



HAL
open science

Arrangements contractuels et structures relationnelles

Emmanuel Lazega

► **To cite this version:**

Emmanuel Lazega. Arrangements contractuels et structures relationnelles. *Revue française de sociologie*, 1996, 37 (3), pp.439 - 456. hal-01719420v1

HAL Id: hal-01719420

<https://sciencespo.hal.science/hal-01719420v1>

Submitted on 28 Feb 2018 (v1), last revised 12 Oct 2018 (v2)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

NOTE CRITIQUE

Arrangements contractuels et structures relationnelles

par Emmanuel LAZEGA

RÉSUMÉ

Deux utilisations différentes du terme «réseau» se retrouvent dans la sociologie économique actuelle. La première considère le réseau comme une forme alternative de coordination de l'action collective, intermédiaire entre marché et hiérarchie. La seconde envisage l'analyse de réseaux comme une méthode de mise au jour de structures relationnelles. A l'occasion de la publication du *Handbook of economic sociology* (1994) de Neil Smelser et Richard Swedberg, ouvrage dont onze chapitres sont concernés par cette différence, nous nous appuyons sur la théorie de l'action collective et sur la notion d'équilibre partiel pour proposer une critique de la première approche et une défense de la seconde.

Dans leur *Handbook of economic sociology*, Neil Smelser et Richard Swedberg accordent une place importante aux apports de l'analyse de réseaux et de l'approche structurale à l'étude sociologique de l'activité économique. Harrison White et ses étudiants ou collègues, grâce notamment à leur analyse de la structure relationnelle des marchés, figurent en bonne place dans leur distribution de palmes académiques. Cependant, dans cet ouvrage monumental, comme dans une partie considérable de la littérature spécialisée, la nature exacte de l'apport original de l'analyse de réseaux à la sociologie économique est marquée d'une ambiguïté qui peut desservir le renouveau de cette discipline. Cette ambiguïté vient – me semble-t-il – de la confusion entre deux acceptions du terme «réseau».

Une première orientation considère que l'on peut appeler «réseau» un acteur collectif d'un type particulier, caractérisé notamment par un mode de coordination original. L'objectif de cette option est de suppléer à ce qu'elle considère comme un manque de théorie dans l'approche structurale ou l'analyse de réseaux. Il s'agit donc de construire une «théorie des réseaux» comme acteurs collectifs. Pour identifier cet acteur collectif, cette

interprétation le situe entre le marché et l'organisation. Elle part donc de la distinction établie par Ronald Coase (1937) et Oliver Williamson (1975, 1981) pour permettre à la science économique de rendre compte de l'existence de hiérarchies et de l'intégration verticale. Les « réseaux » apparaissent, de ce point de vue, comme un troisième cas de figure, plus ou moins hybride, dont les sociologues dégagent la spécificité en commençant par s'intéresser au contenu des relations plutôt qu'à la structure formée par l'agrégation et la combinaison de ces relations.

La seconde orientation récuse l'idée qu'il existe une « théorie des réseaux » et considère l'« analyse de réseaux » (ou l'analyse structurale des systèmes de relations) comme une méthode au service des théories de l'action collective. Cette approche part d'une théorie de la régulation de l'action collective, régulation reposant, entre autres, sur des structures à la fois formelles et informelles – et non pas de l'opposition entre marché et hiérarchie. Elle ne se fonde donc pas sur une typologie préalable des acteurs collectifs, mais sur une théorie de l'orientation de l'action collective par des contrats formels et des structures relationnelles observés aussi bien dans les mondes marchands qu'organisationnels. Cette méthode est utilisée essentiellement afin de montrer l'importance des structures relationnelles informelles dans la formulation et dans la mise en œuvre de ces arrangements contractuels passés entre membres d'un acteur collectif. Cette approche est illustrée, par exemple, par des travaux théoriques et empiriques de Harrison White, de Ronald Burt ou de Stephen Berkowitz.

Chacune de ces acceptions reconnaît, par exemple, que les entreprises ne mènent pas leurs affaires comme des unités isolées, qu'elles forment des relations de coopération avec d'autres entreprises, relations définies par des frontières juridiques et sociales de clarté variable. Cependant, à partir de ce constat, chacune conduit à une ligne de recherche distincte. Notre argument est que la première approche – bien que dominante dans cet ouvrage – ne peut pas développer les théories sociologiques de l'action collective (1) parce qu'elle ne s'intéresse pas à la notion d'équilibre et à la manière dont ces acteurs collectifs se reproduisent. On étudie en particulier les équilibres partiels qui s'établissent dans l'échange de ressources variées du fait de l'articulation entre, d'une part, des réseaux de contrats formels entre acteurs et, d'autre part, des réseaux de relations informelles et multiples grâce auxquels ces contrats sont mis en œuvre par ces mêmes acteurs. Un chapitre de Walter Powell et Laurel Smith-Doerr présente la

(1) On admettra avec J.-D. Reynaud (1988, 1989) qu'un acteur collectif est caractérisé au moins par un système de règles instituant des dimensions structurales formelles (par exemple, une division du travail ou une hiérarchie), ainsi que par un régime de

contrôle assurant des articulations variables entre deux modes de formulation et de mise en œuvre des règles, l'un formel (régulation « de contrôle »), l'autre informel (régulation « autonome »).

première direction, un autre de Richard Swedberg décrit la contribution de la seconde. Cette note critique s'appuie sur la lecture de ces deux chapitres et sur celle de neuf autres, tous directement concernés par ce débat.

Les formes hybrides ou l'approche « cocktail »

Walter Powell et Laurel Smith-Doerr proposent un chapitre intitulé « Networks and economic life » (Réseaux et vie économique) dans lequel le réseau est considéré comme un mode spécifique de coordination de l'action collective, à distinguer notamment du marché et de l'organisation hiérarchique (Powell, 1990; Sabel, 1989, 1993). Cette idée traverse plusieurs chapitres de ce *Handbook*, des réseaux des marchés du travail aux réseaux d'entrepreneurs issus de minorités ethniques, à ceux d'alliances inter-firmes. Pour ces auteurs, les réseaux constituent le concept principal de la nouvelle sociologie économique. D'où la nécessité de construire davantage de théorie et de connaissances sur leurs caractéristiques et leurs performances. Cette démarche, les auteurs le soulignent eux-mêmes, est très différente de l'utilisation de l'« analyse de réseaux » comme méthode de mise à jour de structures relationnelles. Dans leur chapitre, Powell et Smith-Doerr dénoncent le manque de théorie dont souffre cette approche structurale : elle ne s'est que très tardivement articulée aux théories de l'action individuelle et collective, elle n'a pas proposé de théorie de la relation entre structure formelle et structure informelle d'un ensemble social. Leurs développements sur le réseau comme « moyen de gouverner les relations entre acteurs économiques » cherchent à suppléer ce manque.

Cette idée doit beaucoup au livre de Michael Piore et Charles Sabel, *The second industrial divide* (1984), qui affirme qu'une nouvelle logique de production – la spécialisation flexible – serait en train de remplacer la production de masse fondée sur l'intégration verticale et la division rigide du travail des grandes bureaucraties industrielles héritées du XIX^e siècle. Ces dernières fonctionnaient dans des marchés stables à changement technologique lent. La saturation des marchés de biens uniformes a créé une demande de la part des consommateurs exigeant des biens de haute qualité moins uniformes. Les arrangements contractuels des petites unités « en réseau », plus légers et plus recomposables que les hiérarchies lourdes, seraient donc plus à même que les grandes unités intégrées de faire face à cette demande. Dans cet environnement volatile, les producteurs flexibles adoptent de nouveaux modes d'organisation qui répartissent la production et les risques entre sous-traitants et distributeurs spécialisés. De tels réseaux permettraient aussi d'apprendre rapidement de ses partenaires sans être trop dépendant d'eux. Les exemples classiques sont ceux de l'Italie du Nord et de l'Allemagne du Sud-Ouest. Pour Powell et Smith-Doerr, « il n'y a pas de doute que le *networking* comme forme d'organisation est

en train de supplanter l'intégration verticale» (2). Une nouvelle forme de coordination horizontale à travers des réseaux inter-organisationnels est capable de gérer ces changements mieux que les hiérarchies désuètes. Le développement industriel et économique dépendrait donc, de plus en plus, des liens horizontaux de production. S'appuyant sur Harrison (1994), les auteurs pensent que les réseaux sont devenus une forme dominante d'organisation de la production, caractérisée par la «concentration sans centralisation» (3). De ce point de vue, les réseaux auraient quatre caractéristiques importantes : 1) une structure centre-périphérie recouvrant une distinction entre un personnel hautement qualifié vs faiblement qualifié ; 2) un usage nouveau de l'informatique pour la coordination des activités suivant le principe du juste-à-temps ; 3) l'usage intensif de la sous-traitance et des alliances stratégiques ; 4) des tentatives, par le management, d'associer davantage les employés les plus difficiles à remplacer. Ces principes tendent à exacerber les inégalités des marchés du travail et à libérer les entreprises de contraintes de la régulation gouvernementale. La tendance à l'aplatissement des hiérarchies et à leur décentralisation est donc assimilée à cette émergence de réseaux de production décentralisés.

Cette idée doit aussi beaucoup aux travaux des économistes Ronald Coase et Oliver Williamson. Dans ce *Handbook*, Williamson – dont le chapitre (Chapitre X) résume très clairement sa théorie de la *transaction costs economics* – est cité autant, si ce n'est plus, que Max Weber. L'économie des coûts des transactions – coûts dûs notamment aux asymétries d'information, à l'opportunisme et à la rationalité limitée des partenaires de l'échange – part d'un argument portant sur l'efficacité de certaines formes organisationnelles qui permettraient de diminuer les coûts de transaction lorsque la surveillance de contrats, complexes et incertains, avec des clients et des fournisseurs, devient trop onéreuse ou risquée. Ce sont des considérations de cet ordre qui entreraient prioritairement en ligne de compte lorsque les entreprises choisissent entre production interne et sous-traitance, c'est-à-dire lorsqu'un acteur économique opte pour une organisation (hiérarchie) susceptible de produire elle-même un bien au lieu d'acquérir ce bien sur le marché (*make or buy decisions*). Cette décision, comme toute décision, peut être déterminée par de nombreux facteurs, dont l'éva-

(2) Cette affirmation a été très vite remise en question, par exemple par des études de la capacité des grandes entreprises à produire en petites séries grâce aux développements de l'informatique, et donc à diminuer l'avantage concurrentiel de la production flexible. Par ailleurs, celle-ci reste fragile. Elle est souvent soutenue par des liens de parenté et par des institutions locales ou régionales qui ne parviennent pas toujours à constituer des économies d'échelles suffi-

santes pour suivre les développements de l'innovation technologique (Capecchi, 1987).

(3) Signalons cependant que les auteurs généralisent un cas de figure que Harrison compare à trois autres, à ses yeux plus importants. Son ouvrage s'en prend, notamment, à ce qu'il présente comme une nouvelle orthodoxie, celle du développement économique par les réseaux de petites entreprises dans les districts industriels (la Silicon Valley, la Troisième Italie).

luation des coûts des transactions que les acteurs auraient à supporter sur un marché (supposé pur). Les arrangements contractuels « flexibles » ou « en réseau » deviennent ici des formes qui entrent dans la catégorie « hybride » entre marché et hiérarchie.

De ce point de vue, les réseaux sont des acteurs collectifs efficaces. Grâce à la délégation consensuelle d'autorité entre partenaires, à la confiance, à la tolérance mutuelle et aux réputations qu'ils rendent possibles, ils assurent une rencontre de l'offre et de la demande, remplaçant les droits de propriété et le mécanisme des prix ou les ordres hiérarchiques et le *fiat* administratif. La vraie concurrence n'a plus lieu entre entreprises individuelles constamment à la recherche de nouveaux partenaires, de nouvelles technologies, de nouveaux marchés, mais entre alliances rivales et instables, de nombreuses entreprises s'organisant autour de projets à court ou moyen terme. Cette coopération suppose que les entreprises acceptent de se rendre vulnérables et qu'elles prennent des risques. La confiance et la communication permanente apparaissent comme des ressources morales nécessaires à ces arrangements contractuels.

Dans sa critique de cette approche, Lindenberg (1992, 1996) constate qu'il peut être utile d'utiliser des types-idéaux bien contrastés pour mettre en valeur des caractéristiques importantes d'un phénomène. La distinction entre marché et hiérarchie relève de cette méthode. Cependant, les formes « hybrides » sont constituées par ce que Lindenberg (1996) appelle l'approche « cocktail » des études organisationnelles en économie. On essaie de détecter des mélanges de marché et de hiérarchie (« moins d'actifs spécifiques (*asset specificity*) que ce que l'on trouverait dans une organisation, plus d'actifs spécifiques que ce que l'on trouverait dans un marché »). Mais dans la mesure où il n'y a pas de seuil clair et précis, l'approche cocktail est *post hoc* et ne peut gérer des aspects importants de mélanges d'arrangements contractuels complexes. C'est pourquoi, affirmer sans preuve, qu'entre marché et hiérarchie émergent des formes contractuelles originales appelées « réseaux » reste une démarche métaphorique. En effet, on peut donner des exemples très fins d'arrangements contractuels très complexes. Cependant, l'analyse de ces arrangements met souvent au jour des formes organisationnelles (*governance structures*) qui n'entrent pas dans le cadre de ce qui est interprétable par l'économie des coûts des transactions. La critique de Lindenberg (1996) de cette approche de la forme hybride réside en trois points : 1) Le terme « réseau » suggère une homogénéité des relations entre partenaires ; en fait, c'est tout le contraire. Il y a différents types de relations entre partenaires : asymétriques ou symétriques, à court ou long terme, etc. Il faut donc introduire dans la description des relations entre entreprises ce que les sociologues appellent de la multiplicité ; 2) La spécificité des actifs n'est qu'un facteur parmi d'autre influençant la forme organisationnelle. Un autre déterminant important est l'avantage structural (nombre, taille et capacité d'infliger des dommages) ; 3) L'analyse empirique des formes organisationnelles ne devrait pas seulement se concentrer sur la liste des caractéristiques des formes « hybrides », mais prendre en

considération la structure et l'effet des interdépendances entre acteurs collectifs.

Si Powell et Smith-Doerr ont raison de dénoncer le manque de théorie qui a marqué les premiers travaux des méthodologues de l'analyse de réseaux sociaux, leur théorie des « réseaux » comme acteurs collectifs n'est pas convaincante lorsqu'elle cherche à suppléer ce manque. Le problème, ici, est qu'ils ne considèrent pas les ensembles d'organisations qui cherchent des chemins originaux vers la coopération sous l'angle des questions centrales de l'action collective, des modes de régulation ou de structuration qu'elle exige, et des formes d'équilibre auxquelles elle peut parvenir.

Parce qu'ils s'appuient sur l'économie des coûts de transactions, ils insistent sur la rationalité limitée des acteurs économiques, mais se dispensent – tout comme cette dernière – de modéliser les processus concurrentiels et les formes d'équilibre possibles auxquelles conduisent ces processus (Bowles, 1995). Le fait de reconnaître que le processus de l'échange est complexe, personnel, constitutif d'acteurs collectifs sur un marché, ne suffit pas si l'on ignore cette notion d'équilibre. Ce processus représente une solution partielle (c'est-à-dire limitée, par exemple, à un type de marché spécifique, temporaire et constamment renégocié, plurielle ou construite sur des discriminations et l'usage asymétrique de sanctions) au problème des termes de l'échange de ressources différentes. Bien que son utilisation soit souvent critiquable à juste titre (la théorie de l'équilibre général n'a jamais été une théorie homogène, elle est souvent trop simplificatrice, déterministe et a-historique), ce concept est indispensable aussi bien à la sociologie qu'à l'économie. Sans lui, aucune théorie ne peut rendre compte d'effets structuraux et de conséquences agrégées de l'action d'un grand nombre d'acteurs coopérants et/ou concurrents. L'alternative à une théorie de l'équilibre est un genre de fonctionnalisme expliquant systématiquement les institutions et les pratiques par leurs effets supposés bénéfiques.

On peut penser que l'approche cocktail ignore la notion d'équilibre parce qu'elle s'appuie sur une conception sous-développée du pouvoir. La dimension verticale de la société et de son économie, les différences de pouvoir comme les différences de classes sont d'ailleurs presque absentes de l'ouvrage (4). Pourtant, si les marchés sont structurés, c'est aussi parce

(4) Paradoxalement, l'approche cocktail rejoint ainsi les théories standard néo-classiques dont la vision de la société a toujours été plus horizontale (le marché comme terrain neutre sur lequel les acteurs peuvent toujours repartir à zéro). Les idées sociologiques sur l'organisation verticale de la société, aujourd'hui admises par bon nombre de micro-économistes, sont curieusement oubliées par l'économie des coûts de transactions. L'ap-

proche hybride des sociologues qui s'appuient sur cette théorie se retrouve donc en porte à faux avec sa propre tradition. En misant sur l'économie des coûts de transaction, la sociologie économique de l'approche cocktail, nous semble-t-il, se trompe de micro-économie. Par opposition à d'autres approches de la micro-économie des contrats incomplets, l'approche de Coase et Williamson a des limites qui devraient éloigner les

que leur institution s'accompagne de contraintes disciplinaires fortes (quoique non nécessairement efficaces dans leur rôle d'allocation au niveau collectif), de l'usage asymétrique de sanctions ou de menaces crédibles. Mais pour des auteurs comme Williamson, le pouvoir joue un rôle beaucoup plus limité que l'on ne le croit généralement, notamment parce qu'il est rarement mis en question et défié ouvertement. L'idée que le pouvoir est un concept étroit pourrait être acceptable s'il n'était défini que de manière individuelle ou bilatérale. Cependant, les sociologues ont depuis longtemps montré que le pouvoir, comme capacité de faire peser des contraintes sur le comportement d'autrui et comme condition de la mise en œuvre de décisions, a aussi un caractère structural ou systémique (Chazel, 1983; Crozier et Friedberg, 1977; Sainsaulieu, 1987). Ces deux dimensions du pouvoir ne sont pas incompatibles (Chazel, 1983). La dimension systémique n'est cependant pas aussi facile à remettre en question que la dimension relationnelle. Dans le domaine inter-organisationnel, cela signifie qu'il dépend précisément de la position de l'entreprise dans la structure des relations inter-entreprises. Cependant, dans son chapitre, Williamson ne reconnaît pas le pouvoir comme un effet de système (5) (bien qu'il le réintroduise plus tard au moyen de la notion vague de «réputation»). Or, comme propriété structurale, il est essentiel à la compréhension de la manière dont les acteurs négocient sur des marchés différents, et dont ils définissent, en fait, ce qu'est leur marché (6).

Cette conception sous-développée du pouvoir va elle-même de pair avec une conception étroite de l'efficacité comme diminution des coûts de transactions entre entreprises. Des pans entiers de l'économie sont intégrés ver-

(suite de la note 4)

sociologues : pas de définition et de mesure claires des coûts de transaction (par opposition aux coûts de production), ni d'observation empirique convaincante prouvant que les organisations économisent sur ces coûts. Cette théorie a été développée notamment pour expliquer l'intégration verticale sur fond de marché ; il est paradoxal qu'elle soit utilisée maintenant pour expliquer l'émergence de modes de coordination (les « réseaux ») supposés non-verticaux.

(5) Ceci est d'autant plus paradoxal que, du point de vue même de l'approche cocktail, on voit mal comment une évaluation des coûts des transactions peut se dispenser d'une définition de la position de l'acteur dans la structure plus large de ses relations inter-organisationnelles (concurrents, fournisseurs, distributeurs, clients). Ce constat et ses implications ne sont pourtant pas systématiquement pris en compte dans cette approche.

(6) Selon Berkowitz (1988), la raison pour laquelle le pouvoir est ainsi mal interprété tient précisément au fait que l'approche cocktail s'appuie sur des définitions très peu réalistes de l'acteur qui produit et qui échange. Il s'agit du problème auquel les sociologues plus structuralistes se réfèrent sous le nom de la « question de la frontière » (Laumann et Marsden, 1982). Berkowitz (1988) offre un exemple de solution à ce problème en identifiant des types d'acteur particuliers, qu'il appelle des « entreprises » et qu'il reconstitue en s'appuyant sur des données relationnelles à l'échelle du système économique dans son ensemble, concernant toutes ses organisations (au-dessus d'une taille minimale), en particulier la distribution des liens de propriété et de liens interlock entre elles. A partir de ce découpage, une approche structurale permet de développer une conception réaliste des avantages (ou des handicaps) dont bénéficie (ou que subit) une entreprise du simple fait de sa position dans ce réseau inter-organisationnel et multi-relationnel.

ticalement et horizontalement, mais cette intégration ne peut pas être seulement expliquée en termes d'efficacité. Elle doit aussi l'être en termes de contrôle. Il y a des coûts de transaction au sein des entreprises tout comme entre entreprises, parfois même plus élevés dans les entreprises que sur des marchés. Leurs décisions et pratiques d'incitation et de motivation sont hautement politisées. Les marchés sont concentrés, truqués, protégés. L'histoire de la croissance ou du déclin des grandes firmes dans certains secteurs atteste des formes variées du pouvoir sur ces marchés (et de l'intervention systématique de l'Etat) qui ont peu à voir avec l'efficacité organisationnelle (7).

Pour dépasser les limites de cette conception du réseau comme mode de coordination ou comme acteur collectif, on peut tenter de lui substituer

(7) A cette conception étroite de l'efficacité s'ajoute le fait qu'il n'y a pas de mesure incontestable de la performance des acteurs (Friedberg, 1993). Signalons ici le chapitre de Marshall Meyer intitulé « Measuring performance in economic organizations » (Les mesures de la performance dans les organisations économiques). Il offre une critique très originale des théories qui cherchent à mesurer l'efficacité d'un acteur collectif sans tenir compte de la manière dont se négocient les critères utilisés pour cette mesure. Ce texte – l'un des plus originaux du volume – restitue à la mesure de l'efficacité et de la performance sa dimension stratégique et « politisée » par les acteurs. La mesure de l'efficacité, on le sait, est toujours multidimensionnelle. La recherche dans ce domaine est complexe. Les approches multivariées y sont rarement concluantes. Les praticiens savent qu'il n'est pas possible de trouver des mesures simples de la performance pour des organisations à buts multiples et souvent conflictuels. Par exemple, les objectifs financiers peuvent passer de la part de marché au gain par action puis au revenu du capital des gros actionnaires décisionnaires. Meyer en déduit que l'on peut considérer les mesures de performance dans l'organisation comme des contraintes auxquelles les membres s'adaptent. Les cadres passent d'une mesure à l'autre précisément parce que leurs subordonnés s'adaptent à chaque mesure et que lorsqu'ils s'y sont adaptés elle perd de sa valeur informative. Une mesure informative de la performance dépend donc de la capacité des acteurs à inventer des mesures différentes et non-redondantes. Alors que la pensée économiste standard mesure la performance par le profit, la rentabilité et la survie liée au

profit, Meyer distingue trois principes caractérisant sociologiquement les mesures de la performance : l'informativité, la différenciation et le changement. Il passe en revue, de manière détaillée, les mesures opérationnelles, comptables et financières en montrant qu'elles peuvent être informatives au moment de leur adoption, puis perdre de leur caractère discriminant à mesure que les acteurs sociaux s'y adaptent stratégiquement. Dans ces conditions, on observe une succession de critères qui se remplacent les uns les autres dans une spirale sans fin. La différenciation peut être d'origine interne à l'organisation : ce sont les cadres qui modifient régulièrement leurs mesures, par exemple en passant de la part de marché à la rentabilité à court terme, puis à une mesure de la qualité. Ils jouent sur une des dimensions de la performance à un moment donné, puis sur une autre, en espérant que ces mouvements les rapprocheront d'une mesure optimale. Mais la différenciation peut aussi être d'origine externe à l'organisation comme, par exemple, lorsque l'Etat impose aux entreprises de nouvelles règles. Il n'est donc pas possible de définir la performance dans l'absolu, hors d'un contexte institutionnel bien cadré et de conventions portant sur les mesures. Ces principes d'informativité, de différenciation et de changement doivent donc intervenir dans toute réflexion sociologique sur la performance. Cette conception stratégique de la performance est compatible avec une approche structurale bien plus qu'avec l'approche cocktail, notamment par l'attention qu'elle accorde aux conditions complexes dans lesquelles se déploient l'action collective et le caractère intrinsèquement stratégique de l'activité économique.

un usage de l'analyse de réseaux comme méthode de l'approche structurale. Cette méthode permet de concevoir l'équilibre partiel comme une solution possible et temporaire à des problèmes de concurrence et de coopération posés par la circulation de ressources spécifiques. Cette solution dépend des formes que prend l'articulation de structures formelles (représentées par des arrangements contractuels) et de structures informelles (ou relationnelles) dont les premières ont besoin pour survivre. Une telle méthode peut problématiser la manière dont les relations économiques et commerciales se combinent avec des relations juridiques (par exemple, des liens de propriété, des prises de participation croisée dans le capital des partenaires) et sociales de toutes sortes – qui donnent aux acteurs les moyens directs et indirects de mettre en œuvre leurs contrats.

Deux chapitres introduisent à cette perspective. Le premier décrit les acquis de cette méthode, en particulier la manière de rendre compte des avantages ou des handicaps structureaux des acteurs d'un système relationnel. Le second, plus programmatique, permet à Mark Granovetter – l'un des sociologues les plus cités de ce *Handbook* – de faire valoir les possibilités qu'elle offre dans l'étude des relations inter-organisationnelles, précisément par sa reconnaissance du problème de la mise en œuvre des contrats incomplets au sein d'acteurs collectifs qu'il appelle des «groupements d'affaires».

L'approche structurale

L'approche structurale n'a pas besoin de partir de l'opposition entre marché et hiérarchie. Elle s'appuie sur une autre conception de l'activité économique pour laquelle il est beaucoup trop réducteur d'expliquer l'émergence d'acteurs collectifs structurés (comme les organisations) par le simple souci de diminuer les coûts de transactions – par opposition à ce qu'ils seraient sur un marché supposé non structuré. L'application de cette approche structurale à ce domaine est résumée par Richard Swedberg dans le chapitre intitulé «Markets as social structures» (Les marchés comme structures sociales). S'appuyant notamment sur des classiques de l'histoire économique (Weber, Polanyi, Braudel), il passe d'abord en revue les travaux qui conçoivent le marché comme une institution sociale facilitant l'échange sans se réduire à un simple mécanisme de fixation des prix. Il présente ensuite la renaissance de la sociologie des marchés due à l'approche structurale et la méthode de l'analyse de réseaux. Contrairement à l'approche cocktail, celle-ci insiste sur les contraintes provenant des relations *multiples* entre échangistes dont les interactions récurrentes composent des structures relationnelles, maintenues par des sanctions, et assurant la mise en œuvre des contrats formels. Parmi les pionniers de

cette approche, citons notamment deux contributions théoriques et empiriques mises en valeur, celles de Harrison White et de Ronald Burt (8).

La théorie et le modèle de Harrison White (1981a, 1988) développent l'idée de types différents d'équilibres partiels permettant à des marchés de se constituer et de rester viables. Ce modèle fait intervenir des dimensions comme le système des relations informelles des producteurs se surveillant entre eux, le jugement des producteurs et des consommateurs sur la qualité des biens, la corrélation entre coûts de production et qualité du produit. Il attribue l'émergence et la survie de certains marchés au fait que les producteurs sont en position de se surveiller entre eux et de différencier leurs produits en fonction de ce qu'offre la concurrence (9). L'un des principaux efforts de ces producteurs consiste à trouver une « niche » (combinaison propre de qualité du produit, de volume de vente et de profit) qui leur permet d'adapter leur offre, souvent localement, et de se distinguer. Les marchés sont donc composés de producteurs « chercheurs de niche » (*niche-seekers*) et tendent à se segmenter en niches non-concurrentielles (10), qui ne sont pas nécessairement des segments stables de marché. Une structure stable de niches peut résulter des stratégies de ces organisations, mais dans la variété des marchés possibles définis par le modèle de White, tous ne sont pas nécessairement viables et ne parviennent pas à établir une combinaison stable de concurrence et de coopération. De plus, des discontinuités dans la structure émergeant des relations entre producteurs créent des avantages concurrentiels systématiques pour certains d'entre eux. Les relations de pouvoir et les contraintes qu'elles font peser sur les négociations sont donc cruciales dans ce modèle. Sur ce type de marché, par définition, l'échange n'est jamais bilatéral, mais toujours multi-latéral et politisé.

Pour White, les marchés sont insérés dans des structures relationnelles. Chaque type de marché requiert une forme différente de structure pour atteindre un équilibre partiel, toujours historique et modélisable. C'est ce

(8) On regrettera l'absence de référence aux travaux de Stephen Berkowitz (1982, 1988 ; voir aussi Berkowitz et Fitzgerald, 1995) qui utilisent des liens de propriété et des liens de contrôle *interlock* pour définir des entités appelées *enterprises*, puis des « domaines de marché » (*market areas*) comme des groupements d'activité de production, de distribution et de consommation dans lesquels opèrent ces *enterprises*. Ce nouveau découpage permet d'offrir une image originale (en ceci qu'elle se détache des critères purement technologiques) des marchés concurrentiels à différents niveaux de complexité. Il offre donc une approche structurale des équilibres partiels qui est appelée à se développer.

(9) Pour une présentation détaillée du

modèle des marchés de White et une application au marché des transports routiers de marchandise, voir Eymard-Duvernay et Favereau (1990), Biencourt, Eymard-Duvernay et Favereau (1994a et 1994b). Pour un examen (post-Akerlov) des effets de l'introduction de l'incertitude quant à la qualité des biens dans l'analyse de l'activité économique, voir aussi Karpik (1989). Pour situer, plus en détail, l'approche de White par rapport à l'analyse des réseaux inter-organisationnels, voir DiMaggio (1986) et Lazega (1994a et 1994b).

(10) White (1981b) articule aussi ce modèle avec la logique d'action professionnelle ou corporatiste. Il ne tient cependant pas encore compte de la manière dont les structures relationnelles pèsent sur la demande et les préférences des acteurs.

lien avec les structures relationnelles qui différencie cette approche de celle de l'équilibre purement économique. Cette dernière présuppose en fait un réseau de relations entièrement connecté où les acteurs ont tous facilement accès les uns aux autres lorsqu'ils souhaitent participer à l'échange. L'idée d'asymétrie de l'information n'est pas utilisée pour reconstituer, représenter et classer des structures relationnelles sous-jacentes à des formes différentes de marchés. Ce faisant, cette théorie ignore le problème de la manière dont les marchés et les structures relationnelles s'induisent l'un l'autre et se développent ensemble.

Pour Burt (1983, 1992, 1993), un marché est notamment structuré par le fait que ses acteurs cherchent à accroître leur « autonomie structurale ». Une organisation est plus ou moins autonome en fonction des types de liens qu'elle entretient avec ses concurrents, ses fournisseurs et ses clients, mais aussi en fonction des liens que ceux-ci entretiennent entre eux. L'autonomie est maximale lorsque l'entreprise n'a pas ou peu de concurrents, beaucoup de fournisseurs ou sous-traitants non organisés (qu'elle peut jouer les uns contre les autres) et des clients non organisés (tout aussi vulnérables). Plus le degré d'autonomie structurale est élevé, plus le réseau de l'acteur a des chances d'être riche en « trous structuraux », c'est-à-dire en opportunités de s'imposer comme intermédiaire incontournable et d'augmenter ses profits. Cette théorie explique notamment l'émergence et la stabilité d'oligopoles. Elle peut décrire, soit la manière dont les relations sociales (par opposition aux prix) régulent le comportement des concurrents sur des marchés spécifiques, soit la manière dont la structure des relations entre producteurs influe sur la fixation-même des prix (11) et les comportements stratégiques observés sur des marchés concurrentiels. En mettant clairement l'accent sur les bases de données multirelationnelles et sur des méthodes d'analyse éprouvées, elles spécifient une compréhension sociologique de l'activité économique comme action collective structurée par des contraintes sociales identifiables, descriptibles et modélisables (12).

Aussi bien du point de vue de White que de celui de Burt, l'analyse de réseaux est comprise comme une méthode parmi d'autres au service d'une théorie de l'action collective, elle-même concernée par la notion d'équilibre. La problématique est celle de systèmes de relations à la fois formelles (des arrangements contractuels) et informelles (ce que l'on a

(11) Par exemple, Baker (1984, 1990) a proposé une des premières études empiriques de la structure informelle d'une place financière américaine. Il a montré que la volatilité des prix de certains produits financiers était beaucoup plus grande à la périphérie qu'au centre de cette structure. Les prix sont donc influencés de manière empiriquement détectable par la structure des relations entre agents de change.

(12) Dans le *Handbook*, cette perspective

occupe une place importante notamment dans le chapitre de Nitin Nohria et Ranjay Gulati intitulé « Firms and their environments » (Les entreprises et leur environnement), dans celui de Mark Mizruchi et Linda Brewster Stearns intitulé « Money, banking and financial markets » (L'argent, la banque et les marchés financiers) et dans celui de Alberto Martinelli intitulé « Entrepreneurship and management » (que l'on pourrait traduire par Entrepreneurs et gestionnaires).

appelé des structures relationnelles) qui parviennent (ou pas) à construire et maintenir des équilibres partiels dans l'échange de ressources différentes. Un rapide passage en revue de la littérature sur cette question montre que l'approche structurale en sociologie économique se développe lentement (13). Cette lenteur est peut-être liée aux difficultés de théorisation et de modélisation des rapports entre équilibres et structures relationnelles. Elle est aussi due à des difficultés de recherche empirique. Dans le cas des relations inter-organisationnelles, par exemple, elle provient de difficultés prévisibles que rencontrent les chercheurs en quête de données systématiques sur les réseaux de contrats entre les entreprises d'un «secteur» (ou d'un «domaine de marché», au sens de Berkowitz) et sur les réseaux de relations sociales qui s'y superposent aux réseaux commerciaux. Ces données comptables et sociales sont souvent clairement confidentielles du fait de leur importance stratégique pour ces entreprises (dans leurs relations avec leurs concurrents et avec l'État). Au-delà des travaux pionniers, l'approche structurale des marchés et de l'activité économique est donc en chantier. Dans le *Handbook*, le chapitre de Mark Granovetter intitulé «Business groups» (Les groupements d'affaires) offre cependant un exemple de programme de recherche concret se situant dans cette perspective.

Granovetter définit un *business group* (groupement d'affaires) comme une fédération, à la fois formelle et informelle, d'entreprises constituant une structure sociale plus ou moins cohérente. D'un point de vue formel, il s'agit cependant d'une relation qui exclut aussi bien une simple alliance stratégique qu'un ensemble d'entreprises consolidées en une seule grande entreprise. Ces unités se connectent les unes aux autres à des fins multiples (économiques, sociales, politiques). A ce stade de la recherche, cette définition est nécessairement arbitraire et temporaire. Par exemple, des cartels stables peuvent être considérés comme des groupements de ce type, mais pas les associations professionnelles. Les conglomérats à la coréenne, les *chaebols*, entrent dans la définition parce qu'ils forment des groupes cohérents au sein desquels les ressources et le personnel circulent, alors même que les entreprises individuelles y conservent une identité propre. C'est aussi le cas des *keiretsu* japonais. Par contre, lorsque les entreprises ne sont que des filiales, sans gestion ou identité propres, il n'y a pas de fédération entre elles (14). De même, les conglomérats – dans lesquels une seule entreprise diversifie ses activités dans plusieurs industries – constituent des cas particuliers qui entrent rarement dans le champ étudié. Les groupements ne sont ni tout à fait, ni pas du tout intégrés. Ce sont des

(13) Pour des exemples plus limités d'équilibres partiels et de solutions structurales apportées à des problèmes structuraux posés (notamment par la concurrence entre membres) à la circulation de ressources (comme le conseil, la main-d'œuvre, l'accès aux clients, le statut) au sein d'une organi-

sation, voir aussi Lazega (1992, 1995).

(14) Il reste à déterminer, par exemple, dans quelle mesure les grands groupes français ou européens étudiés par Bauer et Cohen (1981), Encaoua et Jacquemin (1982) ou Morin et Dupuy (1993) entreraient dans ce champ.

acteurs collectifs qui, en tant que tels, n'ont pas d'existence légale et ne sont pas identifiés dans les recensements officiels (15).

Granovetter insiste sur le fait que, dans la plupart des pays, le choix entre fédération et consolidation est affecté non pas seulement par des contingences économiques, mais aussi par des facteurs politiques et symboliques. Pour la compréhension de leurs relations de concurrence et de coopération commerciales, il propose de prendre en compte plusieurs types de liens (i.e. de ressources circulant) entre les entreprises membres. Aux contrats commerciaux s'ajoutent les relations de propriété, des liens de solidarité sociale clairement identifiables (fondés par exemple sur la religion, le parti politique, l'ethnicité, la parenté ou la région), des modes de coordination plutôt verticale (fondée sur une stratification) ou plutôt horizontale (fondée sur la recherche d'un consensus), ainsi que des contraintes morales (16). Les relations avec l'environnement (banques et Etat) comptent aussi pour l'explication des caractéristiques de ces groupements, d'autant qu'ils peuvent souvent traduire un pouvoir d'oligopole en pouvoir politique. Dans cette perspective, l'articulation des dimensions formelles et informelles de la structure des groupements d'affaires leur permet d'atteindre un équilibre et de devenir plus que la somme de leurs parties. La coordination à l'œuvre dans ces relations inter-organisation-

(15) Cette définition remonte à celle de Strachan (1976) qui définit un *business group* comme une « association à long terme d'une grande diversité d'entreprises et d'individus propriétaires et gestionnaires de ces firmes ». Strachan suggère trois caractéristiques qui les distinguent d'autres types d'associations : 1) La grande diversité d'entreprises dans un groupe ; 2) Le pluralisme : le groupe constitue une coalition de plusieurs familles et hommes d'affaires ; 3) Une atmosphère de loyauté et d'ouverture associée normalement à des relations de parenté et peu commune dans le monde des affaires, en général. Par définition du groupe, les entreprises doivent être indépendantes juridiquement. Cependant, dans certains groupes, chaque entreprise peut être propriété directe ou indirecte d'un seul individu, d'une famille ou d'un ensemble de familles. Un propriétaire commun ne signifie pas nécessairement une identité juridique commune aux entreprises membres du groupe, mais relie fortement ces entreprises de manière indirecte. De même, les contrôles croisés complexes des grandes holdings, par exemple, sont soutenus par des réseaux interlock denses.

(16) Granovetter pense que les groupements ont peu de chances de survivre à moins

d'exercer des contraintes caractéristiques d'une communauté morale au sens durkheimien. Il s'agit donc de montrer la manière dont ces contraintes morales (et les ressources symboliques qu'elles mobilisent) ont une force centripète à l'intérieur de ces groupements (puisque l'on peut s'y attendre à des comportements respectant des normes connues). Cependant, le concept d'économie morale présente des difficultés troublantes de mesure. En particulier, il est difficile de séparer les effets de principes moraux de ceux du calcul économique. Le souci de la manière dont une mauvaise réputation affecte les affaires futures, par exemple, peut conduire à des comportements qui obéissent à des règles morales, alors qu'ils ne sont pas motivés par ces règles, mais par l'intérêt économique à moyen ou long terme. C'est pourquoi, dans les situations où l'action économique attribuée à des croyances normatives partagées peut aussi l'être à l'intérêt économique de l'acteur, les théoriciens du choix rationnel pensent qu'il est plus simple d'ignorer les idées des acteurs au sujet de ce qu'est un comportement acceptable (de les omettre comme variables causales) et de partir du principe que ce comportement serait observable de toute manière.

nelles repose certainement sur des relations sociales privilégiées. Des liens de *types* différents (personnels, mais aussi souvent formels comme des liens de parenté) et des structures relationnelles qui résultent de leur combinaison garantissent (jusqu'à un certain point) les échanges, la mise en œuvre des contrats et la construction d'un ordre partiel dans ces ensembles.

Par certains aspects, il reste que le programme proposé par Granovetter se rapproche de la perspective de l'approche cocktail et de l'opposition entre marché et hiérarchie. Par exemple, lorsqu'il se pose la question des circonstances dans lesquelles ces fédérations d'entreprises sont viables et continuent à opérer sous cette forme plutôt que de fusionner en une seule entité, il consacre plusieurs pages polémiques – qui pourraient être reprises telles quelles par la théorie des hybrides – à une critique des théories de Chandler (1962, 1977, 1990). Pour ce dernier, la forme d'intégration nécessaire pour assurer des économies d'échelle, répondre à l'évolution technologique et à la demande de la clientèle, est la *multi-divisional form* dans laquelle un bureau central est responsable de la planification d'ensemble et de la coordination, alors qu'une série de centres de profit, généralement définis par produit, mais parfois par région, opèrent avec une autonomie réelle (17). En retombant dans ce débat, il semble que Granovetter perde de vue, très temporairement, l'importance des structures relationnelles et de l'échange de ressources diverses. Cependant, son programme reste orienté par le fait que, par définition, les « groupements » constituent des acteurs collectifs de types différents (qui restent à classer et à nommer), structurés et régulés, au-delà des arrangements contractuels, par des bases multiples de solidarité. Chacun des critères retenus fonctionne comme principe d'intégration spécifique et comme fondement possible pour des rela-

(17) Chandler affirme que ces groupements avancent tous vers la forme « multi-divisionnelle ». Il présente la diffusion de cette forme comme résultat de la transformation des formes organisationnelles fondées sur la « fonction » en formes fondées sur la « division ». La première concentre la production dans des usines gigantesques et disperse la vente géographiquement, plutôt que par produit ou par type de client. La forme (multi)divisionnelle regroupe la production, la vente, le marketing et les autres fonctions plutôt par produit, bien qu'une adaptation à la géographie y existe aussi. Dans la première forme d'organisation, les unités sont interdépendantes, la performance est mesurée de manière différente pour chaque fonction. Dans la seconde, les unités sont beaucoup plus indépendantes les unes des autres, en théorie presque autosuffisantes, et la performance de chaque unité est décrite au moyen

d'instruments comptables similaires qui ne sont pas spécifiques à l'une d'entre elles. On peut difficilement comparer les unités dans le premier cas, plus facilement dans le second. Selon Chandler, la constitution d'une entreprise juridique, d'une hiérarchie, en particulier cette forme multi-divisionnelle, permet au groupement de devenir plus que la somme de ses parties et d'agir comme un acteur collectif. L'économie des institutions pense aussi que ces groupements représentent une réponse aux coûts de transactions à l'échelle macro- ou méso-économique, et donc qu'ils constituent une approximation de la forme multi-divisionnelle à l'américaine, avec des particularités dues à des circonstances nationales ou historiques (Voir, par exemple, Encaoua et Jacquemin (1982) sur les grands groupes français). Cette prévision chandlérienne ne s'est cependant pas toujours réalisée.

tions de contrôle ou de pouvoir sur des décisions (18). Cette approche n'utilise donc l'analyse de réseaux que comme méthode et ouvre la recherche sur des problèmes sociaux supposés résolus par l'approche cocktail.

*
* *

Deux acceptions très différentes du terme «réseau» se retrouvent dans la sociologie économique actuelle, telle qu'elle se reflète dans le *Handbook of economic sociology* (1994) de Neil Smelser et Richard Swedberg. La première, l'approche dite «cocktail», considère le réseau comme une forme alternative de coordination de l'action collective, intermédiaire entre marché et hiérarchie. La seconde, l'approche structurale, considère l'analyse de réseaux comme une méthode de mise au jour de structures relationnelles. L'approche cocktail affirme que la sociologie économique doit dépasser l'analyse de réseaux comme méthode pour construire une théorie des réseaux comme acteur collectif, ceci notamment en s'intéressant au contenu des relations plutôt qu'à la structure formée par ces relations. Cette critique de la littérature méthodologique est méritée. En effet, au cours des dernières décennies, l'analyse de réseaux s'est développée comme boîte à outils techniques plus que comme instrument au service d'une théorie de l'action collective. Cependant, pour développer cette dimension théorique, l'approche cocktail s'appuie sur une conception de cette action collective à laquelle il manque une théorie de l'équilibre. En misant sur l'économie des coûts de transaction, il nous semble qu'elle se trompe de micro-économie. Sans les notions combinées d'équilibre partiel et de pouvoir, la nouvelle sociologie économique et l'approche cocktail s'en tiennent à une vision horizontale de la société et ne peuvent développer, dans la perspective ouverte par Harrison White (1981a, 1988), une théorie des marchés et de leurs articulations avec les structures relationnelles entre acteurs. Les modèles de l'analyse de réseaux ne sont intéressants pour la sociologie économique, nous semble-t-il, que s'ils mènent à une théorie de ce type.

De nombreux chercheurs affirment que les occasions d'intégrer les explications sociologiques et économiques du comportement se présentent aujourd'hui sous un jour nouveau (Baron et Hannan, 1994; Farkas, Lang et England, 1994; Kalleberg, 1995; Laville, 1994; Lindenberg, 1991). Dans une certaine mesure, les intérêts des deux disciplines semblent converger et davantage de travaux se situent à la frontière. Les théories sociologiques peuvent certes compléter les théories économiques en spécifiant, plus précisément, les contextes sociaux et institutions qui définissent les lieux au sein desquelles les acteurs cherchent à prendre des

(18) En ce sens, cette approche rejoint bien l'idée que les acteurs passent par la politisation de leurs échanges et par leur insertion dans des relations d'autorité pour établir

un équilibre partiel dans l'échange de leurs ressources (Granovetter, 1985, 1992; Friedberg, 1993; Kellerhals, Modak, Sardi *et al.*, 1995).

décisions « rationnelles ». Cependant, la qualité de ces travaux synthétiques peut se trouver sérieusement limitée, d'un point de vue sociologique, par des objectifs différents (Hirsch *et al.*, 1987). Ceci est particulièrement visible dans le débat que Smelser et Swedberg présentent comme l'un des plus actuels pour la sociologie économique : la question de l'approche structurale. Les contributions originales de l'analyse structurale à la compréhension de l'activité économique et à l'explication des processus à l'œuvre dans les marchés s'inscrivent dans le cadre d'une théorie de l'action collective préoccupée par les relations entre modes de régulation et équilibres dans les échanges de ressources. Cette approche structurale est encore incomplète, par exemple dans le domaine d'une véritable théorie des ressources capable de conceptualiser le contenu des relations étudiées. Cependant, en mettant clairement l'accent sur les bases de données multirelationnelles, en articulant réseaux et régulation elle permet déjà de développer une approche authentiquement sociologique de l'activité économique.

Emmanuel LAZEGA

*Université de Versailles et LASMAS-CNRS
59, rue Pouchet, 75017 Paris*

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Baker Wayne**, 1984. – « The social structure of a national securities market », *American journal of sociology*, 89, pp. 775-811.
- 1990. – « Market networks and corporate behavior », *American journal of sociology*, 96, pp. 589-625.
- Baron James N., Hannan Michael T.**, 1994. – « The impact of economics on contemporary sociology », *Journal of economic literature*, 32, pp. 1111-1146.
- Bauer Michel, Cohen Elie**, 1981. – *Qui gouverne les groupes industriels ?*, Paris, Le Seuil.
- Berkowitz Stephen D.**, 1982. – *An introduction to structural analysis*, Toronto, Butterworth.
- 1988. « Markets and market-areas » dans **B. Wellman, S.D. Berkowitz**, (eds.), *Social structures : a network approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Berkowitz Stephen D., Fitzgerald William**, 1995. – « Corporate control and enterprise structure in the Canadian economy : 1972-1987 », *Social networks*, 17, pp. 11-127.
- Biencourt Olivier, Eymard-Duvernay François, Favereau Olivier**, 1994a. – « Concurrence par la qualité et viabilité d'un marché : le cas du transport routier de marchandises », Rapport au Commissariat Général au Plan, Laboratoire FORUM, Université Paris X et Centre d'Etude de l'Emploi.
- 1994b. – « L'économie doit définir le marché à partir de l'entreprise, plutôt que l'inverse », Communication présentée au colloque de la Society for the Advancement of Socio-Economics, Paris, juillet.
- Bowles Samuel**, 1995. – Compte rendu sur *Handbook of economic sociology*, dans *Contemporary sociology*, 24, pp. 304-307.

- Burt Ronald S.**, 1983. – *Corporate profits and cooptation*, New York, Academic Press.
- 1992. – *Structural holes : the social structure of competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- 1993. – « Market integration » dans **S. Lindenberg, H. Schreuder** (eds), *Interdisciplinary perspectives on organization studies*, Oxford, Pergamon Press.
- Capecchi Vittorio**, 1987. – « Formation professionnelle et petite entreprise : le développement industriel à spécialisation flexible en Emilie-Romagne », *Formation-Emploi*, n° 19, juillet-septembre, La Documentation Française.
- Chandler Alfred D.**, 1962. – *Strategy and structure : chapters in the history of industrial enterprise*, Cambridge, MIT Press.
- 1977. – *The visible hand : the managerial revolution in American business*, Cambridge, Harvard University Press.
- 1990. – *Scale and scope : the dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, Harvard University Press.
- Chazel François**, 1983. – « Pouvoir, structure et domination », *Revue française de sociologie*, 24, 3, pp. 369-393.
- Coase Ronald H.**, 1937. – *The firm, the market and the law*, Chicago, Chicago University Press. [nouv. éd. 1988].
- Crozier Michel, Friedberg Erhard**, 1977. – *L'acteur et le système*, Paris, Le Seuil.
- DiMaggio Paul**, 1986. – « Structural analysis of organizational fields » dans **B. Staw, L.L. Cummings** (eds.), *Research in organizational behavior*, volume 8, pp. 335-370, Greenwich (CT), JAI Press.
- Eccles Robert**, 1985. – *The transfer pricing problem*, Lexington (MA), Lexington Books.
- Encaoua David, Jacquemin Alexis**, 1982. – « Organizational efficiency and monopoly power : the case of French industrial groups », *European economic review*, 19, pp. 25-51.
- Eymard-Duvernay François, Favereau Olivier**, 1990. – « Marchés internes, modèles d'entreprises et conventions de qualité : matériaux pour une formalisation non standard du marché des biens », Communication aux 7^e Journées de Micro-Economie Appliquée, Université du Québec à Montréal, mai.
- Farkas George, Lang Kevin, England Paula**, 1994. – « Economic sociology and social economics : where are we now ? » dans **G. Farkas, P. England** (eds), *Industries, firms and jobs : sociological and economic approaches*, New York, De Gruyter.
- Friedberg Erhard**, 1993. – *Le pouvoir et la règle*, Paris, Le Seuil.
- Granovetter Mark**, 1985. – « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American journal of sociology*, 91, pp. 481-510.
- 1992. – « Problems of explanation in economic sociology » dans **N. Nohria, R. Eccles** (eds.), *Networks and organisations*, Cambridge, Harvard Business School Press.
- Harrison Bennet**, 1994. – *Lean and mean : the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, New York, Basic Books.
- Hirsch Paul, Michaels Stuart, Friedman Ray**, 1987. – « Dirty hands versus clean models : is sociology in danger of being seduced by economics », *Theory and society*, 16, pp. 317-336.
- Kalleberg Arne L.**, 1995. – « Sociology and economics : crossing the boundaries », *Social forces*, 73, pp. 1207-1218.
- Karpik Lucien**, 1989. – « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 30, 2, pp. 187-210.
- Kellerhals Jean, Modak Marianne, Sardi Massimo**, avec la collaboration de **Noëlle Languin et Renaud Lieberherr**, 1995. – « Justice, sens de la responsabilité et relations sociales », *L'Année sociologique*, 45, pp. 317-349.
- Laumann Edward, Marsden Peter**, 1982. – « Microstructural analysis in interorganizational systems », *Social networks*, 4, pp. 329-348.

- Laville Jean-Louis**, 1994. – « Economie et société : pour un retour à une problématique fondatrice de la sociologie », *Sociologie du travail*, 36, 2, pp. 239-249.
- Lazega Emmanuel**, 1992. – « Analyse de réseaux d'une organisation collégiale : les avocats d'affaires », *Revue française de sociologie*, 33, 4, pp. 559-589.
- 1994a. – « Analyse de réseaux et sociologie des organisations », *Revue française de sociologie*, 35, 2, pp. 293-320.
- 1994b. – *Réseaux et régulation : contribution à une théorie structurale du contrôle social dans une société organisationnelle*. Thèse d'habilitation à diriger des recherches, Université de Versailles – St-Quentin.
- 1995. – « Concurrence, coopération et flux de conseil dans un cabinet américain d'avocats d'affaires : les échanges d'idées entre collègues », *Revue suisse de sociologie*, n° 1, pp. 61-84.
- Lindenberg Siegwart**, 1991. – « Homo socio-economicus : the emergence of a general model of man in the social sciences », *Journal of institutional and theoretical economics*, 146, pp. 727-748.
- 1992. – « An extended theory of institutions and contractual discipline », *Journal of institutional and theoretical economics*, 148, pp. 125-154.
- 1996. – « Multiple-tie networks, structural advantage, and path-dependency : another look at hybrid forms of governance », *Journal of institutional and theoretical economics*, à paraître.
- Morin François, Dupuy Claude**, 1993. – *Le cœur financier européen*, Paris, Economica.
- Nohria Nitin, Eccles Robert**, (eds), 1992. – *Networks and organizations*, Cambridge, Harvard Business School Press.
- Piore Michael, Sabel Charles**, 1984. – *The second industrial divide*, New York, Basic Books.
- Powell Walter W.**, 1990. – « Neither market nor hierarchy : network forms of organization » dans **L.L. Cummings, B. Shaw** (eds), *Research in organizational behavior*, 12, Greenwich (CT), JAI Press.
- Reynaud Jean-Daniel**, 1988. – « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue française de sociologie*, 29, 1, pp. 5-18.
- 1989. – *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Sabel Charles**, 1989. – « Flexible specialization and the re-emergence of regional economics » dans **P. Hirst, J. Zeitlin** (eds), *Reversing industrial decline ?*, London, Berg.
- 1993. – « Constitutional ordering in historical context » dans **Fritz W. Scharpf** (ed), *Games in hierarchies and networks*, Frankfurt am Main, Campus Verlag.
- Sainsaulieu Renaud**, 1987. – *Sociologie de l'organisation et de l'entreprise*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Smelser Neil, Swedberg Richard**, (eds), 1994. – *Handbook of economic sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, New York, Russell Sage Foundation.
- Strachan Harry**, 1976. – *Family and other business groups in economic development*, New York, Praeger.
- Wellman Barry, Berkowitz Stephen D.**, (eds.), 1988. – *Social structures : a network approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White Harrison**, 1981a. – « Where do markets come from ? », *American journal of sociology*, 87, pp. 517-47.
- 1981b. – « Professions as differentiated supply : occupations from differentiated demand », Article non publié, Department of sociology, Harvard University.
- 1988. – « Varieties of markets » dans **B. Wellman, S.D. Berkowitz**, (eds.), *Social structures : a network approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Williamson Oliver**, 1975. – *Markets and hierarchies : analysis of antitrust implications*, New York, Free Press.
- 1981. – « The economics of organization : the transaction cost approach », *American journal of sociology*, 87, pp. 548-611.