



Mark **Granovetter**

Société et économie

PAR LE FONDATEUR
DE LA NOUVELLE SOCIOLOGIE
ÉCONOMIQUE

SEUIL

SOCIÉTÉ ET ÉCONOMIE

DU MÊME AUTEUR

AUX ÉDITIONS DU SEUIL

Sociologie économique
« *Économie humaine* », 2008

MARK GRANOVETTER

SOCIÉTÉ ET ÉCONOMIE

TRADUIT DE L'ANGLAIS (ÉTATS-UNIS)
PAR CHRISTIAN CLER

OUVRAGE TRADUIT AVEC LE CONCOURS
DU CENTRE NATIONAL DU LIVRE

ÉDITIONS DU SEUIL
57, rue Gaston-Tessier, Paris XIX^e

« ECONOMIE HUMAINE »

Par « Économie humaine », nous entendons exprimer l'adhésion à une finalité et à une méthode. La seule finalité légitime de l'économie est le bien-être des hommes, à commencer par celui des plus démunis. Et, par bien-être, il faut entendre la satisfaction de *tous les besoins* des hommes ; pas seulement ceux que comblent les consommations marchandes, mais aussi l'ensemble des aspirations qui échappent à toute évaluation monétaire : la dignité, la paix, la sécurité, la liberté, l'éducation, la santé, le loisir, la qualité de l'environnement, le bien-être des générations futures, etc.

Corollaires de cette finalité, les méthodes de l'économie humaine ne peuvent que s'écarter de l'économisme et du scientisme de l'économie mathématique néoclassique qui a joué un rôle central au xx^e siècle. L'économie humaine est l'économie d'un *homme complet* (dont l'individu maximisateur de valeurs marchandes sous contrainte n'est qu'une caricature), d'un homme qui inscrit son action dans le temps (et donc l'histoire), sur un territoire, dans un environnement familial, social, culturel et politique ; l'économie d'un homme animé par des valeurs et qui ne résout pas tout par le calcul ou l'échange, mais aussi par l'habitude, le don, la coopération, les règles morales, les conventions sociales, le droit, les institutions politiques, etc.

L'économie humaine est donc une économie historique, politique, sociale, et écologique. Elle ne dédaigne pas l'usage des mathématiques comme un langage utile à la rigueur d'un raisonnement, mais refuse de cantonner son discours aux seuls cas où ce langage est possible. Au lieu d'évacuer la complexité des sociétés humaines (qui ne se met pas toujours en équations), l'économie humaine s'efforce de tenir un discours rigoureux intégrant la complexité, elle préfère la pertinence à la formalisation, elle revendique le statut de *science humaine*, parmi les autres sciences humaines, et tourne le dos à la prétention stérile d'énoncer des lois de la nature à l'instar des sciences physiques.

Le projet de l'économie humaine est un projet ancien, tant il est vrai que nombre des fondateurs de la science économique ont pensé celle-ci comme une science historique, une science sociale, une science morale ou encore psychologique. Mais ce projet est aussi un projet contemporain qui constitue le dénominateur commun de bien des approches (post-keynésiens, institutionnalistes, régulation, socioéconomie, etc.) et de nombreuses recherches (en économie du développement, de l'environnement, de la santé, des institutions ; en économie sociale, etc.).

Nous nous proposons d'accueillir ici les essais, les travaux théoriques ou descriptifs, de tous ceux qui, économistes ou non, partagent cette ambition d'une économie vraiment utile à l'homme.

Jacques Généreux

Titre original : *Society and Economy. Framework and Principles*
 Copyright © 2017 by the President and Fellows of Harvard College
 Published by arrangement with Harvard University Press
 ISBN original : 9780674975217

ISBN 978-2-02-138686-8

© Éditions du Seuil, avril 2020, pour la traduction française

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

Remerciements

Chaque fois que la sortie d'un livre a été aussi malencontreusement différée que celle du présent ouvrage, il est difficile de se souvenir de tous les gens auxquels on doit quelque chose, et c'est pourquoi j'adresse mes excuses à l'avance à chacune des personnes que j'oublierai totalement de citer dans ces pages en dépit des bons conseils qu'elles m'ont donnés et que j'ai très probablement omis de suivre. Je remercie d'abord du fond du cœur Michael Aronson, éditeur émérite d'une patience à toute épreuve, d'avoir accepté que je change si souvent de direction, de format et de contenu d'une année à l'autre avant de finir par m'annoncer qu'il prendrait sa retraite comme il m'en avait si régulièrement menacé si je ne finissais pas d'ici peu – j'espère néanmoins qu'il reconnaîtra quelques-uns des fruits des recommandations ô combien avisées qu'il m'a si inlassablement prodiguées. Quant à Ian Malcolm, mon nouvel éditeur chez Harvard University Press, je lui sais gré d'avoir courageusement fait en sorte de rassembler les parties manquantes puis de m'avoir aidé à les peaufiner jusqu'à leur publication.

Grande est ma dette envers les nombreux collègues et étudiants actuels et anciens qui, tels Michael Bernstein, Bob Eccles, Peter Evans, Ben Golub, Nitin Nohria, Steve Nuñez, Paolo Parigi, Woody Powell, James Rule, Michael Schwartz, Richard Swedberg, Ezra Zuckerman et un lecteur anonyme, ont commenté mes idées et mes premiers jets : après avoir présenté à de multiples reprises au fil des ans certains des matériaux de cet ouvrage, je remercie celles et ceux qui ont bien voulu me faire part de leurs propres pensées. Ayant reçu les sages conseils d'Harrison White, de Ron Burt et de Chuck Sabel, entre autres, au cours du séminaire sur la sociologie économique de la Russell Sage Foundation auquel j'ai participé, je tiens à souligner ici que, même si ce texte diffère profondément

par son style du brillant *Identity and Control*^a du premier de ces auteurs, l’empreinte de Harrison sur mon travail a été incalculable, depuis le temps où il supervisa le doctorant que je fus jusqu’à aujourd’hui : c’est vraiment un formidable chercheur qui opère sur un plan cosmique que fort peu d’entre nous peuvent escompter atteindre.

Les conférences que j’ai prononcées à l’Institute for Advanced Study, ainsi que les échanges que j’ai eu l’occasion d’avoir l’année où j’ai été invité à y enseigner, m’ont permis de me faire valablement conseiller par Albert Hirschman et Clifford Geertz, tous les deux fins connaisseurs d’un grand nombre de champs de savoir. Quand j’ai donné des cours au Wissenschaft Zentrum Berlin (WZB), j’ai surtout bénéficié des remarques de Gernot Grabher et d’Egon Matzner. Ma fréquentation assidue de Bob Gibbons m’a donné la possibilité de mieux connaître des recherches économiques parallèles dans lesquelles je m’étais sans doute trop peu plongé au prétexte que l’intégration des disciplines et des modèles qu’il m’aurait fallu pour cela intégrer eût nécessité que j’effectue des efforts beaucoup plus intensifs que ceux requis par l’exposé assez bref dont je projetais de me contenter, mais le fait même de devoir réfléchir à des modélisations pertinentes n’en a pas moins enrichi ma pensée, tout comme j’espère être ainsi parvenu à accueillir plus favorablement les demandes de ceux qui préféreraient que mes argumentaires soient davantage formalisés. À l’université Columbia, où j’ai prononcé également des conférences plusieurs années de suite, j’ai immensément profité des précieuses réactions de Peter Bearman, Herb Gans, Dick Nelson, David Stark et Diane Vaughan, tout en bénéficiant particulièrement aussi des conversations successives que j’ai eues avec Josh Whitford, qui, non content de commenter mes versions liminaires avec autant de gentillesse que de perspicacité, m’a incité de surcroît à discuter pour la première fois sérieusement de la proposition de diviser ce travail en deux livres afin qu’un premier tome plus théorique puisse voir

a. Harrison White, *Identité et contrôle : une théorie de l’émergence des relations sociales*, trad. fr. par Michel Grossetti et Frédéric Godart, Paris, Éditions de l’EHESS, 2011 (NdT).

Toutes les notes de l’auteur sont repérées par des chiffres et renvoyées en fin d’ouvrage, tandis que celles du traducteur sont signalées par des lettres et présentées en bas de page (NdÉ).

le jour à un moment plus opportun que le volume unique, consacré à la fois à la théorie et aux applications, que j'avais auparavant envisagé de publier ; et je suis reconnaissant en outre à Josh de m'avoir aidé à comprendre en quoi l'épistémologie pragmatiste peut jeter une lumière inestimable sur l'étude de l'action et des institutions économiques humaines.

Je remercie la Russell Sage Foundation de m'avoir soutenu tout au long des premières années durant lesquelles, encouragé notamment par Eric Wanner tant qu'il présida cet organisme, je mis ce livre en chantier.

Pour ce qui est de ma fille Sara, qui me qualifiait de « sociologue économique » dans son enfance, je forme le vœu que les mots de ce volume lui sembleront assez nombreux pour que cet objectif si inaccessible lui paraisse atteint ; quant à Ellen, la plus patiente de toutes assurément, j'ose espérer qu'elle tiendra la parution de ce premier tome pour un verre à demi plein plutôt que pour l'autre terme de la célèbre alternative.

Introduction.

Les problèmes d'explication en sociologie économique

1.1 Portée de l'entreprise

Parce que les conceptions de l'action et des institutions économiques que j'exposerai dans ce livre insistent sur des considérations sociales, culturelles et historiques tout autant que purement économiques, on peut considérer que je contribuerai à faire mieux connaître la « sociologie économique », sous-champ qui s'est vigoureusement développé depuis une trentaine d'années¹. Mais, plus fondamentalement encore, j'espère apporter ma pierre à l'élaboration d'une compréhension de l'économie qui transcende suffisamment les frontières disciplinaires pour dispenser de se soucier des origines intellectuelles des idées utiles.

Les thèses générales que je présenterai dans ce chapitre introductif seront toutes relatives à la nature des sciences sociales : je traiterai d'abord à la fois de l'importance de l'explication pour l'action, les résultats et les institutions économiques et de la relation que les structures sociales entretiennent avec l'économie. Puis je passerai en revue les principaux éléments théoriques de mon argumentaire dès les chapitres suivants : le rôle économique des normes et d'autres constructions mentales, la confiance et la coopération, le pouvoir et l'acquiescement, l'interaction entre les institutions et les activités humaines délibérées, j'y aborderai tour à tour chacun de ces points. Dans le volume qui fera suite à celui-ci, je m'efforcerai enfin d'analyser toutes sortes de cas empiriques dans le cadre de l'architecture que je propose.

Je distingue trois niveaux de phénomènes économiques qui doivent être tous expliqués. Le premier est celui de l'action

économique individuelle : selon Max Weber, une activité ne peut être tenue pour telle que lorsque, « en face d'un besoin ou d'un faisceau de besoins, l'étendue des moyens et le nombre des actes propres à les satisfaire sont considérés par la personne qui cherche à y parvenir comme relativement *limités* et que cet état de choses engendre un comportement qui tient compte des conditions ainsi créées. Il saute aux yeux que ce qui constitue à proprement parler une activité rationnelle en finalité, c'est le sentiment *subjectif* d'une pénurie de moyens et l'orientation de l'activité en fonction de ce point de départ^a » ([1921] 1968, p. 339) ; les besoins personnels donnés qu'elle tente de couvrir, poursuit-il, « peuvent être fonction de tous les objectifs imaginables, de la nutrition à l'édification religieuse, lorsque les biens et les moyens d'action nécessaires à la réalisation de ces objectifs sont en quantité limitée par rapport aux besoins^b » (p. 339). Cette définition est très proche de celle, reprise dans presque tous les manuels élémentaires contemporains, de l'économiste classique Lionel Robbins, pour qui « l'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs^c » (1932, p. 15) : ces deux formulations ne diffèrent que par l'accent que Weber met sur l'importance de l'orientation subjective de l'acteur vers la situation moyen-fin².

Ayant adopté cette vaste définition de l'action économique, je pourrais ensuite discuter logiquement de sujets aussi variés que le mariage, le divorce, le crime et l'allocation de temps, comme dans le programme des « impérialistes économiques » tels que Gary Becker (cf. Hirshleifer, 1985) ; mais je me contenterai à la place de prêter attention à des exemples qui sont « économiques » au sens usuel du terme, c'est-à-dire en tant qu'ils ont quelque chose à voir avec la production, la distribution et la consommation de biens et de services – avec ce qu'on pourrait appeler le « noyau dur » de l'activité économique. Loin de viser en cela à élaborer un

a. Max Weber, *Économie et société*, trad. de l'allemand par Julien Freund, Pierre Kamnitzer, Pierre Bertrand, Éric de Dampierre, Jean Maillard et Jacques Chavy sous la direction de Jacques Chavy et d'Éric de Dampierre, Paris, Pocket, 1995, 2 vol., *loc. cit.*, vol. 2, p. 51.

b. *Ibid.*

c. Lionel Robbins, *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, trad. fr. par Igor Krestovsky, Paris, Librairie Médicis, 1947, p. 30.

programme parallèle d'« impérialisme sociologique », j'aspirerai plutôt à faire mieux comprendre l'économie en recourant à tous les moyens et à toutes les idées nécessaires, de quelque source que ces matériaux proviennent.

Un deuxième niveau d'analyse économique a trait aux schémas d'action allant *au-delà* du domaine des individus isolés – schémas que je désigne sous l'appellation de « résultats économiques ». Ces « résultats », dont la formation de prix stables pour une marchandise ou des différences salariales entre certaines classes de travailleurs seraient des exemples, régularisent les formes d'actions individuelles.

Un troisième niveau englobe les « institutions » économiques, qui diffèrent des « résultats » à deux égards : 1) elles impliquent typiquement l'existence de complexes d'actions plus étendus, et 2) les individus finissent par les tenir pour la façon dont il *convient* de faire ceci ou cela. Ainsi que la sociologie de la connaissance l'a établi, les institutions donnent une impression de solidité si trompeuse que, finissant par être réifiées, elles sont perçues comme des aspects du monde extérieurs et objectifs plutôt que comme les produits de la construction sociale qu'elles constituent (voir notamment Berger et Luckmann, 1966). Cette perspective sociale-constructionniste est donc hautement pertinente pour les institutions économiques : on pourrait citer les exemples des systèmes d'organisation économique aussi complets que le capitalisme ou, aux niveaux inférieurs, de la manière dont les organisations, les industries ou les professions particulières s'échafaudent, et je traiterai plus longuement de la nature des institutions aux chapitres 5 et 6.

Ces trois niveaux correspondent étroitement aux strates d'analyse qu'on qualifie habituellement de micro, méso et macro. Bien que chacun de ces niveaux nécessite de faire appel à certains principes explicatifs qui ne s'appliquent qu'à lui, il importe de tenter de procéder à une synthèse qui, en inscrivant toutes ces strates dans un cadre commun, révèle en quoi les influences exercées à un premier niveau affectent les résultats observables ailleurs sans qu'une priorité causale doive être pour autant accordée à l'un ou l'autre de ces trois étages. En gros, les chapitres les plus substantiels – le chapitre 2, pour commencer – partiront du niveau micro des individus puis passeront aux problématiques propres au niveau méso avant de finir par aborder le niveau plus macro ou les questions institutionnelles.

1.2 « Nature humaine », hypothèses nulles^a et niveaux d'analyse : au-delà du réductionnisme

Le plus souvent informulées, les hypothèses nulles se dissimulent sous la surface de la plupart des descriptions de l'économie issues des sciences sociales : j'entends par là toute supposition de base sous-jacente à l'interprétation des comportements humains et de l'organisation sociale – point de départ conceptuel des chercheurs qui s'efforcent de comprendre un ensemble quelconque de phénomènes. Ces soubassements de tant de formulations rhétoriques des sciences sociales ont un puissant impact psychologique sur qui est persuadé par tel ou tel argument (comme McCloskey l'a si éloquemment souligné en 1983).

Les hypothèses nulles contiennent toujours des conjectures relatives à la « nature humaine », et la « culture » l'a tellement emporté sur la « nature » dans presque toutes les sciences sociales du xx^e siècle que l'explicitation de ces conjectures paraît vieillotte ; mais elles n'en sont pas moins omniprésentes, y compris lorsqu'on se contente de les chuchoter. Les hypothèses nulles des économistes et des sociologues diffèrent notablement, les explications de nombre d'économistes présupposant que les incitations quantifiables qui guident les individus les amènent inmanquablement à agir dans leur propre intérêt : quoique adhérant rarement à la figure stéréotypique du calculateur rationnel dit *homo œconomicus*, les modélisations fondées sur les intérêts individuels et les calculs explicites ou implicites continuent à être préférées à celles qui invoquent des facteurs sociaux plus « compliqués », et par conséquent moins susceptibles d'être élégamment et simplement modélisés. Comme Elster le remarque, une pratique typique de l'« application de la théorie du choix rationnel » consiste à construire un modèle qui, en attestant que « le comportement observable des agents maximise leurs intérêts pour peu qu'ils soient convenablement définis, [autorise à] supposer que l'adéquation du comportement et de l'intérêt suffit à expliquer ce qui est observé », nonobstant le fait que « la coïncidence d'un comportement et d'un intérêt peut n'être rien de plus que cela – une simple coïncidence » – en l'absence de preuve explicite

a. Hypothèses postulant une égalité entre deux variables d'un modèle.

d'une relation causale (Elster, 2000, p. 693) : l'hypothèse nulle ici en jeu est si forte que la coïncidence est automatiquement censée refléter une causalité.

Même si les sociologues sont encore moins enclins à expliciter leurs conceptions de la nature humaine, les théories sociales élaborées depuis plus d'un siècle les ont souvent amenés à partir du principe selon lequel, parce qu'ils sont constitués par leur environnement social, les individus sont incapables d'imaginer à quoi ils ressemblent ou qui ils sont sans avoir intégré au préalable les impressions qu'ils procurent à des membres importants de leur entourage aussi bien qu'une appréhension plus globale de la place qu'ils occupent au sein de la société à laquelle ils appartiennent, telle que la socialisation propre à un milieu particulier permet de la percevoir. Les sociologues décrivent par conséquent les individus comme des êtres guidés par des influences sociales, qu'elles émanent de leur propre cercle social et d'au-delà, de normes ou d'idéologies sociales, d'une classe sociale ou d'institutions sociales fondées sur des complexes sociaux tels que la religion, l'économie ou la politique.

Si tous les chercheurs conviennent que la parcimonie est indispensable à l'explication, les critères de ce qu'être parcimonieux veut dire ne sont pas objectivement donnés : ils découlent de l'hypothèse nulle qu'on favorise, préférence qui détermine les niveaux d'analyse qu'on tient pour critiques non moins que le fait de savoir si les projets réductionnistes des sciences sociales sont réalisables ou ineptes. Dans l'histoire de la science, on a souvent projeté de jeter un pont de cette espèce entre des disciplines différentes en tentant de montrer pourquoi un cadre conceptuel est plus fondamental qu'un autre et peut par conséquent le subsumer – la réduction couronnée de succès d'une bonne part de la biologie classique à tel ou tel soubassement moléculaire a encouragé la multiplication des tentatives de ce genre.

Bien que la plupart des sociologues considèrent toujours comme Émile Durkheim au début du xx^e siècle que la société est une réalité *sui generis*, les argumentations et les théories sociologiques se sont assez diffusées pour que cette discipline ait fini par devenir la cible d'une prise de contrôle populaire. Le psychologue B. F. Skinner fut peut-être le premier à affirmer que la vie sociale pourrait totalement s'expliquer à la lumière des régularités comportementales que les contingences du renforcement induisent, mais seule une poignée

de sociologues (cf. Homans, 1971) ont souscrit à cette thèse. La réduction du comportement social à la biologie est l'un des projets majeurs du sociobiologiste E. O. Wilson et de ses disciples (Wilson, 1975) : le mécanisme de la sélection naturelle, prétendent-ils, génère les relations sociales dès le niveau du patrimoine génétique individuel – voire à celui des groupes, encore que ce soit moins fréquent (et plus controversé). Et, comme je l'ai remarqué, quelques économistes ont même défini leur projet réductionniste comme une forme d'« impérialisme économique » : en témoignent les incursions déjà anciennes de Gary Becker dans des sujets aussi sociologiques que l'amour, le mariage, le crime et l'allocation de temps (voir Becker, 1976) tout autant que les écrits de Jack Hirshleifer, qui assurait que « l'économie est bel et bien la grammaire universelle des sciences sociales » (1985, p. 53).

Du fait même de leur prétendue parcimonie, les projets réductionnistes attirent davantage que leur contraire épistémologique : ils ont été mieux cotés que les projets des holistes qui, dans divers contextes, ont soutenu que les unités individuelles de leur discipline sont tout à fait ininterprétables indépendamment du contexte plus large où on les découvre, lequel inclut bien sûr les thuriféraires des diverses moutures de la théorie des systèmes et du fonctionnalisme³.

Kontopoulos (1993) a démontré que, dans maintes disciplines scientifiques, le réductionnisme et le holisme ont cédé la place à des projets beaucoup plus complexes et nuancés qui cherchent à discerner en quoi les divers niveaux d'analyse des phénomènes qu'il s'agit d'étudier sont compatibles tout en recommandant qu'aucune explication propre à tel ou tel niveau ne prévale. Mes lecteurs devraient comprendre que l'écriture de ce livre participe d'un projet de ce type : à chaque phase de mon argumentation, j'essaierai de repérer comment les niveaux d'analyse micro et macro sont connectés et pourquoi le niveau d'analyse auxquels certains ont donné le nom de « méso » est indispensable à l'intellection de la dynamique de ces relations – c'est en raison seulement de l'importance critique de ce niveau médian d'analyse que les « réseaux sociaux » jouent parfois un rôle si central dans mes argumentations : je tiens à souligner qu'ils ne constituent pas à mes yeux un concept causal privilégié et ne présentent en tant que tels qu'une modeste valeur explicative dans la plupart des situations⁴.

1.3 Fonctionnalisme, culturalisme et histoire

Parce que l'approche réductionniste du niveau des individus a souvent un pouvoir explicatif insatisfaisant, ses tenants ont pour habitude d'y ajouter d'autres arguments. Dans les sciences sociales, les explications fonctionnelles, d'une part, et culturelles, d'autre part, sont les deux ajouts les plus saillants, ce qui est d'autant plus paradoxal qu'on pourrait imaginer que ces sortes d'explications devraient plutôt provenir de la boîte à outils des holistes.

Les explications « fonctionnelles » rendent compte d'un comportement, d'une pratique ou d'une institution en se référant au « problème » auquel cet élément apporte une solution. Pour expliquer pourquoi la responsabilité limitée s'est instaurée dans le monde des affaires, on a pu ainsi avancer que l'audace entrepreneuriale serait réduite à la portion congrue si la faillite d'une société pouvait dépouiller son patron de toutes ses ressources privées : la séparation des ressources individuelles et de celles propres aux entreprises « résoudre » suffisamment ce problème pour que l'entrepreneuriat devienne plus vraisemblable. Mais en déduire que c'est la bonne explication des origines de la responsabilité limitée n'est soutenable qu'à condition d'étudier avec soin l'histoire concrète et les conséquences de ce dispositif juridique en comparant les entrepreneuriats respectifs des pays qui s'en sont dotés ou non : dans ce cas, l'histoire ne s'arrête pas là, et d'aucuns feraient valoir à juste titre que l'essor de cette pratique a moins visé à améliorer l'entrepreneuriat en général qu'à servir un ensemble d'intérêts particuliers⁵ – je me pencherai au chapitre 6 sur l'exemple plus complexe du système du partenariat médiéval florentin. Sur un plan encore plus général, il est hasardeux de postuler que n'importe quelle situation économique est explicable comme la solution d'un certain problème : d'après Schotter, les économistes devraient s'assigner pour tâche de bâtir une « théorie économique des institutions sociales » telle que la compréhension d'une institution nécessite d'« inférer le problème évolutionnaire qui doit avoir existé pour que l'institution observée se soit développée au point de devenir ce qu'elle est. Tout problème économique évolutionnaire exige qu'une institution sociale le résolve » (1981, p. 2).

Cette proposition ressemble à la pratique des sociobiologistes, qui expliquent que n'importe quel trait d'une espèce animale quelconque est apparu à seule fin de résoudre un problème environnemental – si bien que la créativité scientifique revient ici à imaginer en quoi ce problème aurait pu consister : Gould et Lewontin ont vigoureusement critiqué ces explications qu'ils qualifiaient d'« histoires adaptatives » en reprochant à leur « évocation dans chaque cas particulier [de ne pas] conduire à son abandon lorsque les preuves en sa faveur [font] défaut » ; « si une explication adaptative se montre fautive au cours d'un test, ont-ils remarqué, on la remplace par une autre. Autrement dit, le programme adaptationniste conduit constamment les biologistes à inventer des histoires adaptatives. Or le domaine des histoires adaptatives est aussi vaste que notre esprit est fertile. De nouvelles histoires peuvent toujours être avancées, et si une histoire n'est pas immédiatement disponible, on peut toujours plaider l'ignorance temporaire et espérer qu'une d'entre elles viendra plus tard. [...] Souvent, les évolutionnistes [...] considèrent que leur travail est fait lorsqu'ils ont concocté une histoire plausible. Mais des histoires plausibles peuvent toujours être racontées et les biologistes se montrent, dans ce domaine, beaucoup moins exigeants que les historiens. En recherche historique, la démarche essentielle consiste en effet à mettre au point des critères d'acceptabilité des explications retraçant une évolution donnée^a » (1979, p. 153-154).

Comme Gould et Lewontin l'ont suggéré pour la biologie, les « histoires adaptatives » sont problématiques en ceci notamment que, bien que faisant appel en principe à un récit historique, elles escamotent en réalité la recherche historique en adhérant à une représentation spéculative de ce qui « doit » s'être produit ; et quand on explique une institution économique en termes du problème qui a « dû » se poser pour qu'il ait fallu le traiter, on choisit de même implicitement de rester dans les limites de la comparaison statique des états d'équilibre plutôt que d'étudier la dynamique des modalités concrètes de la création d'une institution au fil du temps – démarche qui laisse entendre de surcroît que le système concerné est désormais en équilibre parce que l'inspection d'une institution

a. Steven Jay Gould et Richard Lewontin, « L'adaptation biologique », *La Recherche*, n° 139, décembre 1982, vol. 13, p. 1499.

qui continue d'évoluer ne pourrait pas révéler quel problème a dû se poser pour que sa résolution soit nécessaire.

Cette stratégie explicative s'étaye d'ordinaire sur une référence explicite ou implicite à un mécanisme sélectif dont les unités sont incapables de résoudre le problème environnemental jeté aux oubliettes, seuls ceux liés à la solution institutionnelle observée restant, et c'est dans l'influent essai de Milton Friedman intitulé « *The Methodology of Positive Economics*^a » (1953, p. 16-22) que cette position est le plus classiquement exposée : en économie, elle s'est transformée dans l'idée que les problèmes irrésolus sont potentiellement si propices au profit que les individus rationnels devront toujours saisir ces opportunités – la rhétorique de l'économie moderne stipulant en partie qu'« on ne trouvera pas de billets d'un dollar sur un trottoir », les inefficiences n'ont plus à faire l'objet d'un arbitrage⁶. Quant au présupposé selon lequel on ne saurait expliquer une institution sans montrer de quelle façon elle crée des efficacités, il s'est surtout insinué dans le lexique de la nouvelle économie institutionnelle, courant dont les membres pensent qu'il suffit pour « analyser l'efficacité » d'une institution de raconter une histoire adaptative à son propos – cela, plus ou moins à l'encontre des descriptions juridiques, sociologiques ou historiques des origines des institutions que « l'ancienne économie institutionnelle » avait si souvent brossées⁷.

Même en biologie, domaine où le mécanisme génétique de la sélection darwinienne est des plus clairs, Gould et Lewontin (1979) relèvent que toute histoire adaptative particulière n'est rien de plus qu'une spéculation qui peut en fait ne pas du tout refléter ce qui s'est véritablement passé : ils cataloguent plaisamment les erreurs qui en découlent. En économie, le mécanisme de la sélection disciplinerait plus plausiblement les marchés concurrentiels, mais bien peu de marchés suscitent une concurrence assez drastique pour que toutes les inefficiences en soient extirpées et tous les problèmes résolus⁸. Je soutiendrai plutôt que, parce que l'action et les institutions économiques résultent toujours d'un grand nombre d'objectifs poursuivis par des réseaux complexes d'acteurs, seule la compréhension de la séquence historique et des réseaux d'acteurs pertinents

a. Milton Friedman, « La méthodologie de l'économie positive », in *Essais d'économie positive*, trad. fr. par Guy Millière, Paris, Litec, 1995, p. 3-32.

dans lesquels elles s'inscrivent peut prémunir contre le risque de mal interpréter les résultats atteints.

L'invocation désinvolte de la rhétorique darwinienne se rapproche fâcheusement d'une conception panglossienne des profils comportementaux ou des institutions. Les pièges des explications fonctionnalistes ayant été répertoriés à maintes reprises (voir entre autres Merton, 1947 ; Nagel, 1961 ; Hempel, 1965 ; Stinchcombe, 1968 ; Elster, 1983) par des auteurs qui ont rigoureusement décrit les conditions auxquelles il faut satisfaire pour qu'un *explicandum*⁹ soit convenablement expliqué par une référence aux problèmes qu'il est censé résoudre, je me dispense de résumer leurs travaux – je préfère suggérer simplement ici qu'on doit parvenir à répondre aux quatre questions pratiques suivantes avant d'accepter une explication fonctionnaliste : 1) en quel sens le « problème » en était-il vraiment un ? ; si le problème qu'un dispositif a censément résolu n'avait en réalité rien de problématique, l'explication capote immédiatement. 2) La « solution » résolvait-elle quoi que ce soit ? Même si l'on admet que le problème est authentique, l'institution en cours d'examen aurait mieux fait de le régler ; sinon, le compte rendu fonctionnaliste ne convainc pas. 3) Comprend-on le processus en raison duquel cette solution s'est imposée ? L'évitement de cette question revient à présumer que tous les problèmes qui se manifestent sont automatiquement résolus, proposition qui, sitôt formulée, ne serait approuvée par personne ou presque.

Une part au moins de toute explication fonctionnelle devrait donc permettre de discerner pourquoi et comment le problème mentionné a été effectivement résolu. Mais, une fois qu'on sait comment cette solution peut surgir, on comprend aussi dans quelles circonstances elle ne le peut pas, ce qui implique dans la pratique que la solution ne se présentera pas chaque fois que le problème se pose, mais quelquefois seulement. L'explication du dispositif considéré requerra par conséquent que, ne se bornant pas à connaître le problème qu'il résout, on connaisse également les conditions nécessaires à l'émergence de cette solution, d'où la nécessité de se demander : 4) pourquoi cette solution *particulière* ? Quelle gamme de solutions possibles ce problème est-il susceptible de trouver, et dans quelles circonstances d'autres pourraient-elles surgir ? Comme ce qu'on répond à la troisième question, la réponse à cette question éloigne des comptes rendus grossièrement fonctionnalistes tout

en réduisant l'écart qui existe entre une explication fonctionnelle statique et une explication fondée sur des séquences historiques.

Les comptes rendus fonctionnalistes paraissent souvent plausibles pour la simple raison qu'une institution économique semble être bien appariée à son environnement économique ; mais il peut arriver que des institutions aient modifié leur environnement de telle sorte qu'une plus grande compatibilité soit *créée*. Loin de démontrer l'existence d'un processus de ce type, certaines comparaisons statiques persuadent à la place que les exigences environnementales ont créé l'institution en question : même si les environnements historiques limitent certainement les configurations institutionnelles, ces limites peuvent être plus étendues qu'on a tendance à l'imaginer et englober plusieurs équilibres institutionnels stables – la trajectoire historique du système peut déterminer lequel de ces phénomènes se produit, rendant par là même indispensable de prêter attention à sa dynamique.

L'étude de l'histoire économique a conduit à formuler des raisonnements similaires à propos d'une technologie classée sous la rubrique des processus « dépendant du chemin emprunté ». Paul David, par exemple, a expliqué que c'est en raison de certaines conditions initiales spécifiques que le si inefficace clavier QWERTY des machines à écrire anglo-saxonnes devint une norme industrielle dès les années 1890 en dépit des claviers plus pratiques qui existaient déjà à cette époque : le grand nombre des machines pourvues d'un clavier QWERTY et de leurs utilisateurs « verrouilla » cette norme technique (1986). Puis Brian Arthur a généralisé cette analyse en proposant une modélisation stochastique de la façon dont des événements aléatoires survenus au premier stade d'un processus peuvent pérenniser un résultat indépendamment de son efficacité globale : ces processus « dépendant du chemin emprunté » montrent que les rendements d'échelle^a croissent parce que, sitôt qu'une des technologies concurrentes est provisoirement plus utilisée qu'une autre, il devient plus rentable pour les divers acteurs de l'améliorer tout en modifiant son environnement de telle manière que son usage soit de plus en plus facilité – cette diffusion supplémentaire favorisant ensuite encore plus son perfectionnement en rendant moins rentable

a. Accroissements de l'efficacité consécutifs à l'augmentation des facteurs de production.

d'améliorer les technologies rivales plus rarement adoptées, ces suites d'événements finissent parfois par « verrouiller » l'emploi de technologies d'emblée moins efficaces (Arthur, 1989).

Dans la mesure où il en va bien de la sorte, seule l'analyse historique peut expliquer les résultats obtenus ; mais s'il était permis, à l'inverse, de supposer que les rendements diminuent au point que telle ou telle technologie soit adoptée, l'analyse statique suffirait, car le résultat serait alors unique en son genre et ne dépendrait donc pas de petits événements inhérents à la formation d'un marché ni de l'ordre dans lequel des choix sont faits. « Quand les rendements augmentent, en revanche, de nombreux résultats sont possibles. L'amplification de circonstances anodines due à des rétroactions positives faisant “basculer” le système en direction du résultat effectivement “sélectionné”, les moindres événements historiques deviennent importants. Partout où l'on observe qu'une technologie ou un résultat économique prédomine sur ses concurrents, toute recherche du moyen par lequel la supériorité “innée” du gagnant finit par se traduire par une adoption devrait être des plus circonspectes » (Arthur, 1989, p. 127).

Bien que ces considérations aient surtout trait à la technologie, je soutiendrai de même dans les prochains chapitres que nombre d'autres résultats et institutions économiques sont également « verrouillés » par des processus qui, en tant même qu'ils ne tiennent pas nécessairement à de « petits événements » aléatoires, sont analysables comme résultant de réseaux d'actions délibérément accomplies par des acteurs intéressés plutôt que comme des solutions à des problèmes. Ce qui paraît constituer des événements « aléatoires » à l'aune d'un cadre de référence économique pouvant souvent être systématiquement abordé en termes sociologiques, le concept technique de « verrouillage » est en fait analogue à la notion sociologique d'« institutionnalisation » : tout comme les innovations techniques qui ne se sont jamais implantées sont oubliées ou ravalées au rang des produits technologiquement inférieurs, les alternatives institutionnelles qui ne se sont pas concrétisées sombrent pareillement dans l'oubli, et des histoires adaptatives relatant pourquoi la forme retenue était inévitable compte tenu de l'environnement existant sont ensuite racontées. C'est pourquoi la question de savoir dans quelles circonstances ces histoires pourraient être exactes est si centrale pour la sociologie des institutions économiques – la

description de l'industrie états-unienne de l'électricité que je ferai dans le volume suivant relève d'un questionnement de ce type.

Force est de constater que les chercheurs qui avalisent l'individualisme méthodologique en général donnent pourtant souvent aussi leur aval à des explications fonctionnalistes attentives aux propriétés homéostatiques de systèmes qui n'entretiennent qu'un rapport des plus ténus avec l'action individuelle, démarche sans doute d'autant plus tentante qu'elle dispense de rapporter l'évolution d'une action ou d'une institution à tel ou tel détail historique ; une stratégie explicative étroitement apparentée qui séduit peut-être pour des raisons similaires revient à escompter que des différences culturelles suffisent à expliquer des résultats et des institutions.

La position « culturaliste » ne procède pas d'une logique économique, mais explique plutôt certains résultats ou certaines institutions en arguant que les croyances culturelles, les valeurs ou les traits du groupe qui les a produits le prédisposent à avoir le comportement observé. Selon une théorie récente, ces croyances sont souvent définies comme un « capital social » : les groupes caractérisés par une « éthique protestante » travailleront plus dur et produiront donc davantage de firmes prospères ou d'autres résultats fructueux ; ceux dont la culture incite à coopérer au sein d'une hiérarchie qui subordonne les individus à la société créeront des entreprises industrielles qui fonctionneront sans à-coups (comme on l'a si fréquemment avancé à propos du Japon : voir, par exemple, Ouchi, 1981), tandis que les sociétés dont la culture pousse à ne faire confiance qu'à un petit cercle d'amis et de parents auront du mal à gérer les entreprises économiques de grande taille (Fukuyama, 1995)¹⁰. À un niveau d'analyse subsociétal enfin, des organisations différentes passent pour avoir des cultures distinctes qui résistent à l'absorption ou la rendent au moins plus coûteuse.

Si les comportements des groupes étaient vraiment aussi étroitement déterminés par leurs cultures respectives, les détails historiques de l'évolution des institutions pourraient être négligés en toute sécurité, car elles n'évolueraient guère tant que ces cultures resteraient stables ; comme tant de thèses fonctionnalistes, cependant, le fait même que le lien causal ici établi entre des croyances culturelles et des schémas observés soit généralement inféré d'un comportement plutôt qu'explicitement démontré tend à enfermer dans une désagréable circularité.

Qui plus est, cette assimilation de la culture à l'influence qu'elle exerce sur un comportement individuel est statique et mécanique : en l'espèce, il suffirait de connaître la place sociale de l'individu le mieux socialisé pour que tout le reste de son comportement soit automatique. Les acteurs individuels sont privés de leur statut d'agents, chose étonnante de la part d'individualistes méthodologiques pour qui l'agentivité devrait compter au plus haut point – la culture devient ainsi une force extérieure qui, comme le Dieu des déistes, met tout en mouvement sans provoquer d'autre effet. Le simple fait de savoir en quoi au juste quelqu'un a été affecté rendant aussi superflu de tenir compte des actions délibérées que des relations sociales en cours et des structures où elles s'inscrivent, l'influence sociale est totalement contenue dans le crâne de l'individu concerné : il en découle que, dans toutes les situations où il y a vraiment lieu de décider, il ou elle peut être aussi atomisé(e) que n'importe quel *homo œconomicus*, quand bien même les règles décisionnelles diffèrent. Des analyses plus subtiles des influences culturelles (par exemple, celles de Fine et Kleinman, 1979 ; Cole, 1979, chap. 1 ; Swidler, 1986 ; DiMaggio, 1997) ont pourtant clairement démontré que, ne se réduisant pas à une influence qui s'exercerait une fois pour toutes, la culture est au contraire un processus permanent qui se construit et se reconstruit continuellement au cours d'une interaction – qu'elle ne façonne pas seulement ses membres mais qu'ils la modèlent également, en partie pour des raisons stratégiques qui leur sont propres. Ne dénigrant pas du tout l'importance de la culture en tant que force qui agit puissamment sur les affaires humaines, je conteste uniquement les explications quasi tautologiques et simplement résiduelles qui l'utilisent à mauvais escient – je m'étendrai davantage sur ces questions au chapitre 2, consacré à l'influence de la culture, des normes et d'autres constructions mentales sur l'action économique, avant de les creuser à nouveau aux chapitres 5 et 6, qui traiteront de la relation entre la culture et les institutions.

1.4 Conceptions sous- et sursocialisées de l'action humaine

Les hypothèses nulles et les conceptions de la nature humaine auxquelles elles sont associées génèrent des représentations de la

nature de l'action humaine qui, si informuées soient-elles, ne sont pas moins la conséquence de ces idées initiales et déforment la réalité si l'on va trop loin : d'où la célèbre critique du sociologue Dennis Wrong, qui reprocha dès 1961 à quiconque postule que tout acteur réagit fortement à son milieu social d'adhérer à « la conception sursocialisée de l'homme qui est celle de la sociologie moderne » (1961) – c'est-à-dire de considérer que les êtres humains accordent tant d'importance aux opinions d'autrui que, conformément aux diktats des normes et des valeurs consensuellement élaborées qu'ils intériorisent en se socialisant, ils tiennent pour acquis que l'obéissance n'est pas pesante, mais seulement irréfléchie et automatique. « Les sociologues, écrit Wrong, ont souvent estimé qu'il leur incombait d'attirer l'attention sur l'intensité avec laquelle les hommes désirent faire bonne impression aux membres les plus immédiats de leur entourage et s'efforcent d'y parvenir dans des situations très diverses : en particulier chaque fois que des théories ou des idéologies admises ont mis indûment l'accent sur d'autres motivations [...]. Ils ont ainsi montré que les ouvriers d'usine sont plus sensibles à l'attitude de leurs collègues de travail qu'aux incitations purement économiques [...]. Sans dénigrer les conclusions de ces sortes d'études, j'objecterai néanmoins que [...], bien que leurs auteurs aient critiqué les tentatives précédentes d'isoler tel ou tel mobile fondamental de la conduite humaine, le désir de se forger une bonne image de soi-même en recueillant l'approbation d'autrui occupe fréquemment une position similaire dans leur propre pensée » (1961, p. 188-189).

Qu'elle ait été ou non dominante en 1961, cette conception découlait en partie de la tentative de transcender le problème de l'ordre, tel que Thomas Hobbes l'avait posé, à laquelle Talcott Parsons s'était attelé dans son œuvre maîtresse intitulée *The Structure of Social Action* : pour ce sociologue américain qui préférait mettre l'accent sur l'importance des valeurs sociétales communément partagées (1937, p. 89-94), Hobbes appartenait en effet à cette tradition « utilitariste » à laquelle il reprochait d'atomiser l'action individuelle en la détachant autant de l'influence d'autrui que de n'importe quelle grande tradition culturelle ou sociale. Mais la lecture attentive d'utilitaristes comme Hume, Bentham et John Stuart Mill ne vient pas à l'appui de cette description : tout au contraire, ils s'intéressaient énormément à la façon dont les institutions sociales, les normes

et l'interaction modifient et façonnent l'action individuelle (voir Camic, 1979).

Presque tout ce que Parsons attribua à la tradition « utilitariste » et « positiviste » dépeint en réalité l'économie classique ainsi que celle, néoclassique, du xx^e siècle¹¹. Foncièrement réductionnistes (on pourrait aussi bien dire « sous-socialisées »), les thèses théoriques orthodoxes nient par hypothèse que les structures ou les relations sociales aient un impact quelconque sur la production, la distribution ou la consommation – elles partent du principe que, puisque aucun producteur ni aucun consommateur ne saurait influencer notablement sur l'offre ou la demande globale dans les marchés concurrentiels, ils n'influent pas non plus par voie de conséquence sur les prix ou tout autre terme d'échange. Comme Albert Hirschman l'a remarqué, ces marchés idéalisés impliquant comme c'est le cas

« une multitude de preneurs de prix^a anonymes parfaitement informés, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs, [...] fonctionnent sans que les parties aient à nouer le moindre contact humain ou social prolongé. Le marchandage, la négociation, la contestation ou l'adaptation réciproque étant inutiles si la concurrence est parfaite, les divers opérateurs qui concluent un contrat n'ont pas besoin d'établir des relations répétées ou continues pour finir par bien se connaître mutuellement » (1982, p. 1473).

Les économistes classiques mentionnaient les relations sociales en tant surtout qu'elles étaient censées entraver les marchés concurrentiels. Adam Smith déplora ainsi qu' « [i]l [soit] rare que les gens de même métier s'assemblent, même si c'est pour se divertir ou s'amuser, sans que la conversation finisse en conspiration contre le public, ou en quelque machination pour faire hausser les prix^b » : le laisser-faire qu'il préconisait lui interdisant de recommander des mesures anti-trusts, il proposa seulement d'abroger les réglementations contraignant ceux qui exercent un même métier dans une

a. Agents économiques qui acceptent le prix fixé.

b. Adam Smith, *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, édition établie par Paulette Taïeb, avec la collaboration de Rosalind Greenstein, Paris, Presses universitaires de France, 1995, p. 151.

ville donnée à inscrire leur nom dans un registre public, car toute publicité donnée à une information de ce genre « relie des individus qui n'auraient jamais pu sans cela se connaître, et fournit à chacun d'eux l'adresse où trouver tous les autres qui en font partie^a » ([1776] 1976, p. 145).

Le plus remarquable ici, c'est moins cette proposition boiteuse que l'hypothèse smithienne tacite de l'atomisation sociale que tout marché vraiment compétitif *requerrait*, position qui survécut jusqu'au xx^e siècle dans des écrits aussi canoniques que la *Theory of Price*^b de George Stigler, texte où on lit que « les relations économiques ne sont jamais parfaitement concurrentielles si elles impliquent que les unités économiques établissent la moindre relation personnelle » (1946, p. 24).

Même si quelques économistes classiques tels que John Stuart Mill et d'autres appartenant aussi peu au courant dominant que Marx et les membres de l'école historique allemande s'intéressèrent aux conditions sociales générales des activités économiques, la tradition plus quantitative et rigoureuse inaugurée par David Ricardo restreignit ce point de mire au point d'exclure tout ce qui n'était pas économique¹² ; puis cette exclusion s'accrut dès lors que les « marginalistes » néoclassiques surclassèrent l'école historique allemande au cours de la *Methodenstreit*^c de la fin du xix^e et du début du xx^e siècle : l'approche marginaliste – celle codifiée par Alfred Marshall, en particulier – « résolut » finalement le problème classique de la valeur en le réduisant à la détermination des prix de marché par l'offre et la demande, phénomène que les calculs de maximisation n'allaient pas tarder à éclairer (voir notamment Deane, 1978, chap. 7).

Mais l'opposition apparente des interprétations sursocialisées et de ce qu'on pourrait qualifier d'approche sous-socialisée de l'économie classique et néoclassique masque paradoxalement une similitude théorique de la plus haute importance : elles partagent en effet une même conception de l'action, les acteurs étant atomisés dans un cas comme dans l'autre. Selon la lecture sous-socialisée,

a. *Ibid.*, p. 151-152.

b. George Stigler, *La Théorie des prix*, trad. fr. par André Camp et Philippe Cazenave, Paris, Dunod, 1980.

c. Littéralement « querelle des méthodes ».

l'atomisation résulte de la poursuite étroite de l'intérêt personnel ; dans son pendant sursocialisé, elle découle de schémas comportementaux sur lesquels les relations sociales courantes influent d'autant moins qu'ils ont été intériorisés. Et l'origine sociale de ces schémas intériorisés ne différencie pas décisivement ce dernier point de vue de celui des économistes qui, en laissant ouverte la question de la source des fonctions d'utilité^a, admettent que, comme dans la conception sursocialisée, un comportement puisse être totalement guidé par des normes et des valeurs consensuellement déterminées¹³. Les interprétations sous- et sursocialisées à la fois atomisent donc les acteurs en les détachant du contexte social immédiat : cette curieuse confluence était déjà visible dans le *Léviathan* de Hobbes, philosophe selon lequel, accablés par le désordre ambiant, nos malheureux ancêtres réduits à l'état de nature étaient devenus dociles et respectables après avoir cédé tous leurs droits à un pouvoir autoritaire – l'artifice du contrat social qu'ils conclurent les aurait fait directement passer d'un état sous-socialisé à un état sursocialisé.

Cette convergence des points de vue sous- et sursocialisés concourt à expliquer pourquoi les économistes modernes peuvent entériner si aisément les conceptions sursocialisées de la force causale de la culture, attitude étonnamment conforme à l'approche réductionniste de l'action humaine qui stipule que, même après que telle ou telle prescription culturelle a été intégrée, il reste possible d'analyser les individus concernés sans tenir compte également de leur position sociale ou de leurs réseaux interactifs. Même les modèles économiques qui prennent les relations sociales au sérieux (voir Becker, 1976) négligent généralement l'histoire des relations et la place qu'elles occupent par rapport à d'autres relations : les liens interpersonnels qu'ils décrivent sont simplifiés, moyens et « typiques », dépourvus de contexte spécifique, dissociés de l'histoire ou non situés structurellement. Les acteurs devenant des agents représentatifs dont le comportement dépend du rôle positionnel qui leur correspond tout autant que d'ensembles de rôles prédéfinis, on débat de la façon dont les ouvriers et les contremaîtres, les maris et les femmes ou les criminels et les juges interagissent

a. Moyens de résumer les préférences des individus en attribuant une valeur à différents paniers de biens.

sans que le contenu individualisé de ces relations soit censé aller au-delà de ce que les devoirs et les intérêts inhérents aux rôles précités assignent à tout un chacun. Cette procédure est exactement ce que les sociologues « structuraux » ont reproché à la sociologie de Talcott Parsons : les spécificités des relations individuelles finissent par jouer un rôle si mineur dans le schéma conceptuel global qu'elles ne constituent plus qu'un simple épiphénomène si on les compare aux structures durables des rôles normatifs que l'adhésion à une valeur ultime prescrit.

Quelque action humaine qu'on considère et qu'elle soit économique ou non, on ne saurait l'analyser fructueusement qu'en évitant l'atomisation inhérente aux extrêmes théoriques des approches sous- et sursocialisées. Les acteurs ne se comportent pas ni ne décident comme des atomes extérieurs à un contexte social, pas plus qu'ils n'adhèrent servilement au scénario que l'intersection particulière des catégories socioculturelles auxquelles ils s'avèrent appartenir écrit à leur intention ; leurs tentatives d'agir délibérément sont encadrées^a au contraire dans des systèmes de relations sociales concrets et permanents : ces réseaux de relations constituent un niveau méso capital qui s'insère conceptuellement entre l'action individuelle, d'une part, et les institutions et les cultures sociales, d'autre part, et c'est aux liens que ce niveau méso établit entre les niveaux micro et macro que je vais désormais prêter attention.

1.5 Réseaux sociaux et « encastrement^b »

Le niveau méso des réseaux sociaux est important parce qu'il permet d'éviter les extrêmes théoriques de la sous- et de la sursocialisation : sur un plan encore plus concret, les réseaux sociaux comptent parce que toute poursuite d'objectifs à la fois économiques et sociaux érige invariablement la connaissance d'autrui au rang d'élément significatif. Cette conception des réseaux comme quelque chose qui importe et devrait être analysé avec un soin

a. *Embedded*.

b. Mark Granovetter, « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement », trad. fr. par Isabelle This Saint-Jean, in *Sociologie économique*, Paris, Éditions du Seuil, 2008, p. 75-114.

d'autant plus particulier que leurs participants se connaissent a fini par être assimilée à la perspective de l'« encastrement » en raison surtout du flot de recherches qui a fait suite à l'article que j'ai publié en 1985 sur ce sujet : beaucoup de ces travaux ont été ensuite désignés sous l'appellation de « nouvelle sociologie économique » (Granovetter, 1985^a ; Granovetter et Swedberg, 2011). Mais, même si leurs auteurs ont souvent laissé entendre que parler d'« encastrement » équivaldrait à analyser le réseau social propre à une économie – équivalence que j'avais sans doute concouru moi-même à promouvoir dans mon article de 1985 traitant du « problème de l'encastrement » –, j'emploierai ici ce terme au sens plus large du plan d'intersection où les aspects économiques et non économiques d'une société se rencontrent, en y incluant non seulement les réseaux sociaux et leurs conséquences, mais aussi les influences culturelles, politiques, religieuses et institutionnelles, en gros. Les réseaux sociaux jouant pour moi un rôle médiateur central en s'intercalant entre les niveaux micro et macro, je m'assignerai en partie pour tâche dans les pages suivantes d'approfondir quelques-uns des rapports qu'ils entretiennent avec des thèmes de l'analyse des sociétés aussi majeurs que ceux de la confiance, du pouvoir, des normes ou des valeurs et du niveau institutionnel de leur ancrage – c'est précisément parce que les réseaux sociaux sont un important paramètre de l'explication de ces concepts qu'ils jouent un rôle conceptuel si important.

Je me dispenserai dans ce livre d'exposer les modalités ou les détails techniques de l'analyse de ces types de réseaux : nombre d'excellents guides s'en étant chargés¹⁴, je supposerai que mes lecteurs maîtrisent assez bien le b.a.-ba de la théorie des réseaux sociaux pour qu'elle leur soit un tant soit peu familière. Mais, parce qu'il n'est pas inutile pour autant de présenter plusieurs points ou principes théoriques afférents aux interactions mutuelles des réseaux sociaux et d'autres objectifs sociaux, je vais maintenant en suggérer trois qui, sans se vouloir exhaustifs, ne consistent pas moins dans des considérations utiles qui m'ont inspiré les développements que voici :

a. *Ibid.*

1. Réseaux et normes

Comme on le verra plus en détail au chapitre 2, les normes – les représentations partagées du comportement qu'il est normal ou opportun d'adopter dans telle ou telle situation précise – sont d'autant plus claires, solidement enracinées et simples à respecter que le réseau social concerné est dense¹⁵. Issue de la psychologie sociale (voir notamment Festinger, Schachter et Back, 1948), la formulation classique de cette proposition fait état du plus grand nombre de chemins uniques qui, dans les réseaux plus denses, permettent aux idées, à l'information et à l'influence de passer d'un nœud à l'autre : c'est pourquoi les normes sont dans ce cas plus susceptibles d'être rencontrées et discutées à maintes reprises et pourquoi aussi la plus grande difficulté de dissimuler alors la déviance est propice à son évitement. Une conséquence corollaire, c'est que, toutes choses étant égales par ailleurs, les groupes plus étendus auront plus de mal à cristalliser et appliquer des normes car leur densité réticulaire sera plus faible – les contraintes cognitives, émotionnelles, spatiales et temporelles des êtres humains limitant le nombre des liens sociaux qu'ils sont capables de gérer, les réseaux de grande taille se fragmenteront inévitablement en cliques (voir, par exemple, Nelson, 1966).

2. La force des liens faibles

Une nouvelle information a plus de chances d'être transmise à des individus par leurs liens faibles que par leurs liens forts. Nos amis intimes évoluant dans les mêmes cercles que nous, ils apprennent surtout ce que nous savons déjà : nos liens faibles (ou nos simples « connaissances », comme on dit) étant plus susceptibles de rencontrer des gens auxquels nous ne sommes pas liés, ils sont plus à même de recevoir des informations inédites, à la fois parce que nos meilleurs amis nous ressemblent davantage qu'eux et parce qu'ils passent plus de temps en notre compagnie. En ne fréquentant pas les mêmes cercles que nous, nos « connaissances » nous font découvrir un monde plus spacieux que celui que nos meilleurs amis nous révéleraient – qu'on ait besoin d'un nouvel emploi, d'un service sortant de l'ordinaire ou d'une information indispensable au succès d'un investissement ou d'un projet,

par exemple, mieux vaut miser sur ces personnes-là que sur celles dont nous sommes plus proches, même si ces dernières seront plus enclines à nous aider – la structure sociale peut avoir plus de poids que la motivation : c'est en cela que réside « la force des liens faibles » (Granovetter, 1973^a, 1983).

À un niveau d'analyse plus macro, il convient de noter que, si les amis intimes de chaque personne se connaissent, ils forment une clique et que les cliques sont connectées l'une à l'autre, si tel est le cas, par des liens faibles plutôt que forts. La configuration et l'emplacement social des liens faibles peuvent donc être un déterminant central de la façon dont l'information se diffuse dans les structures sociales plus vastes : c'est peut-être en partie pourquoi la diffusion des informations techniques de pointe, par exemple, est plus efficace dans les régions à haute technologie où la mobilité de l'emploi est considérable que dans celles qui abritent des entreprises davantage autosuffisantes et verticalement intégrées (cf. Saxenian, 1994 ; Castilla *et al.*, 2000 ; Ferrary et Granovetter, 2009).

3. Trous structurels

Les individus liés à de nombreux réseaux largement séparés peuvent jouir d'un avantage stratégique : quand c'est par leur entremise seulement que des ressources ou des informations peuvent passer d'une partie d'un réseau à une autre, ils sont en mesure d'exploiter les éventuels « trous structurels » des réseaux qu'ils chevauchent (Burt, 1992), cette situation leur permettant de gérer l'important « capital social » qu'ils auront par là même accumulé aussi efficacement qu'un vrai courtier (cf. Burt, 2005) – je discuterai plus longuement des avantages de ces courtages dans les diverses sections du chapitre 4 où je traiterai des relations que les réseaux sociaux entretiennent avec le pouvoir.

Ces principes de l'organisation en réseau et d'autres encore sont des outils qui permettent de parler utilement de l'« encastrement réticulaire ». Comme n'importe quel acte ou résultat social, les actions et les résultats économiques sont affectés à la fois par les relations sociales que des acteurs entretiennent avec d'autres

a. Mark Granovetter, « La force des liens faibles », in *Sociologie économique*, *op. cit.*, p. 45-73.

individus et par la structure du réseau global de ces relations – éléments que je désignerai sous l'appellation plus brève d'aspects *relationnels* et *structurels* de l'encastrement réticulaire.

Par *encastrement relationnel*, j'entends la nature des relations que des individus entretiennent avec d'autres individus spécifiques : ce concept s'applique aux paires ou « dyades », comme les sociologues se plaisent à le dire. Cet encastrement relationnel influe toujours très directement sur l'action économique individuelle : l'interaction d'un ouvrier et d'un contremaître est déterminée non seulement par la signification de ces catégories inhérentes à toute division technique du travail, mais aussi par leurs relations personnelles particulières, qui sont largement déterminées par l'histoire de leurs interactions. L'usage que les économistes font des fonctions d'utilité interdépendantes en témoigne en partie chaque fois qu'ils avancent que l'utilité d'autres individus devient un paramètre de notre propre fonction d'utilité : le bien-être d'autrui et le nôtre seraient devenus indissociables, pour parler plus simplement – mais cela n'explique pas vraiment pourquoi tout comportement adopté dans le contexte d'une relation interpersonnelle dépend d'une structure d'attentes mutuelles qui a fini par faire autant partie intégrante de cette relation que, pour ce qui est des liens forts, de la propre identité des acteurs.

Non seulement des relations dyadiques particulières peuvent influencer sur un comportement, mais elles exercent quelquefois aussi une influence sur l'impact global de toutes ces relations. Le simple fait de s'attacher à autrui est susceptible de modifier l'action économique : ainsi, il n'est pas rare qu'un salarié attaché à ses collègues de travail décide de continuer à travailler dans l'entreprise qui l'emploie en dépit des avantages économiques dont il bénéficierait ailleurs – la valeur non économique de ces attachements explique en partie pourquoi certains patrons préfèrent que leur personnel connaisse celles et ceux qu'ils embauchent même lorsque ce choix n'a rien d'avantageux d'un point de vue purement économique.

Plusieurs économistes ont insisté sur certains éléments de l'encastrement relationnel et, comme lorsque Harvey Leibenstein (1976) ou Gary Becker (1976) ont souligné que les rôles que toute paire d'individus peut jouer sont sous-tendus par les normes et les intérêts de ses membres (qu'il s'agisse de deux conjoints ou d'un employé et de son patron), cette insistance semble adoucir la polarisation de l'économie sur l'individualisme méthodologique. Mais

le comportement de ces types de paires est si détaché des particularités de leur histoire personnelle et de l'encastrement de cette histoire dans des réseaux plus larges que j'incline à penser que, loin d'avoir été évitée, l'atomisation est dans ce cas simplement transférée au niveau d'analyse à peine plus élevé de la dyade, instance sur laquelle aucune influence plus vaste que celles des prescriptions de rôles intériorisées ne serait là encore censée s'exercer : on voit donc de nouveau ici en quoi l'adhésion à une conception sur-socialisée – à l'idée que les comportements individuels et les rôles prescrits coïncideraient totalement, en l'occurrence – instaure ce qui n'est en fait qu'une vision atomisée et sous-socialisée de l'action.

Par *encastrement structurel*, j'entends l'impact de la structure globale du réseau dans lequel des individus sont insérés. Cet encastrement structurel influe toujours plus subtilement et moins directement sur l'action économique que l'encastrement relationnel : les bons rapports d'un ouvrier et d'un contremaître, par exemple, persisteront parfois d'autant plus aisément que ce dernier entretiendra lui-même de bonnes relations avec la plupart des autres ouvriers. Si ce contremaître ne s'entend pas avec eux, en revanche, et surtout s'ils sont amis, ces autres ouvriers rendront la vie très difficile à celui qui est proche de son contremaître : ils l'inciteront fortement à renoncer à cette proximité – ces pressions auront bien sûr moins tendance à s'intensifier si ces derniers ne forment pas un groupe soudé.

Je dis cela en partant du principe que, plus les contacts mutuels de deux individus sont connectés, plus l'information relative aux actes des membres de cette paire se diffuse efficacement et mieux, par conséquent, elle est en mesure de façonner ces comportements : c'est pourquoi, dans cette situation de haute densité réticulaire, l'ouvrier finit par intégrer les normes du groupe pour lequel il serait tout bonnement impensable d'être étroitement lié au contremaître.

L'encastrement structurel affecte en outre les comportements individuels en ayant un impact sur les informations disponibles lors des prises de décisions : la décision de quitter ou non un emploi, par exemple, dépend non seulement des attaches sociales de l'individu concerné, mais aussi de sa capacité ou non de disposer d'informations relatives à d'autres opportunités d'emploi. L'achat de telle ou telle marque de savon peut être de même partiellement déterminé par la structure du réseau social de l'acheteur tout autant que par

l'information et les influences qui y transitent (Katz et Lazarsfeld, 1955) ; et que des salariés croient ou non être équitablement rémunérés dépend de la façon dont ils construisent leur groupe de comparaison, laquelle dépend de la position qu'ils occupent non seulement dans un contexte de division technique des tâches, mais également au sein des réseaux sociaux non économiquement déterminés qui traversent leurs lieux de travail (voir Gartrell, 1982), à l'instar de ceux liés à la parenté ou à la proximité résidentielle : cela montre bien que l'intersection des institutions économiques et non économiques peut être lourde de conséquences pour ces deux types d'institutions – ce sera le sujet du chapitre 6.

À un niveau d'analyse différent de celui de l'encastrement relationnel ou structurel, mais fondamental lui aussi, on est confronté à ce que j'appelle l'*encastrement temporel*. C'est le contraire du réductionnisme temporel qui fait comme si les relations et les structures relationnelles ne procédaient pas d'une histoire qui façonne la situation présente : au lieu de devoir prendre chaque jour un nouveau départ, les êtres humains restent en relation en se contentant de ranger chaque nouvelle interaction dans le bagage de toutes celles qui les ont précédées. Une remarquable capacité, hélas peu étudiée bien qu'elle fasse partie intégrante de l'équipement cognitif humain, nous permet de retrouver les détails et la tonalité affective d'anciennes relations longtemps après leur interruption : même quand on n'a plus revu quelqu'un depuis des années, la réactivation de cette relation ne repart pas de zéro, mais repose à l'inverse sur un socle précédent de compréhensions et d'émotions communes – donnée qui renvoie aux processus « dépendant du chemin emprunté » auxquels j'ai déjà fait allusion, tout en ressortissant de surcroît à l'histoire des réseaux sociaux.

Les structures des relations découlent toujours de processus temporels et sont rarement compréhensibles autrement. Après avoir étudié les grèves déclenchées dans les usines qui, telles celles de l'industrie automobile allemande, emploient un nombre considérable de ruraux et de « travailleurs immigrés », Sabel a remarqué, par exemple, que « les arrêts de travail des ouvriers-paysans [...] restent généralement si isolés des autres aspects du travail en usine qu'ils les isolent encore plus des autres ouvriers. Néanmoins, [...] c'est grâce à ces épisodes que quelques-uns de ces ouvriers-paysans se relient à la société extérieure *via* la rencontre d'un militant



RÉALISATION : NORD COMPO À VILLENEUVE-D'ASCQ

IMPRESSION : IMPRIMERIE PRÉSENCE GRAPHIQUE

DÉPÔT LÉGAL : AVRIL 2020. N° 138683 ()

IMPRIMÉ EN FRANCE