp. 356
3.3. Le sous-bassement structural implicite du modèle de Kreps.....	pp. 362
4. LES PROPRIETES SOCIO-STRUCTURALES DU PETIT RESEAU DENSE (PRD)	pp. 364
4.1. La visualisation morphologique du PRD	pp. 365
4.2. Formes et contenus des relations du PRD.....	pp. 366
4.3. Les trois paramètres architecturaux du PRD	pp. 369
4.3.1. La taille du PRD.....	pp. 369
4.3.2. La densité du PRD.....	pp. 370
4.3.3. La distance (proximité) sociale des membres du PRD	pp. 373
4.4. Des propriétés socio-structurales non réductibles à des « guides de calcul »	pp. 374
5. LES DEUX MECANISMES SOCIAUX DE GOUVERNANCE MUTUELLEMENT COMPLEMENTAIRES EMERGEANT DU PRD	pp. 378
5.1. Le mécanisme d'identification-sélection	pp. 378
5.2. Le mécanisme de contrôle-sanction	pp. 387
6. CONSTAT	pp. 398
CONCLUSION	pp. 400
CONCLUSION GENERALE	pp. 405

INDEX DES ENCADRES

- Encadré I-1.** Karl Polanyi ou une vie imprégnée par le nomadisme - **pp. 29** -
- Encadré I-2.** Les étapes de la carrière académique de Mark Granovetter - **pp. 72** -
- Encadré I-3.** Actions logiques et non logiques chez Paréto - pp. 79 -
- Encadré I-4.** Encastrement granovetterien et « *paradoxe stratégique* » selon Mizruchi et Stearns (2001)
- **pp. 135** -
- Encadré I-5.** Le caractère non linéaire de la relation réseaux relationnels / création d'entreprises - **pp. 139** -
- Encadré II-1.** Les caractéristiques des communautés civiques selon Putnam - **pp. 268** -
- Encadré III-1.** Williamson, l'opérationnalisateur de l'alternative Cosasienne - **pp. 296** -
- Encadré III-2.** La spécificité des actifs - **pp. 301** -
- Encadré III-3.** Adaptation de type « A » et adaptation de type « B » - **pp. 318** -
- Encadré III-4.** La relecture Williamsonienne des trois historiettes de Coleman (1990 p. 91-116) - **pp. 339** -
- Encadré III-5.** Les institutions et l'environnement institutionnel selon North - **pp. 343** -
- Encadré III-6.** Individu, structures de gouvernance protectrices et environnement institutionnel chez Williamson - **pp. 343** -
- Encadré III-7.** L'économie des institutions selon Williamson - **pp. 344** -

INDEX DES FIGURES

- Figure I-1.** Formes d'intégration, arrangements institutionnels et types de commerce - **pp. 40 -**
- Figure I-2.** Encastrement relationnel de l'acteur A - **pp. 96 -**
- Figure I-3.** Encastrement structural de l'acteur A - **pp. 96 -**
- Figure I-4.** Action individuelle, argument de l'encastrement et résultat économique - **pp. 98 -**
- Figure I-5.** Emplois et dynamique relationnelle autoentretenu - **pp. 114 -**
- Figure I-6.** Réseau inter-organisationnel typique de l'industrie du vêtement new-yorkais - **pp. 129 -**
- Figure II-1.** Réseaux inter-organisationnels et réseaux interpersonnels au sein des marchés - **pp. 187 -**
- Figure II-2.** Un réseau relationnel égocentré - **pp. 196 -**
- Figure II-3.** Un réseau complet - **pp. 198 -**
- Figure II-4.** Réseaux polycentrique et polarisé - **pp. 202 -**
- Figure II-5.** Réseau non orienté et densité - **pp. 203 -**
- Figure II-6.** Réseau orienté et densité - **pp. 204 -**
- Figure II-7.** La triade interdite de Granovetter - **pp. 206 -**
- Figure II-8.** Un pont local de degré 3 - **pp. 207 -**
- Figure II-9.** Centralités des réseaux en étoile, cercle et ligne et matrices associées - **pp. 223 -**
- Figure II-10.** Réseau relationnel et sous-groupe cohésif - **pp. 231 -**
- Figure II-11.** n -clique et n -clan - **pp. 235 -**
- Figure II-12.** Réseau relationnel, n -clique et K -plex - **pp. 237 -**
- Figure II-13.** Réseau relationnel et K -core - **pp. 238 -**
- Figure II-14.** Réseau relationnel, cohésion et équivalence structurale - **pp. 240 -**
- Figure II-15.** Réseau relationnel et équivalence structurale des membres - **pp. 243 -**
- Figure III-1.** De la spécificité des actifs au risque de hold-up - **pp. 302 -**
- Figure III-2.** Du spectre de contrats au continuum de formes organisationnelles - **pp. 306 -**
- Figure III-3.** Continuum organisationnel - **pp. 313 -**
- Figure III-4.** Spécificité des actifs et FH - **pp. 315 -**
- Figure III-5.** La dimension structurale du mécanisme réputationnel - **pp. 363 -**
- Figure III-6.** Le « Petit Réseau Dense » (PRD) - **pp. 365 -**

INDEX DES TABLEAUX

Tableau I-1. Formes d'intégration, arrangements institutionnels et types de commerce - **pp. 38 -**

Tableau II-1. Réseau relationnel et équivalence structurale des membres et matrice image - **pp. 243 -**