



Note sur la notion d'encastrement

Michel Grossetti

► **To cite this version:**

Michel Grossetti. Note sur la notion d'encastrement. SociologieS, Toulouse: Association internationale des sociologues de langue française, 2015, Théories et recherches. halshs-01408370

HAL Id: halshs-01408370

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01408370>

Submitted on 4 Dec 2016

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 sur la notion d'encastrement¹

Michel Grossetti

Michel Grossetti, 2015, « Note sur la notion d'encastrement », *SociologieS* [En ligne], Théories et recherches, mis en ligne le 26 mai 2015, consulté le 26 mai 2015. URL : <http://sociologies.revues.org/4997>

Résumé

L'encastrement est devenu une notion classique de la sociologie économique pour désigner la dépendance que celle-ci entretient relativement à divers aspects du monde social. Ce texte vise à en présenter la genèse et les contours. Il prend pour point de départ la façon dont la notion a été définie par Mark Granovetter dans le cadre des études sur les réseaux sociaux comme base d'une « nouvelle sociologie économique ». Il revient ensuite sur le lien avec l'usage du terme par Karl Polanyi, et sur les différences entre les deux approches, puis fait le point sur la généralisation des usages du terme. Enfin, en introduisant les conceptions d'Harrison White, il présente un usage du terme qui l'inscrit dans les travaux sur l'émergence des formes sociales.

Abstract

« embeddedness » has become a classical notion of economic sociology to describe the dependence of the economy on other aspects of the social world. This paper seeks to present the genesis and contours of this notion. It starts with how the concept was defined by Mark Granovetter in the studies on the social networks as a basis for a "new economic sociology". He then returns to the link with the use of the term by Karl Polanyi, and the differences between the two approaches, and then reported on the widespread use of the term. Finally, by introducing the concepts of Harrison White, it presents a use of the term as a part of works on the emergence of social forms.

Resumen

La integración se ha convertido en una noción clásica de la sociología económica para describir la dependencia que mantiene la actividad económica sobre diversos aspectos del mundo social. Este estudio busca presentar la génesis y los contornos de este noción. Se inicia con la forma en que el concepto fue definido por Mark Granovetter en los estudios sobre las redes sociales, como base para una "nueva sociología económica". Luego, vuelve a la relación con el uso del término utilizado por Karl Polanyi, y en las diferencias entre los dos enfoques, para hacer un ajuste sobre el uso generalizado del término. Por último, mediante la introducción de los conceptos de Harrison White, presenta un uso del término que parte de los trabajos en el surgimiento de formas sociales.

¹ Ce travail réalisé dans le cadre du LABEX portant la référence ANR-11-LABX-0066 a bénéficié d'une aide de l'Etat gérée par l'Agence Nationale de la Recherche au titre du programme Investissements d'avenir portant la référence n° ANR-11-IDEX-0002-02.

Mots-clés

Réseaux sociaux ; économie ; émergence ; Polanyi, Granovetter

*
* *

La question de l'encastrement a émergé au sein de la sociologie économique dans les années 1980, une période où les économistes et les sociologues américains engageaient un dialogue un peu étrange, fait d'incursions de chacun dans le territoire de l'autre, d'escarmouches à l'occasion d'un débat dans une revue, d'emprunts réciproques et de rejets virulents. C'est l'époque où Gary Becker, un économiste du courant « standard », revendiquait un « impérialisme économique » et entreprenait, après avoir développé un modèle de la discrimination dans les années cinquante (Becker, 1957), d'expliquer par des comportements purement utilitaristes la formation des couples (Becker, 1981). L'époque aussi où des économistes adeptes de théories plus marginales, comme Oliver Williamson, promoteur de la théorie des coûts de transaction², s'efforçaient de convaincre leurs collègues sociologues de l'intérêt d'utiliser leurs théories (Williamson, 1982).

Du côté des sociologues, la même période a vu des tentatives pour reformuler des questions considérées alors comme relevant spécifiquement de l'économie : les marchés, les coûts, les relations entre les entreprises. La plupart ont été le fait d'un petit groupe de chercheurs rassemblés autour d'un jeune professeur de Harvard, Harrison White. Il faut ici s'arrêter brièvement sur cet auteur, dont le rôle a été déterminant dans le renouvellement des études sur les réseaux comme de la sociologie économique. Harrison White a été formé à l'origine à la physique avant de se tourner vers la sociologie et l'anthropologie. Il possédait donc une bonne maîtrise des mathématiques, de même que la plupart de ses étudiants. Après avoir travaillé sur la parenté et les marchés de l'art (White, 1963 ; White et White, 1991), il s'est spécialisé dans l'analyse des réseaux sociaux, dont il est considéré comme un des principaux contributeurs (Freeman, 2004). Pour faire simple, l'analyse des réseaux sociaux est un ensemble de méthodes pour analyser des ensembles de relations sociales, considérées elles-mêmes comme émergeant des interactions entre des personnes ou des groupes (Degenne et Forsé, 2004). Harrison White a notamment développé la notion d'équivalence structurelle, qui consiste à évaluer la similarité de position dans un réseau social, donc dans une structure. Cette notion est importante parce qu'elle fonde une grande partie de ses conceptions. Elle consiste à partir des relations et non des caractéristiques des individus pour définir leurs positions respectives. Par exemple, deux médecins spécialistes ayant un certain nombre de patients en commun sont en situation d'équivalence structurelle dans le réseau des relations thérapeutiques. La notion d'équivalence structurelle permet de découvrir des « rôles sociaux » sans partir de l'activité des personnes ou de leurs caractéristiques, mais en examinant leurs relations.

² La théorie des coûts de transaction explique la constitution d'organisations économiques (entreprises, groupes industriels) par l'existence de coûts additionnels à toute transaction, les « coûts de transaction », qui recouvrent la recherche d'information ou les dispositifs permettant de garantir la loyauté de l'échange. Lorsque ces coûts de transaction sont faibles, les agents économiques peuvent s'en remettre au marché alors que lorsqu'ils sont élevés, ils ont plutôt intérêt à établir des organisations formelles durables. Pour les tenants de cette théorie, c'est ce qui explique l'existence des firmes et des groupes industriels.

White dérivera de la notion d'équivalence structurelle une théorie des marchés qui se veut une alternative aux modèles de l'économie standard et dont il publie les bases en 1981 dans un article fondateur (White, 1981). Dans cette théorie, des entreprises en situation d'équivalence structurelle stable finissent par constituer une forme collective, un marché, et par remplacer leurs relations avec leurs clients et leurs fournisseurs par une sorte de lien générique. Elles ne s'ajustent plus individuellement à la demande mais se concentrent sur la surveillance de leurs concurrents auxquels elles s'ajustent en permanence pour conserver leur position, un peu comme le feraient des poissons d'un même banc ou des oiseaux migrateurs qui volent ensemble. Très mathématisé et difficile d'accès, publié dans une revue de sociologie, cet article n'aura pas un impact très important sur le moment, mais il signale une nouvelle ambition des sociologues en ce qui concerne l'étude des activités économiques : s'attaquer aux questions les plus centrales et non plus s'en tenir à des travaux sur l'organisation du travail ou les carrières³.

1. L'encastrement comme primat des relations interpersonnelles sur les relations entre organisations

Plusieurs des étudiants de thèse de White s'engagent dans cette voie, avec des travaux de terrain et un style d'écriture plus classiquement sociologique. Parmi ces étudiants figurait entre autres Robert Eccles, auteur d'une recherche sur les relations entre les entreprises du secteur du bâtiment qui montre que celles-ci tendent à nouer des relations de longue durée entre donneurs d'ordres et sous-traitants plutôt que de chercher à optimiser leurs choix pour obtenir un profit maximum (Eccles, 1981). On trouvait aussi dans ce groupe d'étudiants Mark Granovetter, auteur d'une thèse sur l'importance des réseaux sociaux dans le marché du travail (Granovetter, 1974). Enquêtant sur une population de cadres de la banlieue de Boston ayant changé d'emploi et de résidence entre deux recensements, il montrait que 56% des emplois étaient trouvés par la mobilisation de chaînes relationnelles (les autres l'étant par des agences de placement, des petites annonces ou des candidatures spontanées). Il montrait aussi que les liens professionnels permettaient de trouver plus facilement des emplois, et des emplois plus intéressants, que des liens amicaux ou familiaux. A l'issue de cette enquête, Granovetter a aussi publié un article au retentissement exceptionnel sur « la force des liens faibles », c'est-à-dire l'efficacité des relations sociales de faible intensité (en termes d'engagement affectif, d'intimité, de fréquence des échanges et de services réciproques) dans l'accès à des informations ou plus généralement à des ressources sociales (Granovetter, 1973).

C'est dans ce contexte que le même Granovetter publie une douzaine d'années plus tard, en 1985, un article qui discute frontalement les thèses des économistes et formule le problème de l'encastrement (Granovetter, 1985). Il y critique aussi bien les théories individualistes du courant standard que les approches institutionnalistes et la théorie des coûts de transaction à partir d'une position qui est finalement celle des sociologues gravitant autour de White à cette époque : « 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'actions intentionnelles sont plutôt encadrées dans le système concret des relations sociales »⁴. Cette position n'est pas spécifique au débat sur les théories de l'activité économique, elle relève des

³ White reprendra et développera sa théorie par la suite, encouragé par les Français du courant de l'économie des conventions qui ont perçu une forte convergence entre la typologie des marchés de White et leurs propres « conventions de qualité » (Harrison C White, 2002, *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton-Oxford, Princeton University Press, 2002).

⁴ Page 487 de l'article, ma traduction.

sciences sociales en général. Elle consiste à récuser aussi bien les approches individualistes que celles (dites en général « holistes ») qui partent d'une conception globale de l'ensemble social pour en déduire les comportements individuels. A ces deux approches, comme la plupart des spécialistes des réseaux sociaux, Granovetter oppose le niveau des relations interpersonnelles et des réseaux qu'elles constituent, réseaux qui sont pour lui la structure sociale fondamentale. Ces réseaux sont pour les individus des ressources autant que des contraintes, ce que désigne la métaphore de l'encastrement⁵. L'encastrement n'est ni une dissolution ni un déterminisme, c'est une dépendance.

Pour bien comprendre le raisonnement de Granovetter, on peut prendre l'un des exemples qu'il utilise dans son article, celui des relations entre les entreprises, en particulier dans le secteur du bâtiment, étudié par Robert Eccles. Celui-ci observait que les donneurs d'ordres entretenaient des relations durables avec leurs sous-traitants au lieu de chercher à accroître leurs bénéfices en choisissant pour chaque chantier les plus performants. 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 sont des relations entre organisations. La perspective de l'encastrement telle que la définit Granovetter considère que ce type de relation dépend des relations personnelles, au point éventuellement de s'y dissoudre complètement.

Cette perspective intervient aussi dans une réflexion historique qui n'était pas le point de départ de Granovetter, mais que le choix du terme l'a obligé à traiter.

2. L'encastrement comme perspective historique

Dans la phase de rédaction de la version définitive de l'article, qui a circulé un certain temps dans différentes versions au sein de la communauté des analystes de réseaux sociaux, Granovetter s'est vu rappeler qu'il n'était pas le premier à utiliser le terme d'encastrement et à poser le problème du lien entre l'activité économique et la structure sociale.

Le premier à l'avoir fait est Karl Polanyi, un intellectuel hongrois émigré en Grande-Bretagne dans les années 1930⁶ et auteur de *La grande transformation*, un essai sur le capitalisme paru à l'origine en 1944⁷. Polanyi critiquait les théories considérant que l'économie de marché « moderne » correspond à un comportement naturel des êtres humains. Il montre au contraire que la constitution du marché « autorégulé » a impliqué une accumulation de lois et d'institutions permettant de transformer en marchandise ce qui ne l'était pas auparavant (la terre, le travail, la monnaie en elle-même). Pour Polanyi, ce processus de constitution d'un vaste marché censé s'autoréguler s'est accompagné de l'émergence et l'affirmation d'une conception de l'économie comme un ensemble d'échanges entre individus poursuivant chacun leur intérêt, ce qui a suscité des réactions logiques de

⁵ Le mot *embeddedness* n'a pas vraiment d'équivalent en français. Même si « encastrement » s'est progressivement imposé à l'usage, on pourrait aussi bien le traduire par « enchâssement », « intrication », « imbrication » ou d'autres encore.

⁶ Puis par la suite aux Etats-Unis.

⁷ Gallimard, 1983. Voir aussi l'ouvrage collectif co-dirigé par Polanyi, Conrad Arensberg et Harry Pearson, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, 1975.

défense du monde social, réactions qui ont abouti à des formes de régulation (limitation de la durée du travail par exemple). Pour lui, la dynamique du processus de marchandisation et des réactions qu'il entraîne a provoqué une exacerbation des contradictions et une « grande transformation » qui se traduit par le déclin de la démocratie, l'émergence de régimes totalitaires et les guerres mondiales. Dans *La grande transformation*, Polanyi utilise peu le terme d'encastrement (*embeddedness* donc) auquel il préfère parfois quelques synonymes. Il en fait usage dans deux passages souvent repris par la suite : « le modèle du marché, (...) est capable de créer une institution spécifique, à savoir, le marché. (...) Au lieu que l'économie soit encadrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encadrées dans le système économique »⁸ et (dans les sociétés traditionnelles) « les trocs sont habituellement encadrés dans des relations de long terme qui supposent la confiance (trust and confidence), situation qui tend à faire oublier le caractère bilatéral de la relation »⁹.

Sommé de prendre position par rapport à Polanyi, Granovetter a choisi de le faire en utilisant la rhétorique classique « A dit cela, B dit le contraire, ils se trompent tous deux et ma position règle le problème » : « Le point de vue d'une majorité de sociologues, politistes et historiens est que ces comportements ont été fortement encadrés dans les relations sociales au sein des sociétés pré-marchandes, mais sont devenus bien plus autonomes avec la modernisation. Ce point de vue considère l'économie comme une sphère de plus en plus autonome et spécialisée au sein de la société moderne, les transactions économiques n'étant plus définies par des obligations sociales ou familiales des partenaires de l'échange, mais par les calculs relatifs aux gains individuels. Il est souvent ajouté que la situation traditionnelle a été inversée : au lieu que la vie économique soit immergée dans les relations sociales, celles-ci sont devenues un épiphénomène du marché. Cette conception de l'encastrement est associée à l'école « substantiviste » en anthropologie, que l'on identifie en particulier à Karl Polanyi (1944, Polanyi, Arensberg et Pearson, 1957) et à l'idée d'« économie morale » en histoire et en science politique (Thomson, 1971 ; Scott, 1976¹⁰). Elle a aussi des liens évidents avec la pensée marxiste »¹¹. Granovetter oppose à ce point de vue celui des économistes classiques et néo-classiques (il cite Adam Smith et Harold Schneider¹²) et des courants institutionnalistes (Williamson, North et Thomas, Popkin¹³), qui voient des comportements de calcul rationnel dans les sociétés traditionnelles, avant de présenter sa propre position : « Je prétends que le niveau d'encastrement de l'activité économique dans les sociétés sans marché est moins élevé que ne le prétendent les substantivistes et les théoriciens du développement, et qu'il a moins changé qu'ils ne le croient avec la « modernisation » ; mais je prétends aussi que ce niveau a toujours été et continue d'être plus élevé que ne l'estiment les formalistes¹⁴ et les économistes »¹⁵. En réalité, comme le souligne à juste titre un commentateur récent des

⁸ Page 88.

⁹ Page 93.

¹⁰ Granovetter cite un article de Edward P. Thompson ("The moral economy of the English crowd in the eighteenth century", *Past & Present*, n°50, 1971, p. 76-136), mais il est toujours utile de lire ou relire *La formation de la classe ouvrière anglaise* (Gallimard-Le Seuil, Paris, 1988). Pour James Scott, il s'agit de *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia* (Yale University Press, 1979).

¹¹ Page 482 de l'article. La référence de 1944 est *La grande transformation*, celle de 1957 est l'ouvrage collectif *Trade and markets in early empires*, New-York, Free Press (en français *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, 1975).

¹² *La Richesse des nations* pour Smith et *Economic Man: The anthropology of economics*, New-York, Free Press, pour Schneider.

¹³ Pour Williamson, l'ouvrage de 1975, déjà cité, pour Douglass North et Robert Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History* (Cambridge University Press, 1973), et pour le politiste Samuel Popkin, *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam* (University of California Press, 1979).

¹⁴ Les partisans de la formalisation des phénomènes économiques.

¹⁵ Pages 482 et 483. Ma traduction pour toutes les citations de Granovetter.

travaux de Polanyi, Sébastien Plociniczak (2007), pour l'intellectuel hongrois, les relations sociales ne se réduisent pas aux relations interpersonnelles, privilégiées par les analystes de réseaux¹⁶, elles sont adossées à des institutions¹⁷. La notion d'encastrement n'est donc pas identique chez les deux auteurs. Même s'ils ont en commun de prendre pour adversaires les économistes classiques, les deux textes ne sont pas sur le même registre. L'essai de Polanyi est une analyse historique de l'émergence de la « société de marché » à partir de données historiques de seconde main et de réflexions de type philosophique et politique, alors que l'article de Granovetter est une tentative pour systématiser une position théorique en sciences sociales et des résultats d'enquêtes sociologiques (la sienne sur le marché du travail, celle de Eccles sur le bâtiment) concernant l'activité économique contemporaine.

3. Généralisation

L'article de Granovetter a eu un grand retentissement et initié de nombreuses lignes de recherche. Les sociologues ont utilisé la notion d'encastrement pour désigner la dépendance de l'activité économique vis-à-vis de divers aspects de la vie sociale au-delà des réseaux sociaux (politique, institutions, culture, etc.)¹⁸. Les économistes « hétérodoxes » se sont aussi mis à utiliser le terme, notamment pour mettre en avant le rôle des institutions (Hollingsworth et Robert Boyer (eds), 1997). Les spécialistes de la gestion se sont lancés dans des études de réseaux pour évaluer les liens entre la performance des firmes et les caractéristiques des réseaux sociaux dans lesquels elles sont encadrées¹⁹. Certains sociologues se sont d'ailleurs aussi engagés dans cette voie (Uzzi, 1996). Parmi les sociologues francophones ayant abordé la question de l'encastrement dans l'activité entrepreneuriale, il faut signaler le travail de Catherine Comet sur le secteur du bâtiment en France (Comet, 2007) qui montre que les réseaux des artisans de ce secteur constituent des ressources et des contraintes qui varient selon les types d'activité. Pour ma part, j'ai entrepris avec plusieurs collègues (notamment Jean-François Barthe, Christophe Beslay et Nathalie Chauvac) une étude longitudinale d'un ensemble d'entreprises en création, à partir d'une perspective un peu différente de celle de Granovetter, mettant en balance avec les relations interpersonnelles les dispositifs ou ressources permettant à des acteurs de se coordonner sans mobiliser des chaînes relationnelles (Grossetti et Barthe, 2008). Cela permet d'évaluer une sorte de taux d'encastrement (la proportion d'accès à des ressources externes qui s'effectuent sur la base de chaînes de relations interpersonnelles) et d'en étudier les variations. Nous avons montré que la création

¹⁶ Relations interpersonnelles qui n'ont de toute façon pas beaucoup de sens dans les sociétés dites « traditionnelles ».

¹⁷ « L'économie humaine (...) est encadrée et emmêlée dans des institutions, que celles-ci soient économiques ou non économiques. Il est vital de prendre en compte la dimension non économique » (page 250 de l'ouvrage collectif de 1957, passage repéré par Sébastien Plociniczak et repris page 212 de son article).

¹⁸ Par exemple Paul DiMaggio et Sharon Zukin (eds), « introduction », in *Structures of Capital. The social organization of economy*, Cambridge University Press, 1990, pp.1-36 ; Richard W. Scott, 1995, *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, CA: Sage ; Ronan Le Velly, 2002, « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands », *Sociologie du travail*, Vol. 44, n°1, p. 37-53 ; Beckert, Jens, 2002: *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton University Press ; Beckert, Jens, 2010, « How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets », *Organization Studies*, n°31, pp. 605-627.

¹⁹ Aldrich, H., Zimmer, C., 1986. "Entrepreneurship through social networks". In: Sexton, D.L., Smilor, R.W. (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, pp. 3-23. ; pour une vue d'ensemble de ces travaux, voir Hoang Ha et Antoncic Bostjan, 2003, « Network-based research in entrepreneurship. A critical review », *Journal of Business Venturing*, 18, p. 165-187.

d'entreprises « innovantes »²⁰ est fortement encadrée dans les réseaux sociaux au sens de Granovetter mais que cet encastrement, massif dans les phases initiales (de l'ordre de 65%) diminue ensuite lorsque l'entreprise se renforce en tant qu'organisation autonome et se stabilise aux alentours de 40%. Les entreprises se désencastrent donc partiellement des réseaux de relations interpersonnelles et s'encastrent tout aussi partiellement dans des relations économiques entre firmes. La même méthodologie appliquée aux entreprises de l'économie semi-formelle d'une ville africaine montre un processus similaire, avec comme on pouvait s'y attendre un taux d'encastrement général nettement plus élevé (plus de 80%) (Berrou, 2010).

4. Encastrement et émergence

Parmi les auteurs qui ont pointé les limites de l'encastrement tel que le définit Granovetter figure son propre directeur de thèse, Harrison White. Sa théorie des marchés considère ceux-ci comme des sortes d'ordre collectifs partiels émergeant des réseaux et s'autonomisant par rapport à ceux-ci²¹. Un marché émerge de la répétition des échanges et de la stabilité relative des relations entre firmes, puis se découple et devient un cadre de référence pour les firmes qui en font partie, dont les transactions avec des firmes extérieures (fournisseurs et clients) sont en partie réglées par l'interface que procure le marché. En ce sens, les firmes sont donc encadrées dans le marché et relativement découplées de leurs relations en amont et en aval. Le même processus fait du marché un acteur agrégé, qui établit des relations avec d'autres marchés et donc s'encadre de fait dans un réseau de marchés.

Pour White, l'encastrement défini par Granovetter ne prend pas suffisamment en compte ces effets d'émergence de réalités sociales de niveau plus macro : « Granovetter (1985) propose une description convaincante des extensions sociales et des implications dans des réseaux comme constituant l'essentiel des encastnements, mais ce tableau à deux dimensions néglige l'émergence de nouveaux niveaux d'action à partir de l'encastrement » écrit-il dans son ouvrage théorique *Identité et contrôle* (2011 pour la version française, citation page 124). White considère que l'encastrement n'est pas seulement un état de fait, mais que c'est également un processus, tout comme sa réciproque, le découplage. L'encastrement est la dépendance d'une identité²² vis-à-vis des liens qu'elle a avec les autres, autrement dit la contrainte qu'exercent sur elle les tentatives de contrôle des autres identités. Le découplage est au contraire l'autonomisation de l'identité, et donc son affirmation en tant que telle, mais cette affirmation va de pair avec la création de nouveaux liens et donc l'établissement d'un nouvel encastrement, situé à un niveau différent. Ces processus d'émergence et de dissolution prennent un caractère ontologique : « Les processus d'encastrement et de découplage prennent la place de la naissance et de la mort d'acteurs particuliers en tant que centre de l'analyse. » (White, 2002, page 215). White définit ainsi une sorte d'ontologie de processus et d'états transitoires (qui se transforment), qui se substitue à une ontologie d'êtres (qui existent ou n'existent pas, vivent ou meurent).

Les conceptions de White s'inscrivent dans une ligne de pensée que l'on peut qualifier d'« émergentiste », dont certaines racines se trouvent dans la philosophie britannique de la fin du XIXe siècle et du début du XXe (Stuart-Mill, Alexander, Broad, Lewes, etc.), mais qui

²⁰ Des entreprises dont les fondateurs ont réussi à convaincre des institutions de soutien à l'innovation qu'elles sont innovantes.

²¹ D'où le titre de son ouvrage sur les marchés, *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production* (Princeton-Oxford, Princeton University Press, 2002).

²² La notion d'identité est complexe. Disons pour simplifier que c'est une sorte de généralisation de la notion d'acteur.

irrigue une bonne partie des sciences de la nature, dont White est issu. L'idée d'émergence peut être vue comme une forme de holisme (le tout est plus que la somme des parties) dont la caractéristique est de se centrer sur la dynamique plus que sur des situations statiques : le « tout » se construit à partir des « parties » dans un processus, l'émergence, et il acquiert, durant un temps de « vie » supérieur au temps d'observation²³, une autonomie vis-à-vis de ces parties. Cette autonomie se manifeste par le fait que les théories qui rendent compte des « parties » ne permettent pas de comprendre le « tout », ni d'en prédire le comportement. Les propriétés de l'eau ne se réduisent pas à celles de l'oxygène et de l'hydrogène. Un autre exemple classique est la vie, émergeant de la matière sur terre il y a environ 3,5 milliards d'années. Une fois « émergée », la vie ne se réduit plus à ses composants physiques et elle développe des propriétés spécifiques qu'il faut étudier en tant que telles. La notion a été utilisée par de nombreux auteurs comme l'économiste Hayek (pour qui les marchés sont des formes émergentes de l'activité des agents économiques) ou le physicien Robert Laughlin qui considère que les lois de la physique à certains niveaux sont irréductibles à celles des niveaux plus fondamentaux. La notion d'émergence est une alternative au réductionnisme qui consiste à rechercher sans cesse l'explication des phénomènes dans des constituants plus élémentaires. Dans ses versions les plus radicales, l'émergence suppose que les niveaux d'organisation du monde émergent les uns des autres avec chacun une certaine autonomie sans qu'un niveau soit primordial ou plus fondamental que les autres.

J'ai pour ma part tenté d'élaborer un cadre conceptuel général qui permette de rendre compte de la dynamique des formes sociales en m'appuyant aussi sur les travaux de White, mais également sur la sociologie historique et la sociologie des sciences (Grossetti, 2004). Ce cadre de raisonnement ne considère aucun niveau du monde social (individus, relations, collectifs, ensemble social) comme plus fondamental que les autres. Le monde social est constitué de formes qui interagissent en permanence et émergent les unes des autres : les individus se construisent (entre autres) à partir des collectifs dont ils sont issus ou avec lesquels ils sont en contact, collectifs qui émergent eux-mêmes des relations, qui elles-mêmes émergent des collectifs existants et qui se construisent au fil des interactions, etc. Le niveau de l'action n'est pas forcément stable et la focale de l'analyse doit être capable de suivre ses évolutions. Il n'y a donc pas de « dernière instance », ce qui évite ainsi de naturaliser un niveau d'analyse particulier.

Chacune des entités sociales émerge de séquences d'actions et d'interactions, se modifie, disparaît. Chacune d'entre elles dépend d'autres entités, dont certaines la constituent, d'autres l'englobent, et d'autres encore, qui se situent sur le même niveau, lui sont simplement liées. La question de sa spécificité par rapport aux entités auxquelles elle est liée est posée en permanence pour l'observateur, mais aussi, pour elle-même lorsqu'il s'agit d'une entité agissante (un acteur social). Il existe donc une tension permanente entre son existence comme entité autonome et sa dissolution « vers le bas » en une série de constituants ou « vers le haut » comme constituant d'un ensemble plus vaste. Cette tension entre l'autonomie et la dépendance est précisément ce dont les notions d'encastrement et de découplage peuvent rendre compte. L'encastrement est alors un processus d'accroissement des dépendances et le découplage un processus d'autonomisation, de renforcement de la spécificité, d'émergence. Chacune à sa façon, ces deux extrêmes de ces processus sont fatales. Le découplage total implique la perte de tous les liens avec le reste du monde et l'on voit mal quelle entité sociale pourrait survivre durablement à un tel isolement. L'encastrement total se traduirait par la dissolution complète de l'entité considérée dans d'autres entités, ce qui est beaucoup plus fréquent et que l'on peut considérer par exemple comme la fin habituelle des collectifs. Le

²³ Je remercie le physicien Jean-Claude Levy pour avoir attiré mon attention sur cet aspect lié à la temporalité.

découplage d'une entité est donc toujours relatif, c'est un équilibre précaire entre des encastrement nécessaires et le maintien d'une autonomie par rapport aux autres entités.

Une notion à conserver ?

La notion d'encastrement ne résulte pas d'un travail de théorisation systématique. Les auteurs l'ont plutôt utilisée pour son pouvoir de suggestion, certains cherchant après coup à la définir plus précisément. Dans un sens statique, elle désigne un déterminisme faible dans lequel une activité ou une entité sociale dépend d'une autre qui est pour elle une ressource et une contrainte. Dans un sens dynamique, elle permet d'aborder les phénomènes d'émergence (comme « désencastrement ») et de dissolution. Peut-être faudrait-il renoncer à l'utiliser pour lui préférer un vocabulaire plus précis, mais son caractère à la fois suggestif et un peu flou qui ont fait son succès comportent également l'avantage de permettre le dialogue entre des approches différentes qui ont entre autres en commun de considérer que l'activité économique dépend de logiques sociales plus générales.

Bibliographie

- ALDRICH, H., ZIMMER, C. (1986), "Entrepreneurship through social networks". In: SEXTON, D.L., SMILOR, R.W. (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, pp. 3-23. ;
- BECKER Gary S. (1957), *The Economics of Discrimination*. Chicago, University of Chicago Press.
- BECKER Gary S. (1981), *A Treatise on the Family*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- BECKERT, Jens (2002), *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*, Princeton University Press.
- BECKERT, Jens (2010), « How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets », *Organization Studies*, n°31, pp. 605-627.
- COMET Catherine (2007), « Capital social et profits des artisans du bâtiment : Le poids des incertitudes sociotechniques », *Revue Française de Sociologie*, 48, 1, pp. 67-91.
- DEGENNE Alain et FORSE Michel (2004), *Les réseaux sociaux*, Armand Colin (2e édition).
- DIMAGGIO Paul et ZUKIN Sharon (eds) (1990), « introduction », in *Structures of Capital. The social organization of economy*, Cambridge University Press, pp.1-36.
- ECCLES Robert (1981), "The quasifirm in the construction industry", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 2, n°4, 335-357.
- FREEMAN Linton (2004), *The Development of Social Network Analysis: A Study in the Sociology of Science*, Vancouver, BC, Canada: Empirical Press.
- GRANOVETTER Mark S. (1985), « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, 91-3, p. 481-510.
- GRANOVETTER Mark S. (1973), « The strength of weak ties », *The American Journal of Sociology*, 78, 1973, p. 1360-1380.
- GRANOVETTER Mark S. (1974), *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- GRANOVETTER Mark S. (1994), « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in A. ORLEAN (ed), *L'analyse économique des conventions*, PUF, 1994, pp. 79-94.

- GROSSETTI Michel (2004), *Sociologie de l'imprévisible. Dynamiques de l'activité et des formes sociales*, Paris, PUF.
- GROSSETTI Michel et BARTHE Jean-François (2008), « Dynamiques des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises », *Revue Française de Sociologie*, 49-3, pp.585-612.
- HOANG Ha et ANTONCIC Bostjan (2003), « Network-based research in entrepreneurship. A critical review », *Journal of Business Venturing*, 18, p. 165-187.
- HOLLINGSWORTH J. Rogers et BOYER Robert (eds) (1997), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press.
- BERROU Jean-Philippe (2010), « Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des micro et petites entreprises informelles en milieu urbain africain », thèse d'économie, Université de Bordeaux IV.
- LE VELLY Ronan (2002), « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands », *Sociologie du travail*, Vol. 44, n°1, p. 37-53.
- NORTH Douglass et THOMAS Robert (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press
- PLOCINICZAK Sébastien (2007), « Au-delà d'une certaine lecture standard de La Grande Transformation », *Revue du Mauss*, 2007, Vol.1, n°29, pp.207-224.
- POLANYI Karl (dir.) (1975), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse.
- POLANYI Karl (1983), *La grande transformation*, Paris, Gallimard
- POLANYI Karl, Conrad ARENSBERG et Harry PEARSON (dir.) (1975), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse.
- POPKIN Samuel (1979), *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, University of California Press.
- SCHNEIDER Harold K. (1974), *Economic Man: The anthropology of economics*, New-York, Free Press.
- SCOTT James (1979), *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, New Haven, Yale University Press.
- SCOTT Richard W. (1995), *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- SMITH Adam (1995), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Pratiques théoriques ».
- THOMPSON Edward P. (1971), "The moral economy of the English crowd in the eighteenth century", *Past & Present*, n°50, 1971, p. 76-136
- THOMPSON Edward P. (1988), *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Paris, Gallimard-Le Seuil.
- UZZI Brian (1996), "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect", *American Sociological Review*, 61, pp. 674-698.
- WHITE Harrison C et WHITE Cynthia A. (1991), *La Carrière Des Peintres au XIXe Siècle: Du système académique au marché des impressionnistes*, traduit par Antoine Jaccottet, Flammarion, Paris.
- WHITE Harrison C (1963), *An anatomy of kinship: Mathematical models for structures of cumulated roles*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall ;
- WHITE Harrison C (1981), "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology*, 87, pp. 983-38.
- WHITE Harrison C (2002), *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton-Oxford, Princeton University Press, 2002.
- WILLIAMSON Oliver E. (1981), « The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach », *The American Journal of Sociology*, 87(3), pp, 548-577.

