



**HAL**  
open science

## Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremments et découplages.

Michel Grossetti, Marie-Pierre Renée Bes

► **To cite this version:**

Michel Grossetti, Marie-Pierre Renée Bes. Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremments et découplages.. Revue d'économie industrielle , 2003, 103, pp.43-58. halshs-00476445

**HAL Id: halshs-00476445**

**<https://shs.hal.science/halshs-00476445>**

Submitted on 26 Apr 2010

**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.

Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès  
Centre d'étude des rationalités et des savoirs (Cers)  
Université de Toulouse-le-Mirail  
5, Allées A. Machado  
31058 Toulouse Cedex  
Tel : 33 (0)5 61 50 36 69  
Fax : 33 (0)5 61 50 38 70  
Email : bes@univ-tlse2.fr ; Michel.Grossetti@univ-tlse2.fr

*Revue d'économie industrielle*, n°103, pp.43-58.

## Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremets et découplages

### Résumé

Généralement, la notion d'encastrement est utilisée pour suggérer qu'une activité économique quelconque dépend des structures sociales et en particulier des réseaux sociaux. Les collaborations entre firmes sont souvent utilisées comme exemple de logique d'encastrement avec l'idée sous-jacente que les relations personnelles sont plus importantes, même si elles sont moins visibles, que les liens formels entre les organisations. Mais d'où viennent les relations sociales ? Les études de réseaux sociaux montrent que les relations personnelles se forment le plus souvent au sein de contextes collectifs (familles, organisations), jusqu'à ce qu'elles acquièrent une autonomie, c'est-à-dire qu'elle se découplent de ces contextes. Nous considérons l'encastrement et le découplage comme des processus interactifs faisant passer l'action du niveau des entités collectives (entreprises ou marchés par exemple) au niveau des individus, ou réciproquement. Les processus d'encastrement et de découplage impliquent différents types de ressources (dispositifs matériels, règles, information, etc.) que nous chercherons à catégoriser. Nous illustrerons notre raisonnement en nous appuyant sur deux types de données : l'un sur les collaborations entre laboratoires de recherche publique et entreprises, l'autre sur les réseaux personnels.

Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès  
Centre d'étude des rationalités et des savoirs (Cers)  
Université de Toulouse-le-Mirail  
5, Allées A. Machado  
31058 Toulouse Cedex  
Tel : 33 (0)5 61 50 36 69  
Fax : 33 (0)5 61 50 38 70  
Email : bes@univ-tlse2.fr ; Michel.Grossetti@univ-tlse2.fr

*Proposition d'article pour la Revue d'économie industrielle*

## Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremets et découplages

La notion d'encastrement est une des bases de la "Nouvelle sociologie économique" (Granovetter et Swedberg, 1991), une approche sociologique des activités économiques qui s'efforce de rivaliser avec les théories économiques. Un des textes de référence de cette approche est l'article de Mark Granovetter, "Economic action and social structure : the problem of embeddedness" (Granovetter, 1985). Dans ce texte, Granovetter définissait en même temps les bases de la nouvelle sociologie économique et celles, plus générales, de ce qui est souvent appelé "sociologie relationnelle".

La sociologie relationnelle peut être définie par le choix de partir des relations sociales pour étudier les phénomènes sociaux. Elle diffère à la fois des théories individualistes (de Max Weber aux théories actuelles de l'action rationnelle) et des perspectives holistes (de Durkheim à Parsons ou Bourdieu). Elle peut être considérée comme un sous-ensemble de la famille interactionniste (Simmel, Park, Hughes, Becker, Goffman, etc.). En schématisant, les théories individualistes partent des acteurs, qui sont censés agir "rationnellement" en utilisant des ressources et en subissant des contraintes, les perspectives holistes partent des structures de la société et expliquent le comportement des acteurs par leur position dans ces structures, et les approches interactionnistes partent des interactions entre acteurs et ou entre groupes, les relations sociales étant considérées comme des interactions routinisées.

Un ensemble de relations sociales connectées entre elles est un réseau social, qui est donc une sorte de structure sociale qui émerge des interactions (Degenne et Forsé, 1994). L'analyse des réseaux sociaux est une composante de la sociologie relationnelle, dont la position est très bien définie par l'extrait suivant de l'article de Granovetter : "Les acteurs [individuels]

n'agissent ni ne décident comme des atomes en dehors de tout contexte social, pas plus qu'ils n'adhèrent servilement à des destins écrits pour eux par l'intersection des catégories sociales auxquelles ils appartiennent. Leurs tentatives d'action intentionnelles sont plutôt encastrées dans le système concret des relations sociales ” (Granovetter, 1985, p.487)<sup>1</sup>.

Dans cette perspective, toutes les actions sont encastrées dans les relations sociales. L'action économique, qui est un type d'action sociale, est donc encastrée comme les autres dans les relations sociales. Dans l'article cité, Granovetter prend différents exemples de la vie économique pour critiquer à la fois les auteurs néoclassiques et les hétérodoxes, et en particulier Oliver Williamson et l'approche néo-institutionnaliste<sup>2</sup>. Quelques uns des exemples qu'il examine concernent les relations entre les firmes et leurs sous-traitants (en particulier l'étude d'Eccles sur les entreprises de travaux publics, 1981). Granovetter défend l'idée que les relations stables entre les donneurs d'ordres et leurs sous-traitants s'expliquent par les relations personnelles qui existent entre les directeurs au sein d'une “ communauté du bâtiment ” : “ Ce phénomène peut s'expliquer pour partie en terme d'investissement (...) mais il peut être aussi lié au désir des individus de tirer du plaisir des interactions sociales qui accompagnent leur travail quotidien, un plaisir qui serait considérablement amoindri par des procédures strictement marchandes impliquant chaque jour des partenaires entièrement nouveaux et inconnus ” (1985, p.496). Les relations de sous-traitance ne sont pas uniquement de l'action économique mais aussi des relations économiques, ou, plus généralement des relations entre organisations. La perspective de l'encastrement considère que ce type de relation dépend des relations personnelles, au point éventuellement de s'y dissoudre complètement.

Le point de vue défendu par Granovetter dans cet article est cohérent avec toute la tradition d'analyse des réseaux sociaux qui s'est constituée contre les théories holistes faisant partir l'analyse de catégories sociales naturalisées (profession, âge, sexe, etc.). Les analystes de réseaux considèrent que l'on ne peut observer directement que les interactions et les relations et que donc les réseaux sociaux constituent la seule structure qui puisse constituer un point de départ acceptable pour l'analyse sociologique. Dans l'introduction d'un ouvrage collectif que

---

<sup>1</sup> Cette traduction comme celles qui suivront dans la suite du texte sont de Michel Grossetti (y compris pour les textes par ailleurs traduits en français comme celui-ci). Elles peuvent donc différer des traductions existant dans la littérature francophone.

l'on peut considérer comme une sorte de manifeste de l'analyse des réseaux comme paradigme sociologique (appelé " analyse structurale " dans ce livre), Wellman et Berkowitz écrivaient ainsi : " Inversant la logique traditionnelle de l'enquête en sociologie, l'analyse structurale considère que les catégories sociales (e.g. classes, races) et les groupes délimités sont mieux mis en évidence et analysés en examinant les relations entre les acteurs sociaux. Plutôt que de commencer par une classification a priori du monde observable dans un ensemble discret de catégories, ils commencent par un ensemble de relations, à partir duquel ils construisent des cartes et des typologies des structures sociales. " (Wellman and Berkowitz, 1988, p.3).

Si ce choix méthodologique, — partir des relations — a produit des résultats d'une grande fécondité, il devient souvent dans les analyses de réseaux sociaux une sorte de réductionnisme. Les relations sont naturalisées et les auteurs oublient leur complexité et leur évolution, ce qui a été récemment critiqué par l'un des fondateurs de cette approche, Harrison White (1995)<sup>3</sup>. Les analystes de réseaux sociaux tendent aussi à laisser de côté les autres types de composants des structures sociales : les familles, les organisations, les groupes, les communautés sont réduits à des ensembles de relations. La façon dont Granovetter considère les organisations dans son texte de 1985, c'est-à-dire comme une sorte de structure fantomatique dépendant complètement des relations personnelles, est un bon exemple de cette tendance réductionniste<sup>4</sup>.

Dans cet article, nous essaierons de sortir du réductionnisme relationnel en mettant du mouvement dans ce cadre théorique essentiellement statique. D'abord, en nous appuyant sur une étude empirique récente, nous étudierons l'origine des relations personnelles. D'où viennent-elles ? Cette simple question nous permettra de montrer l'existence et l'importance des autres formes de " structures sociales " : familles, organisations, communautés, etc. Pour désigner de façon générique toutes ces entités collectives, dotées de noms, de frontières, de

---

<sup>2</sup> Williamson avait attiré l'attention des sociologues en publiant dans une revue centrale de la discipline, l'*American Journal of Sociology*, un article expliquant la fécondité sociologique de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1981).

<sup>3</sup> « Il faut noter (...) les difficultés soulevés par la notion de lien ou de relation, sur laquelle repose naïvement une grande partie de l'appareillage d'analyse des réseaux polyvalents. Une telle ambiguïté n'est pas vraiment surprenante : les liens commencent à résister à l'analyse parce qu'ils deviennent axiomatiques. » (White, 1995, p.712).

<sup>4</sup> Le même auteur a par la suite tenté de mieux prendre en compte les communautés ethniques (Granovetter, 1994) ou les institutions (Castilla, Hwang, Granovetter and Granovetter, 2000) mais en reste pour l'essentiel à un déterminisme des relations sociales sur toute autre forme de structure.

règles d'affiliation, des entités dont les individus peuvent se déclarer membres, nous choisirons à la suite de Degenne et Forsé (1994) le terme de “ cercle ”, jadis utilisé par Georg Simmel (1918, trad. 1981). Deuxièmement, nous généraliserons la notion d'encastrement dans une perspective dynamique. Nous nous inspirerons pour cela des travaux d'Harrison White sur les questions d'identité et de contrôle (White, 1992) et des travaux de Michel Callon (1999) pour définir deux processus, complémentaires et opposés, l'encastrement et le découplage. Ces outils théoriques peuvent aider à la compréhension des interactions entre les deux grands types de structures sociales (les réseaux et ce que nous appellerons des cercles) à différents niveaux d'action.

## **1. D'où viennent les relations ?**

Chaque fois que les chercheurs abordent cette question, ils trouvent des familles, des organisations et d'autres entités collectives. Claude S. Fischer, qui dirigea une enquête empirique très importante sur les réseaux personnels à la fin des années soixante-dix l'écrivait très clairement : “ La plupart des adultes rencontrent les gens par leur famille, au travail, dans le quartier, dans les organisations, ou par l'intermédiaire d'amis ou de parents ; ils continuent à voir certaines personnes rencontrées dans des situations antérieures, comme l'école ou l'armée ; il est rare que des rencontres contingentes, dans un bar, une salle des ventes ou autre, deviennent autre chose que de brèves rencontres. ” (Fischer, 1982, p.4). Autrement dit, dès que l'on pose la question de l'origine des relations individuelles on retrouve des cadres collectifs (organisations, familles, etc.) au sein desquels elles se forment le plus souvent avant de prendre leur autonomie.

Nous pouvons préciser ceci sur la base des résultats d'une enquête réalisée par l'un d'entre nous à Toulouse et dans sa région en 2001, sur 399 réseaux personnels. Cette étude utilise les mêmes “générateurs de noms” (des questions amenant l'enquêté à citer des personnes avec lesquelles il est en relation, telles que “Si vous vous absentiez de chez vous pour des vacances, à qui pourriez-vous demander de prendre soin de votre appartement ?”) que celle de Fischer citée plus haut et nous avons obtenu des résultats assez similaires. Les enquêtés ont cité 10932 personnes et pour un sous-échantillon de 1624 nous avons obtenu de leur part des informations supplémentaires, notamment sur le contexte de rencontre. Voici ce que nous avons obtenu :

**Tableau 1. Contextes de construction des relations (Enquête Toulouse, 2001)**

Contexte de rencontre	N	%
Famille	487	30,3
Ecole	79	4,9
Université	79	4,9
Travail	218	13,6
Associations	90	5,6
Organisations	466	29
Total “cercles”	953	59,3
Voisins	123	7,7
Amis d’enfance	17	1,1
Par les enfants	110	6,8
Par le conjoint	100	6,2
Par un ami	202	12,6
Total Sociabilité (“par...”)	429	26,7
Autres (hasard, etc.)	101	6,3
Total	1606	100,0

Dans ce tableau, nous avons regroupé la famille et les diverses organisations (école, travail, associations) sous le vocable de “cercle”, en reprenant après Degenne et Forsé (1994) un vieux terme utilisé par Georg Simmel (1918, trad. 1981), un sociologue contemporain de Durkheim et Weber. La famille et les organisations ont en commun d’être des entités auxquelles les individus deviennent membres par la mise en œuvre de certaines pratiques ou procédures. Elles ont des frontières, toujours mouvantes et en redéfinition évidemment, mais parfois très tangibles, entre le “dedans” et le “dehors”, “nous” et “les autres”.

Le réseau et le cercle divergent. Bien sûr, un cercle peut toujours être vu comme un réseau. C’est d’ailleurs ce qui rend possible la plupart des études de réseaux “complets” qui nécessitent de délimiter l’ensemble des personnes prises en compte par les frontières d’un cercle : les membres d’une entreprise, d’une association, d’une bande. Mais l’inverse n’est pas vrai. Un réseau n’est pas un cercle, les membres n’ont pas nécessairement la notion commune d’un contour, de critères d’appartenance, il n’ont pas non plus forcément le sentiment d’en être membre. Lorsque des acteurs en relation (formant donc un réseau) prennent conscience de constituer un ensemble, lorsqu’ils se dotent d’un nom collectif, ils construisent une entité d’une autre nature. Ce processus peut être illustré à partir du modèle

développé par le sociologue des sciences Nicholas Mullins pour rendre compte du développement des spécialités scientifiques. Dans ce modèle, des scientifiques qui s'intéressent à un même problème (le "groupe paradigmatique") commencent par entrer en relation, formant ainsi un réseau, puis passent ensuite au stade du "groupe" ("cluster") : "Un groupe se forme lorsque les chercheurs deviennent conscients de leurs structures de communication et commencent à tracer des frontières autour de ceux qui travaillent sur leur problème commun. (...) Ces groupes sont souvent identifiés par un nom, à la fois par ceux qui sont à l'intérieur ou à l'extérieur, (...), ont une culture spécifique et sont capables d'obtenir des moyens et des étudiants (...)" (Mullins, 1972, p.69). Un groupe se distingue du réseau par les frontières que définissent ses membres, son nom, une culture spécifique. Il devient finalement une sorte d'acteur collectif qui ne se réduit pas au réseau de ses membres. C'est une des formes de ce que nous appelons un cercle.

Nous avons donc deux types de structures sociales : les réseaux et les cercles.

Comme le montre l'étude présentée plus haut, les relations sociales émergent souvent d'un cercle préexistant parce que l'adhésion à un cercle génère des interactions avec certains membres, interactions qui peuvent devenir des relations si elles sont suffisamment répétées.

Une relation peut survivre au cercle qui lui a permis de se construire. Nous gardons des relations avec d'anciens camarades d'école ou d'université, d'anciens collègues, d'anciens militants de partis politiques disparus depuis longtemps. Mais les relations ne restent pas prisonnières de leur contexte de formation. Fischer nous est à nouveau utile ici : "En général nous construisons chacun nos propres réseaux. Les relations initiales nous sont données — parents et famille proche — et souvent d'autres relations nous sont imposées — collègues de travail, beaux-parents et ainsi de suite. Mais avec le temps nous devenons responsables ; nous choisissons ceux avec qui nous poursuivons des relations, ceux que nous ignorons ou considérons comme des relations occasionnelles, ceux que nous négligeons ou avec qui nous cessons d'avoir des relations. Même les relations familiales donnent matière à choix : certains sont intimes avec les membres de leur famille alors que d'autres sont étrangers à leurs parents, frères ou sœurs. À l'âge adulte, les gens ont choisi [souligné par l'auteur] leurs réseaux." (Fischer, 1982, p.4). Dans notre étude sur les réseaux personnels à Toulouse, si l'on compare les contextes de rencontre avec la façon dont les personnes interrogées désignent les relations telles qu'elles les perçoivent au moment de l'enquête, seuls les liens familiaux restent



relativement stables. Les personnes rencontrées à l'école où à l'université sont devenues des conjoints (un quart) ou des amis, et parfois des collègues de travail. 44% seulement des personnes rencontrées dans le contexte du travail sont toujours considérées comme des collègues. Deux tiers d'entre eux sont désignés comme des amis. Ils peuvent aussi être devenus des conjoints, des membres de la famille, des voisins, etc. En dehors de la belle-famille, les personnes rencontrées par l'intermédiaire d'autres personnes sont considérées comme des amis, mais ils sont aussi désignés parfois comme collègues, conjoints, voisins, etc. La famille et les amis sont en quelque sorte des attracteurs des rôles attachés aux relations. Les autres qualifications s'effacent souvent pour faire place à ces deux désignations génériques. Lorsque la désignation se réduit à la seule "amitié", cela signifie en fait que la relation n'est plus référée à un cercle et qu'elle a pris son autonomie.

Toutes les relations ne sont pas issues de cercles. Le voisinage par exemple n'implique pas nécessairement de forme d'identification collective, ni de relations préexistantes, mais il implique des enjeux communs (mitoyenneté, espaces communs) et favorise des échanges de services dans lesquels le coût de la distance est discriminant (prêt d'outils, de denrées alimentaires, petits services d'entretien). Les enjeux sont une grande source de mise en relation. Le fait de vouloir la même chose ou d'accorder de la valeur à la même chose favorise les interactions. Simplement, dans la plupart des cas, les enjeux structurent des groupes plus ou moins identifiés, autrement dit des cercles dans la terminologie que nous avons choisie. Lorsqu'ils s'intéressent aux enjeux qui structurent ces groupes, les acteurs sont amenés à s'y affilier. Le voisinage présente la particularité de ne pas être en général associé à un collectif structuré. Il existe enfin un troisième type de contexte de formation des liens sociaux : certaines personnes nous sont présentées par des amis, soit directement, soit lors d'activités de loisirs ou de pure sociabilité (soirées, dîners, etc.). Bien sûr, on peut toujours voir une soirée entre amis comme un cercle temporaire, mais nous croyons préférable de distinguer clairement ce second type de contexte de création de relations dans lequel finalement les relations engendrent elles-mêmes de nouvelles relations. Le réseau s'agrandit en quelque sorte par lui-même.

Le fait que les relations dérivent souvent des cercles montre deux choses. D'abord que l'on ne peut faire des relations l'atome unique de la vie sociale qu'en opérant un choix épistémologique aussi arbitraire que d'autres. Ensuite qu'il peut être utile de considérer, à

côté des relations et en interaction permanente avec elles, un autre type de structure, irréductible à un réseau.

Un raisonnement similaire peut être fait à un niveau supérieur d'action, en prenant les organisations comme acteurs de base. On peut, là aussi, se demander d'où viennent leurs relations (de coopération, d'échange, etc.) et qui justifient les analyses de réseaux inter-organisationnels (par exemple Allen, 1982 ; Burt, 1979).

Ainsi, nous avons cherché récemment à reconstruire les contextes de construction des collaborations contractuelles entre les laboratoires du CNRS et les entreprises (Grossetti et Bès, 2001) à partir d'un corpus de 130 cas constitués sur la base d'entretiens avec différents acteurs de chaque collaboration. Nous avons débouché sur trois types de contextes. Le premier et le plus important (44%) correspond à la situation dans laquelle une chaîne de relations individuelles préexistait à l'établissement de relations formelles et en a constitué le cadre de construction. C'est une logique d'encastrement. Le deuxième type de cas que nous avons construit (39% des histoires) regroupe les rencontres réalisées dans le cadre de congrès ou de salons et celles qui sont issues de l'initiative de l'un des deux partenaires, qui s'appuie sur les informations publiquement disponibles pour contacter l'autre. Ce cas de figure correspond partiellement aux relations créées sur la base d'enjeux communs puisque c'est bien un " intérêt " commun qui est la source du contact, mais parfois ces enjeux structurent un cercle plus ou moins organisé (avec par exemple une association technologique organisant des congrès ou des salons). Enfin, dans le troisième type de cas (17%), des représentants des organisations ont participé à des activités d'expertise collective (une commission créée par une institution publique ou un organisme interprofessionnel par exemple) dont a dérivé une collaboration bilatérale. On retrouve là quelque chose qui s'apparente à un cercle dont une relation se serait progressivement extraite. Dans certains cas, assez rares dans notre étude, une institution publique (un centre de transfert de technologie par exemple) avait directement mis en relation les futurs partenaires, ou encore l'un des deux en avait impliqué un troisième dans la collaboration, ce qui correspond au cas de figure des relations individuelles issues directement de la sociabilité.

On voit donc qu'il est possible de transposer partiellement au niveau des organisations les logiques de construction des liens que nous avons vues pour les individus, même si les proportions des différentes logiques sont très différentes. Le caractère spécifiquement

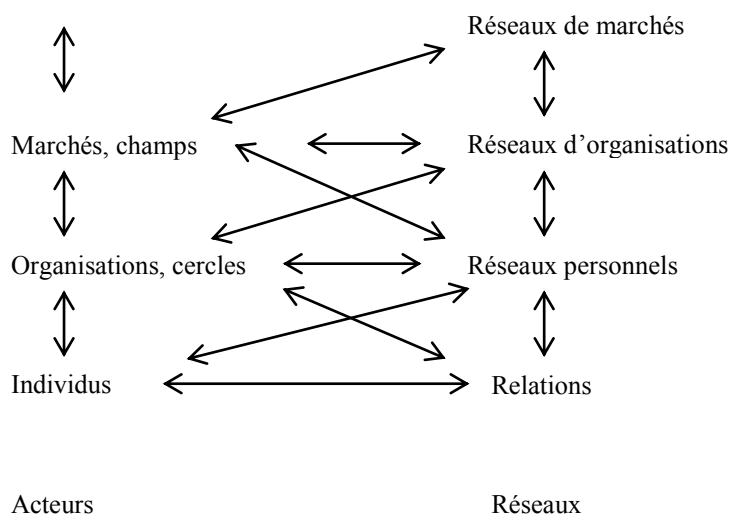
collectif des acteurs que sont les organisations se traduit par l'existence d'une logique particulière, celle de l'encastrement, dans laquelle la rencontre résulte d'actions conduites à un niveau d'action plus micro.

En prenant les organisations comme acteurs de base, on peut aussi définir des cercles à partir d'ensembles d'acteurs dotés d'une certaine identité collective, se manifestant par l'existence de médiateurs, de règles d'appartenance, de références plus ou moins partagées.

Les marchés de White (2002) sont des ensembles de ce type.

Si l'on prend les firmes spécialisées dans la production d'un certain type de bien, on a un ensemble d'organisations qui sont dans une situation d'"équivalence structurale", c'est-à-dire qu'elles ont affaire en amont à des fournisseurs similaires et en aval à des clients de même type. Si les firmes sont relativement stables (les nouveaux entrants sont rares) et si la qualité des produits peut être ordonnée en fonction d'une sorte de convention entre les firmes et les clients, les producteurs peuvent alors fixer les prix et les quantités en s'ajustant en permanence les uns par rapport aux autres. Ils constituent dans ce cas un marché au sens de White.

Les marchés de White présentent certaines similarités avec les "champs" de Bourdieu (similarités que Bourdieu lui-même avait notées dans son livre sur la construction sociale de l'économie, publié en 2000). Pour Bourdieu, un champ est un ensemble d'agents en compétition pour certains enjeux et insérés dans des rapports relativement stables. Un champ est doté de frontières, toujours en redéfinition, une distribution du pouvoir, de formes de centralité, etc. Les marchés de White, comme les "champs" de Bourdieu, peuvent être considérés comme des cercles définis à un niveau d'action plus élevé, différents des familles ou des organisations par la nature des membres. Comme eux, ils peuvent donner naissance à des relations et il sont aussi bien sûr influencés par les réseaux. Comme eux, ils peuvent dans certains cas se comporter comme des acteurs collectifs. La figure 1 représente schématiquement l'étagement des niveaux d'action que constituent ces différentes entités.



**Figure 1. Acteurs et réseaux**

L'influence des relations sur les cercles, c'est ce que désigne la notion d'encastrement.

## **2. De l'encastrement aux processus d'encastrement et de découplage**

Si les relations dérivent souvent des cercles, elles peuvent en retour influencer considérablement sur la formation et l'évolution de ceux-ci.

Par exemple, les nouvelles familles se construisent sur la base d'une relation de couple, qui peut elle-même provenir de réseaux personnels. On peut aussi avoir la situation dans laquelle des individus liés par des relations prennent conscience de la possibilité de constituer une communauté, comme dans le modèle de développement des spécialités scientifiques déjà évoqué plus haut (Mullins, 1972, 1973). Les relations personnelles peuvent aussi influencer sur les cercles par les processus de recrutement de nouveaux membres. La fameuse étude de Granovetter sur le marché du travail (Granovetter, 1974) montre que l'accès aux emplois est fortement influencé par les réseaux sociaux. L'influence des réseaux sur les cercles, et en particulier sur les organisations est précisément ce que Granovetter appelle encastrement. Nous avons vu que cette notion est parfois trop statique et nous avons tenté d'introduire une certaine dose de dynamique en étudiant l'origine des relations sociales. Cela nous a permis

d'insister sur l'importance des cercles dans la construction des relations. Nous avons vu aussi que les cercles sont à leur tour influencés par les relations. Il y a donc une sorte de dialectique entre les cercles et les relations qui est la source de la dynamique des structures sociales.

La notion d'encastrement ne peut pas rendre compte de cette dynamique. Nous avons donc besoin d'autres notions. En Français, le mot "encastrement" peut être pris dans les deux sens : un état de fait ou un processus. En Anglais, il faudrait choisir "embedding" plutôt que "embeddedness", comme le fait Harrison White (White, 1992 et 2000). Dans le dernier de ces textes, il définit deux types d'encastrement. Le premier est la dépendance d'un marché par rapport aux flux d'échanges des firmes qui le constituent et définissent leur insertion dans des réseaux. Le second est la dépendance d'un marché par rapport aux échanges avec d'autres marchés, soit un autre réseau constitué à un niveau plus agrégé.

Mais il faut aussi définir une notion réciproque pour désigner le processus d'autonomisation d'une relation par rapport à un cercle ou d'un cercle par rapport à un réseau. En 1992, Harrison White définissait le "découplage" (decoupling) comme "(...) la réciproque de l'encastrement" (p.32) dans une théorie générale fondée sur la tension entre des identités tentant de contrôler leur environnement. Dans cette théorie, le découplage est la constitution d'un ordre émergent des interactions, éventuellement appuyé sur des conventions : "Une file d'attente pour les taxis à l'aéroport découple en abrégant les interactions entre passagers et chauffeurs." (p.12). De notre point de vue, la notion de découplage peut en fait être généralisée et utilisée à différents niveaux d'action pour désigner la constitution ou l'autonomisation relative d'une entité agrégée à partir de flux d'échanges entre acteurs : une firme ou une relation entre firmes à partir des réseaux personnels des membres, un marché par rapport aux échanges entre firmes, un marché par rapport aux échanges avec d'autres marchés.

L'encastrement pris au sens dynamique est la perte d'autonomie d'un type de structure par rapport un autre, par exemple la dilution progressive d'une organisation dans les réseaux de ses membres. Le découplage désigne à l'inverse le renforcement de cette autonomie et son corollaire qui est la constitution d'une identité collective de plus en plus affirmée.

Encastrement et découplage sont à la fois réciproques et inséparables<sup>5</sup>. En effet, la constitution d'un cercle s'accompagne nécessairement de la mise en relation de ce cercle avec d'autres et donc de son encastrement dans un réseau de cercles. Nous disposons à présent d'un couple de notions complémentaires pour rendre compte de la dynamique des structures sociales.

Au premier niveau, celui des individus et des entreprises, dans l'étude des collaborations entre les laboratoires du CNRS et les firmes que nous avons mentionnée plus haut, nous avons identifié trois types de processus de découplage débouchant sur un affranchissement de la collaboration entre les organisations par rapport aux relations personnelles de leurs membres. Le premier processus, la "collectivisation", résulte de l'organisation interne des entreprises et des laboratoires ainsi que des caractéristiques organisationnelles du projet de coopération lui-même. Par exemple, certaines équipes pratiquent un encadrement collectif des doctorants impliqués dans les collaborations, font tourner leurs représentants pour les réunions de coordination du projet et organisent la mise en commun des informations. Il s'agit là de processus étudiés depuis longtemps par la sociologie des organisations. Le second processus de découplage, bien étudié par Cassier (1997) est la construction d'un cadre juridique qui définit le partage des ressources et des responsabilités. Cela peut être un simple contrat, un accord général avec des ajustements annuellement renégociés ou même dans certains cas la constitution d'une organisation commune (laboratoire "mixte" par exemple). Le troisième processus, que nous avons appelé "matérialisation" (en reprenant un terme utilisé naguère par Bruno Latour, Cf. Latour et Woolgar, 1979) correspond au rôle joué par les dispositifs techniques dans la coordination entre les participants : modèles numériques ; développement d'un logiciel spécifique, instrumentation ; données spécifiques ; matériaux ; rapports intermédiaires ; bases de données (Bès, 1998) ; etc. Ces intermédiaires matériels permettent les passages de relais entre participants et évitent que le projet nécessite d'incessantes interactions pour coordonner les actions des uns et des autres.

Cet exemple montre que les processus de découplage peuvent être mis en évidence sur le plan empirique. Ils correspondent d'ailleurs bien dans ce cas à ce que White désignait : le découplage construit une identité collective (ici la collaboration entre les deux organisations

---

<sup>5</sup> « Chaque marché doit s'encaster dans, et aussi se découpler, des réseaux de relations au sein du contexte plus large de l'économie de production » (White, 2002, p.200).

et leur projet commun comme organisation temporaire) relativement autonome par rapport aux relations des membres du collectif en question.

Encastrement et découplage sont des opérateurs d'échelle, c'est-à-dire qu'ils permettent de saisir le changement des niveaux d'action, d'un type d'acteur plus "micro" à un autre plus "macro". Une organisation se découple des relations individuelles au moyen de règles, de dispositifs matériels (bâtiments, moyens de communication, etc.), de dispositifs juridiques d'identification et de cadrage (la "personnalité juridique", les contrats liant les membres, etc.). Un marché de White (ou d'autres entités du même type) se découple des flux d'interaction et d'échange entre les participants (qui peuvent très bien ici être des organisations comme les entreprises du marché de White) par la récurrence et la stabilité de ces échanges mais aussi par la constitution d'éléments de langage et de référents spécifiques, de corps de spécialistes, de médias, d'intermédiaires spécialisés qui font que les participants peuvent avoir une perception plus ou moins précise (et toujours partiellement contradictoire) de l'entité collective et de ses frontières. Le découplage produit ici un changement de niveau d'action au profit d'acteurs plus collectifs. A l'inverse, l'encastrement est la perte de l'autonomie acquise, la dissolution de l'entité collective dans ses composants et la descente du niveau d'action vers les acteurs individuels. Dans cette acception, qui correspond à celle de White, on part toujours du micro et on "s'élève" vers le macro.

Mais, comme nous l'avons suggéré plus haut, on peut très bien inverser cette vision, partir au contraire des entités les plus macro et s'intéresser à la façon dont des relations induites par l'insertion dans un collectif se spécifient, acquièrent de l'autonomie par rapport à ce collectif et peuvent se redéployer dans d'autres contextes. Nous avons évoqué au début du texte le fait que les relations personnelles naissent souvent dans des cercles dont elles s'autonomisent ensuite. Dans l'étude des collaborations entre les laboratoires du CNRS et les entreprises, nous avons observé plusieurs cas dans lesquels, une relation au départ "découplée", cadrée, organisée, se trouvait progressivement prise en charge plus ou moins totalement par certains membres des organisations, au point que le départ pour une autre organisation de la personne qui était devenue le principal dépositaire de la relation a mis fin à celle-ci et en a recréé une autre avec le nouvel employeur. Ce processus, que nous avons appelé "personnification", est un processus d'encastrement qui fait passer la maîtrise de l'action et des relations du niveau des organisations à celui des individus, mais c'est simultanément un découplage des relations personnelles par rapport aux cadres organisationnels qui leur ont donné naissance. Ce que

nous avons montré pour les relations individuelles, qui se découplent des cercles dont elles peuvent être issues, peut parfaitement se transposer à des firmes dont les échanges initiés dans un cadre donné (un “ marché ”) peuvent se redéployer dans d’autres cadres. Il faut pour cela que se crée entre elles une “ relation ” qui dépasse la simple co-existence au sein d’un marché. Autrement dit, la notion de découplage ne s’applique pas seulement “ de bas en haut ”, des individus vers les firmes, puis le marché, puis des marchés plus vastes. Elle peut aussi être utilisée dans l’autre sens, “ de haut en bas ” pour analyser la constitution d’identités individuelles par rapport aux multiples engagements des acteurs dans des collectifs, l’autonomisation de relations inter-individuelles par rapport aux cercles au sein desquels elles se constituent, d’une firme qui se crée à partir d’une autre plus grande (essaimage, externalisation), etc. A partir du moment où l’on travaille sur des processus, à partir d’un cadre conceptuel dynamique, rien n’oblige à choisir de partir du plus micro ou du plus macro puisque les différents niveaux d’action sont en interaction et que l’on dispose des moyens de rendre compte de ces interactions.

Enfin, les deux notions peuvent aussi être utilisées pour rendre compte des liens entre entités de même niveau. Si deux organisations, par exemple une entreprise et une association politique, ont de nombreux membres en commun, on peut considérer qu’elles sont partiellement encastrées et que chacune dépend de l’autre. Cet encastrement “ horizontal ” est une résultante de deux encastrements “ verticaux ”. Dans notre exemple, l’entreprise ne dépend de l’association politique que dans la mesure où elle dépend des relations de ses membres (encastrement d’une organisation dans des réseaux) et où ces relations dépendent elles-mêmes de leur insertion dans l’association politique (encastrement des relations personnelles dans une organisation). Le même raisonnement vaut au niveau plus macro : un marché de White n’est encastré dans un autre marché que dans la mesure où il dépend des relations des firmes qui en font partie et où ces relations sont cristallisées par ailleurs dans un autre marché. Dans l’étude des collaborations entre les laboratoires du CNRS et les entreprises, nous avons utilisé cette notion d’encastrement “ horizontal ” pour désigner le fait que des collaborations étaient souvent initiées par des relations personnelles elles-mêmes construites dans les établissements d’enseignement supérieur. La récurrence de ce type de configuration constituait pour nous un indicateur de l’encastrement "partiel" du “ marché ” des relations science-industrie dans la sphère de l’enseignement supérieur et le marché du travail (les établissements dans lesquels les firmes trouvaient leurs partenaires de recherches étaient ceux dont elles recrutaient les diplômés). Ce type d’encastrement horizontal est



précisément ce qui peut définir une relation entre des entités agrégées comme des marchés ou des champs.

On peut donc généraliser les notions d'encastrement et de découplage pour leur faire désigner la plus ou moins grande dépendance entre des structures sociales (relations, réseaux et cercles), ces structures étant simultanément des cadres d'interaction, auxquels les acteurs peuvent se référer dans leurs échanges.

Sur cette base, nous pouvons revenir à présent sur le problème de l'encastrement des activités économiques dans les structures sociales. Repartons de la position de Granovetter : les activités économiques dépendent des relations personnelles des acteurs individuels qui y sont impliqués. Substituons à présent à cette notion statique d'encastrement les notions dynamiques complémentaires que nous venons de définir. Cela nous donne tout d'abord la possibilité de poser le problème du découplage des activités économiques vis-à-vis des relations sociales. Que seraient des échanges économiques dans lesquels un tel découplage serait réalisé ? Ce seraient des échanges qui ne dépendraient pas des relations reliant, directement ou indirectement, les partenaires. Afin que cela soit possible, il faut d'abord que les partenaires puissent se trouver et ensuite qu'ils puissent avoir des garanties suffisantes l'un par rapport à l'autre de l'"équité" de l'échange, quelle que soit la façon dont ils définissent celle-ci. C'est possible s'il existe des dispositifs de médiation qui peuvent se substituer aux relations sociales : information publique, lieux d'échange banalisés, dispositifs juridiques et matériels garantissant l'échange, conventions, etc. Autrement dit, s'il existe des dispositifs (des "institutions" si l'on veut) qui font émerger une sphère d'échange relativement autonome, qui la découplent, et qui permettent à des acteurs de se comporter comme des individus indépendants les uns des autres. Ces dispositifs peuvent être "passifs" et attendre que les acteurs les utilisent pour trouver un partenaire, ce qui correspond bien par exemple à ce qui se passe dans les marchés de grande consommation. Franck Cochoy (1999, 2002) montre bien comment ces dispositifs sont construits par des professionnels divers ("marketeurs", "packageurs", etc.).

Mais les intermédiaires peuvent aussi prendre l'initiative de mettre en relation les partenaires. Par exemple, les institutions publiques peuvent chercher à organiser une sphère d'échange en favorisant les rencontres entre partenaires éventuels. Les marchés concrets sont probablement toujours un mélange de ces trois cas de figure : certains partenaires sont potentiellement en

contact par leur inscription dans des réseaux, d'autres se trouvent par l'intermédiaire de dispositifs matériels, d'autres encore sont amenés à échanger par l'initiative de médiateurs actifs. La part des échanges qui ont pour origine les relations personnelles définit le degré d'encastrement (et de découplage) du marché. Dans les échanges entre les laboratoires et les entreprises que nous avons étudiés, 44% des échanges étaient issus des réseaux, ce qui nous amenait à considérer que cette sphère d'échange particulière était en quelque sorte encadrée "à moitié" dans les relations personnelles des membres des organisations concernées.

Lorsque les marchés ou les sphères d'échange sont très fortement encadrés dans des relations non marchandes, cela peut produire des variations très importantes dans la qualité des produits échangés. Par exemple, les clients des petits commerces savent qu'ils ont intérêt à entretenir de bonnes relations avec le commerçant s'ils veulent être bien servis pour un prix abordable. Les qualités et les prix dépendent pour une part des relations entre les partenaires de l'échange, contrairement à ce qui se passe dans un hypermarché par exemple où les dispositifs matériels (emballages, fléchages, standards de qualité) permettent un échange anonyme.

Le marché du travail est en général aussi fortement encadré. Le travail initial de Granovetter (1974) consistait justement à montrer à quel point les transactions y dépendent des relations sociales. Selon lui, du point de vue de l'employeur, les personnels recrutés par voie de relations sont en général de meilleure "qualité" que ceux qui sont recrutés par petites annonces parce que les relations garantissent une meilleure information et une sorte de contrôle de la "loyauté". Symétriquement, du point de vue des futurs employés, le passage par des relations permet d'obtenir des emplois plus intéressants. La persistance d'une forte proportion de recrutements par relations dans la plupart des segments du marché du travail est l'indice de la difficulté de construire dans ce domaine des dispositifs de médiations capables de rivaliser avec les réseaux sociaux.

Dans les activités de recherche et développement, de nombreuses études montrent que des informations techniques ou économiques importantes circulent au sein de réseaux sociaux, ce qui constitue pour les entreprises une "externalité", c'est-à-dire un bien dont elles bénéficient en dehors du marché. La même observation vaut pour les "districts" ou les "systèmes industriels locaux" dans lesquels la concurrence entre des entreprises d'un même secteur coexiste avec des partages d'informations techniques ou économiques. Ce type

d'externalité, dû à des effets d'encastrement, permet des accroissements significatifs (ou parfois au contraire des pertes) de qualité à coût quasi nul. Or, dans le modèle des marchés de White, l'élasticité sur la quantité et sur la qualité permet de définir différents types de marchés, dont le marché de concurrence classique, caractérisé selon White par une faible élasticité à la fois sur les quantités et les qualités n'est qu'un type parmi les autres. Le type de marché "paradoxal" correspond au cas dans lequel précisément, la qualité est peu coûteuse. Il n'est donc pas absurde de faire un lien entre les situations d'encastrement débouchant sur des externalités et les marchés de ce type, dans la limite du modèle qui ne s'applique en principe qu'à des marchés de produits. Favereau *et alii* (2002), qui voient dans les types de marchés de White un équivalent de leurs conventions de qualité, associent le marché de type "paradoxal" à la convention de type "domestique". Sous réserve que ces équivalences puissent être mieux fondées, nous aurions alors une convergence des différentes approches autour de l'idée d'une situation dans laquelle un encastrement partiel des échanges correspond à des gains (ou des pertes) de qualité et où finalement, la seule façon pour les firmes de réduire l'incertitude est de maîtriser leur propre encastrement dans des réseaux, et donc d'accepter de perdre une partie de leur intégrité. Ce qui est un autre aspect du paradoxe de ces situations, mais aussi de l'intérêt qu'elles présentent pour les sciences sociales. En effet, l'entre deux entre les réseaux et les organisations est toujours l'objet de tensions pour le contrôle de l'action entre les individus et les entités collectives (et ceux qui décident d'en représenter les intérêts). Cette tension ne peut être étudiée qu'en considérant la dynamique des encastlements et des découplages, et non en postulant simplement l'existence d'un encastrement généralisé de toutes les activités dans des réseaux sociaux.<sup>6</sup>

## Conclusion

Un des aspects de la morphogénèse des réseaux est la naissance des relations qui les constituent. En cherchant à répondre à la question "d'où viennent les relations ?", nous avons mis en évidence l'importance de l'autre forme de structure sociale que sont les cercles et surtout la dialectique permanente entre les deux types de structures. Pour rendre compte de cette dialectique, nous avons généralisé deux notions proposées par White, l'encastrement et

---

<sup>6</sup> On pourrait certainement pousser plus loin l'exploration des liens entre les marchés de White et les processus d'encastrement et de découplage, par exemple en examinant les situations dans lesquelles interviennent des médiateurs actifs, mais ce n'est pas notre objectif ici.

le découplage en les faisant fonctionner dans différentes configurations (du micro vers le macro, du macro vers le micro et à un même niveau). Ces notions, à la fois simples et générales, peuvent facilement donner lieu à la définition de critères empiriques de repérage. Leur principal intérêt est de pouvoir être utilisées comme des opérateurs d'échelle permettant d'éviter l'un des pièges qui guettent souvent les analyses en sciences sociales : l'enfermement dans un niveau d'analyse.

## Références

- ALLEN Michael P. (1982). "The Identification of Interlock Groups in Large Corporate Networks: Convergent Validation using Divergent Techniques", *Social Networks*, 4, pp.349-366.
- BES Marie-Pierre, 1998, "la capitalisation active des connaissances, principes, contextes et obstacles", *Revue Gérer & Comprendre, Annales des Mines*, pp. 38-51, n°54.
- BOURDIEU Pierre, 1980, *Choses dites*, Editions de Minuit, Paris.
- BOURDIEU Pierre, 2000, *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Éd. du Seuil.
- CALLON Michel, 1999, "Une contribution de la sociologie à l'analyse des externalités. Essai sur la notion de cadrage/débordement", in Dominique Foray et Jacques Mairesse, *Innovation et performance*, EHESS., pp.399-432.
- CASSIER Maurice, 1997, "Compromis institutionnels et hybridations entre recherche publique et recherche privée", *Revue d'économie industrielle*, n° 79, p. 191-212.
- CASTILLA Emilio, HWANG Hokyu GRANOVETTER Ellen and GRANOVETTER Mark S., 2000, "Social Networks in Silicon Valley". With. Pp. 218-247 in Chong-Moon Lee, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock, and Henry S. Rowen, editors, *The Silicon Valley Edge*. Stanford: Stanford University Press.
- COCHOY Franck, 1999, *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*, Paris, La découverte.
- COLEMAN James S., 1994, "A rational choice perspective on economic sociology", in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds), *The Handbook of economic sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation, pp.166-180.
- ECCLES, Robert, 1981, "The quasifirm in the construction industry", *Journal of economic behaviour and organization*, n°2, Decembre, pp.335-357.
- EMIRBAYER Mustafa, 1997, "Manifesto for a relationnal sociology", *American Journal of Sociology*, vol. 103, n°2), pp.281-317.
- FAVEREAU Olivier, BIENCOURT Olivier et EYMARD-DUVERNAY François, 2002, "Where do markets come from ? from (quality) conventions !", in Favereau, Olivier et Lazega, Emmanuel eds., *Conventions and structure in economic organization : markets, networks and hierarchies*, Edward Elgar, chap.8, pp.213-252.
- FAVEREAU Olivier, 1994, "L'économie doit définir le marché à partir de l'entreprise, plutôt que l'inverse. Une relecture du modèle de White en termes de conventions", communication pour le congrès de Society for Socio-Economics, Paris, Juillet 1994.
- FISCHER Claude S., 1982, *To Dwell Among Friends*, Chicago, University of Chicago Press.
- GRANOVETTER Mark S., 1974, *Getting a job*, Harvard University Press
- GRANOVETTER Mark, S. 1985, "Economic action and social structure : the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, pp.481-510.
- GRANOVETTER Mark S. et SWEDBERG Richard (eds), 1991, *The sociology of economic life*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.
- GRANOVETTER Mark S., 1994a, "Business groups", in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds), *The Handbook of economic sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation, pp.453-475.
- GRANOVETTER Mark S., 1994b, "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", in A. Orléan (ed), *L'analyse économique des conventions*, PUF, pp.79-94.
- GRANOVETTER Mark S., 2000, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer

- GROSSETTI Michel Grossetti And BES Marie-Pierre, 2001, “ Encastremets et découplages dans les relations science – industrie ”, *Revue Française de Sociologie*, Vol. 42, n°2, pp.327-355.
- LAHIRE Bernard, 1999, “ Champ, hors-champ, contrechamp ”, in Bernard Lahire (dir.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques*, La découverte.
- LATOUR Bruno et WOOLGAR Steve, 1979 (version française, 1988), *La vie de Laboratoire. La production des faits scientifiques*, La Découverte, Paris
- MULLINS Nicholas C., 1972, “The développement of a Scientific Spécialty : the Phage Group an the Origins of Molecular Biology”, *Minerva*, Vol.19, pp.52-82
- MULLINS Nicholas C., 1973, “ The development of specialties in Social Science : the case of ethnomethodology ”, *Science Studies*, n°3, pp.245-273.
- SIMMEL Georg, 1918, Grundfragen der Soziologie, traduction en 1981, *Sociologie et épistémologie*, PUF, Coll. Sociologies.
- WELLMAN Barry and BERKOWITZ S.D., “ Introduction : studying social structures ”, in Barry Wellman and S.D. Berkowitz (ed.), *Social structures. A network approach*, 1988, 1997, JAI Press, Green wich USA and London GB, pp. 1-14
- WILLIAMSON Oliver, 1981, “The economics of organization : the transaction costs approach”, *American Journal of Sociology*, 87, pp.548-577
- WHITE Harrison C., 1992, *Identity and control. A structural theory of action*, Princeton University Press, Pinceton.
- WHITE Harrison C., 1995, "Passages réticulaires, acteurs et grammaire de la domination", *Revue Française de Sociologie*, Vol. 36, pp.705-723.
- WHITE Harrison C. 2002, *Market from networks. Socioeconomic models of production*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.