

Mark Granovetter : de la sociologie économique aux sciences sociales de l'activité économique

À propos de l'ouvrage de Mark Granovetter, *Society and Economy. Framework and Principles*, Harvard University Press, 2017.

Texte de travail.

Décembre 2018.

Résumé

Ce texte est une recension de l'ouvrage de Mark Granovetter (*Society and Economy. Framework and Principles*, Harvard University Press, 2017). Il présente l'auteur, qui est célèbre pour ses contributions à l'analyse des réseaux sociaux et à la sociologie économique, puis l'architecture d'ensemble et les principaux arguments du livre, en s'appuyant sur de nombreuses citations tirées de celui-ci. Ensuite il évoque quelques prolongements possibles avant de conclure sur l'importance de ce livre dans la perspective d'une collaboration des diverses sciences sociales dans l'analyse des activités économiques, perspective qui semble la seule à même de dépasser les limites des théories économiques actuelles.

*
* *

Mark Granovetter est une figure majeure de la « nouvelle sociologie économique », un courant de recherche porté depuis les années 1980 par des sociologues considérant que les modèles théoriques de la science économique néo-classique ne sont pas satisfaisants et qu'il faut étudier les activités économiques en mobilisant les ressources des sciences sociales dans leur ensemble, et notamment l'analyse des réseaux sociaux (entendue comme l'étude des relations concrètes entre les personnes ou les groupes¹). Ce projet intellectuel est né en effet au sein du petit groupe d'analystes de réseaux rassemblés à Harvard autour de Harrison White, lequel s'était lancé dans une théorisation des marchés à partir des réseaux de liens entre les entreprises, leurs fournisseurs et leurs sous-traitants². Parmi ces chercheurs, Mark Granovetter est rapidement apparu comme une référence centrale, avec une thèse remarquable sur le marché du travail³, un article majeur sur la force des liens faibles⁴, et surtout avec un article sur l'encastrement des activités économiques dans les structures sociales publié en 1985⁵, dont l'impact a été considérable sur l'ensemble des sciences sociales⁶, et qui a rapidement été considéré comme un manifeste de la nouvelle sociologie économique.

¹ Alain Degenne et Michel Forsé, 2004, *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin (2e édition) ; Pierre Mercklé, 2016, *La sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La découverte, collection « Repères ».

² Harrison C White, 1981, "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology*, 87, pp. 983-38.

³ Mark S. Granovetter, 1974, *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

⁴ Mark S. Granovetter, 1973, « The strength of weak ties », *The American Journal of Sociology*, 78, 1973, p. 1360-1380.

⁵ Mark S. Granovetter, 1985, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, 91-3, p. 481-510.

⁶ Y compris chez les économistes, Mark Granovetter figurant régulièrement sur les listes des chercheurs susceptibles de se voir attribuer le prix de la banque de Suède en l'honneur d'Alfred Nobel (souvent appelé prix Nobel d'économie),

Dans cet article, Granovetter critiquait aussi bien les théories individualistes du courant standard que les approches économiques « institutionnalistes »⁷ ou la théorie des coûts de transaction⁸ à partir d'une position qui est 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 »⁹, ces deux phrases clés étant reprises mot pour mot 32 ans plus tard dans l'ouvrage qu'il vient de publier (page 14). Cette position n'est pas spécifique au débat sur les théories de l'activité économique, elle relève des 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 de niveau intermédiaire qui relie l'action individuelle à des cadres plus macrosociaux. Ces réseaux sont pour les individus des ressources autant que des contraintes, ce que désigne la métaphore de l'encastrement¹⁰. L'encastrement n'est ni une dissolution ni un déterminisme, c'est une dépendance.

Mark Granovetter a beaucoup écrit depuis 1985, exploré les débuts de l'industrie électrique aux Etats-Unis, le fonctionnement de Silicon Valley et bien d'autres sujets, mais il avait annoncé dès le début des années 1990 le projet de ce livre dont le titre inversait intentionnellement les termes du classique de Max Weber¹¹. Plus de vingt ans après l'évocation du projet, ce livre paraît enfin¹², sous la forme de deux volumes, dont celui-ci constitue la partie théorique, le second devant présenter des études de cas plus empiriques.

L'action économique et les structures sociales

L'ouvrage de 205 pages de texte (plus 38 de notes, bibliographie et index) comprend six chapitres, le premier jouant le rôle d'une introduction générale. L'auteur y présente son projet comme dépassant la seule sociologie économique : « Dans ce livre, je présente des arguments sur l'action économique et les institutions qui mettent l'accent sur les considérations sociales, culturelles et historiques en plus de celles qui seraient purement économiques. Cela peut donc être considéré comme une contribution à la "sociologie économique", un sous-domaine qui a connu une croissance vigoureuse au cours des trente dernières années. Mais, plus fondamentalement, j'espère contribuer à une compréhension de l'économie d'une manière qui transcende les frontières disciplinaires et qui, par conséquent, ne se soucie guère de l'origine intellectuelle des idées utiles » (p. 1).

Il distingue immédiatement trois niveaux de phénomènes économiques à expliquer : l'action économique individuelle (pour laquelle il reprend la définition de Max Weber, la satisfaction d'un besoin qui dépend, du point de vue de l'acteur, de ressources relativement rares et d'un nombre

lorsque ces listes sont établies sur la base des citations obtenues dans des revues d'économie. Mais le jury constitué par la banque de Suède peut-il récompenser un sociologue critique de l'économie standard ?

⁷ Du moins lorsqu'elles considèrent que les comportements sociaux sont déterminés par des institutions économiques entendues comme des cultures spécifiques.

⁸ Identifiée à Oliver Williamson qui explique les institutions sociales par la nécessité de minimiser les coûts de transactions (coûts additionnels à celui d'un bien, comme la recherche d'information, le risque de tromperie, etc.).

⁹ Page 487 de l'article, ma traduction (comme toutes celles des citations de l'ouvrage de 2017).

¹⁰ 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.

¹¹ Entre autres dans un texte qu'il a publié en français en 1994 (« Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in A. Orléan (ed), *L'analyse économique des conventions*, PUF, pp.79-94).

¹² Les remerciements commencent par « Quand un livre a été retardé de façon aussi embarrassante que celui-ci (...) ».

limité d'actions possibles) ; les modèles d'action au-delà du niveau des individus (par exemple « la formation de prix stables pour un produit de base ou des écarts salariaux entre certaines catégories de travailleurs », p.2) ; les institutions économiques (qui « (1) (...) impliquent généralement des complexes d'action plus larges, et (2) qui en viennent à être perçues par les individus comme la façon dont les choses devraient être faites », p.2.).

Les réseaux sociaux font le lien entre ces niveaux de déploiement des phénomènes : « Je vais essayer de comprendre comment les niveaux micro et macro de l'analyse sont liés et comment ce que certains ont appelé un niveau d'analyse "méso" est critique pour comprendre la dynamique de telles relations. Ce n'est qu'en raison de la criticité de ce niveau moyen d'analyse que les "réseaux sociaux" occupent parfois une place centrale dans mon argumentation. Je tiens à souligner qu'il ne s'agit pas d'un concept causal privilégié et qu'ils n'ont qu'une valeur explicative modeste dans la plupart des situations » (p. 5). Les réseaux ne constituent donc pas une « dernière instance », ils sont ce qui fait le lien entre les niveaux micro et macro.

Comme dans son article de 1985 il critique symétriquement les conceptions purement individualistes ou au contraire holistes, montrant qu'au-delà de leurs contradictions, elles convergent sur une conception atomiste de l'action sociale : « le contraste apparent entre les vues sur-socialisées et ce que l'on pourrait appeler le compte rendu sous-socialisé de l'économie classique et néoclassique masque une ironie théorique fondamentale: les deux partagent une conception de l'action comme produite par des acteurs atomisés. Dans le récit sous-socialisé, l'atomisation résulte d'une poursuite étroite de l'intérêt personnel ; dans le récit sur-socialisé, de modèles comportementaux ayant été intériorisés et donc peu affectés par les relations sociales durables » (p.13). C'est à ce point, qu'il reprend mot pour mot le passage clé de l'article de 1985 (« les acteurs n'agissent ni ne décident ... ») introduisant la notion d'encastrement. Mais il apporte immédiatement une précision : « si beaucoup ont identifié des idées sur l'"embeddedness" avec l'analyse des réseaux sociaux de l'économie, une identification que mon article de 1985 sur l'"embeddedness" a pu approfondir, j'utilise le terme plus largement ici pour signifier l'intersection des aspects économiques et non économiques de la société, ce qui inclut non seulement les réseaux sociaux et leurs conséquences, mais aussi les influences culturelles, politiques, religieuses et plus généralement institutionnelles. Les réseaux sociaux jouent un rôle central entre les niveaux micro et macro, et une partie de mon travail ici consiste à développer davantage certaines des façons dont les réseaux se rapportent à des thèmes plus larges dans l'analyse des sociétés, tels que la confiance, le pouvoir, les normes et les valeurs, et le niveau institutionnel. C'est précisément parce que les réseaux sociaux sont importants pour expliquer ces concepts qu'ils jouent un rôle conceptuel important » (p.15). Il n'est donc pas question ici de déterminisme ou de réductionnisme relationnel, les réseaux sont un moyen de naviguer entre des niveaux d'analyses différents, un angle d'analyse pour comprendre des phénomènes comme la confiance ou le pouvoir. Cela le conduit à revenir sur quelques idées centrales de l'analyse des réseaux sociaux, dont sa propre théorie de la force des liens faibles, avant de distinguer trois formes d'encastrement : relationnel (« la nature des relations que les individus entretiennent avec d'autres individus spécifiques. Ce concept concerne les paires, ou, comme les sociologues aiment à le dire, les "dyades", p.17) ; structurel (« l'impact de la structure globale du réseau dans lequel les individus sont encastres », p.18) et temporel (« Dans les relations sociales, les êtres humains ne partent pas de zéro chaque jour, mais engagent dans chaque nouvelle interaction l'héritage des interactions précédentes », page 19). Ce dernier point est important : Mark Granovetter inscrit toujours les phénomènes analysés dans des processus, prenant en compte systématiquement les effets de « dépendance du sentier »¹³.

Cette dense introduction se termine sur une conception des comportements individuels qui peuvent être « instrumentalement rationnels ou non, égoïstes ou non, et orientés vers l'économie

¹³ La "path dependency" est une expression à présent habituelle pour désigner les effets d'inertie historiques comme dans l'exemple classique du clavier QWERTY élaboré pour optimiser la frappe sur les machines à écrire rudimentaires des débuts et resté inchangé malgré la disparition des contraintes qui en justifiaient l'existence.

ou la société » (page 20), ce qui l'amène à critiquer point par point la conception classique de l'homo œconomicus.

Constructions mentales, confiance et pouvoir

Les trois chapitres qui suivent abordent des aspects que l'auteur considère comme importants pour la compréhension des activités économiques et qui sont en quelque sorte des compléments des considérations du premier chapitre avant de traiter la question des institutions dans les deux derniers chapitres.

Le chapitre sur les constructions mentales aborde les normes sociales, les valeurs et l'idée d'« économie morale » reprise de l'historien Edward P. Thompson. L'objectif est d'aller au-delà de la rationalité utilitaire de l'économie standard : « une discussion adéquate des normes exige que nous prenions au sérieux le fait que les gens peuvent avoir une certaine conception de la façon dont les choses sont, devraient être ou doivent être qui supplante, outrepassé ou au moins modifie l'action qui, autrement, résulterait du seul intérêt personnel ». (p. 26). Les normes sont distinguées des valeurs, considérées comme plus générales : « Les "normes" sont des principes que les gens reconnaissent, et parfois suivent, au sujet de la façon correcte, appropriée ou "morale" de se conduire, et ces principes sont socialement partagés et appliqués de façon informelle par d'autres. Les "valeurs" sont des conceptions plus globales sur ce que sont le bien vivre et la bonne société, à partir desquels on peut, en principe, déduire les normes plus spécifiques et orientées selon les situations ». (p.27). L'« économie morale » est un ensemble plus ou moins cohérent de normes concernant l'économie. Il fait ensuite le lien avec la notion de culture : « Le terme "culture" indique, en partie, que les normes ne sont pas réparties de façon aléatoire entre les individus, mais que les groupes peuvent s'entendre sur ce qu'elles sont dans le cadre d'un consensus plus large sur la façon de voir le monde. Une grande partie de ce qu'on appelle habituellement "culture" n'est pas nécessaire à la définition des "normes" dans le sens où j'ai utilisé ce terme : une préférence pour manger avec des baguettes est "culturelle" mais n'est pas particulièrement "morale". Une variante de l'utilisation de "normes" pour signifier la pratique typique dans une population inclurait l'utilisation de baguettes, mais la plupart de ces pratiques pourraient être mieux décrites comme des "habitudes", qui, selon les pragmatistes, régissent une grande partie du comportement quotidien d'une manière que les acteurs considèrent comme étant sans problème et non orientée vers des objectifs bien définis (...) » (p.27-28) et il se réfère sur ce dernier point au philosophe pragmatiste John Dewey. Une culture est donc un ensemble relativement cohérent de normes caractérisant une population donnée. Sur cette base, il poursuit le débat avec les théories de l'action rationnelle en s'appuyant en particulier sur les travaux de John Elster et en insistant à la fois sur l'impossibilité de traiter des normes sans prendre en compte leurs interdépendances (« Aucune norme économique n'est isolée des autres normes, et chacune évolue dans un contexte culturel et économique plus large dans le cadre d'un ensemble de normes qui, prises ensemble, peuvent être considérées comme exerçant une influence significative. », p. 38) et sur « les dangers de la simple extrapolation de régularités à petite échelle à des modèles à grande échelle sans une analyse attentive des mécanismes médiateurs » (p.55).

Renonçant provisoirement à « discuter de l'agrégation des normes en structures conceptuelles et mentales plus larges, qui portent des noms tels que culture, logique institutionnelle et institutions, y compris des cas particuliers tels que "variétés de capitalisme" » (p. 55), il décide de se concentrer dans le chapitre suivant sur la question de la confiance, « parce qu'il y a tant de situations de la vie réelle dans lesquelles les individus coopèrent plus facilement et dans une plus grande mesure que ne le prévoit la rationalité instrumentale pure » (p.58). Après avoir, sur ce point également, critiqué de façon précise le modèle de la rationalité instrumentale, il distingue et commente la confiance fondée sur les relations personnelles, celle qui résulte de « l'appartenance à des groupes ou réseaux », celle qui a des sources institutionnelles, et enfin celle qui repose sur les normes. Il insiste sur le fait

que la confiance présente toujours une part d'imprévisibilité et, à nouveau, sur l'importance de distinguer les niveaux de déploiement des phénomènes : « Je pense qu'il est contre-productif de limiter [le concept de confiance] à des situations à petite échelle où les individus se connaissent bien ou de soutenir qu'il ne devrait s'appliquer qu'à des situations à grande échelle où les gens interagissent principalement avec de simples connaissances ou des étrangers (...) » (p. 81). Revenant sur l'importance des réseaux dans la construction et l'entretien de la confiance, il résout le problème des niveaux d'action en introduisant sur ce que l'on pourrait appeler les chaînes relationnelles : « *un peu de confiance voyage loin* : si les gens peuvent faire confiance à ceux avec qui ils ont des liens indirects, alors la taille des structures dans lesquelles la confiance s'étend bien au-delà de ce qui serait possible si seuls des liens directs pouvaient être efficaces ». (p.87). Les liens indirects sont les personnes que nous pouvons joindre par l'intermédiaire d'une connaissance commune.

Pour aborder la question du pouvoir, il revient une fois de plus à la définition de Weber (« la probabilité qu'un acteur au sein d'une relation sociale soit en mesure de réaliser sa propre volonté malgré les résistances, quelle que soit la base sur laquelle repose cette probabilité », p.91). Il distingue différents types de pouvoirs selon qu'ils se fondent sur la dépendance, la légitimité, ou la capacité à influencer sur la définition de la situation par les acteurs, les trois étant combinés dans les situations concrètes, critiquant ensuite les conceptions faisant résulter le pouvoir des seules caractéristiques individuelles et mettant l'accent sur les interactions et la position dans les réseaux. Il va cependant bien au-delà des réseaux, montrant l'importance de l'action collective intentionnelle (« Il est peu probable que des agrégations sociales de toute taille soient rassemblées en l'absence d'efforts concertés de la part d'acteurs puissants », p. 105) et des contextes historiques (« Les individus qui font émerger un petit monde peuvent (...) former une puissante élite cohésive, mais cela dépend des circonstances historiques et institutionnelles et de la manière dont les liens qui les unissent ont été créés (...) la propriété du petit monde n'est importante que dans des circonstances particulières (...) », p. 125-126). Cela l'amène à conclure le chapitre sur l'importance des contextes sociohistoriques : « Les personnes qui exercent un pouvoir fondé sur la dépendance (le contrôle des ressources que d'autres jugent critiques), l'autorité légitime ou le contrôle des agendas publics semblent souvent, aux yeux de ceux qui sont sous leur emprise, avoir des compétences et une efficacité uniques, et ce peut être en effet le cas. Mais, si nous prenons du recul par rapport à la situation immédiate, nous pouvons constater que les circonstances historiques, politiques et économiques ont joué un rôle considérable en plaçant ces personnes, aussi compétentes soient-elles, dans des situations qui leur permettent de déployer leur pouvoir. » (p. 126).

Institutions

Poursuivant la progression vers des niveaux d'analyse plus agrégés (au-delà du « niveau des individus, des petits groupes ou des communautés autonomes », p.135), les deux derniers chapitres traitent des institutions, définies comme « des ensembles de modèles [*patterns*] persistants qui définissent comment certaines actions sociales spécifiques sont et devraient être menées » (p. 136). Le terme « pattern » est assez large et peut inclure des règles formelles autant que des normes plus implicites.

Revenant vers sa discipline à cette occasion, il rappelle que « La sociologie en tant que discipline (...) met l'accent sur tous les aspects majeurs de la vie sociale, économiques, politiques, sociaux, religieux/idéologiques et autres, et elle suppose qu'aucun de ces aspects n'a de priorité causale (...) une telle revendication de priorité (...) [renoncerait] à la flexibilité intellectuelle et analytique nécessaire pour expliquer la vie sociale. Les institutions qui influent sur l'économie ne sont jamais purement économiques. » (p.136). Discutant diverses façon de définir les institutions, il évoque les travaux de Luc Boltanski et Laurent Thévenot, déjà cités auparavant et dont il semble à certains égards assez proche, mais se refuse à définir une typologie d'institutions ou des critères standards comme ces auteurs l'ont fait avec leurs six « cités » : « Dans des contextes donnés, nous

pouvons voir empiriquement comment les activités sont regroupées et nous pouvons prendre ces groupements concrets comme point de départ pour l'analyse. Il ne s'agit pas seulement d'un critère *ad hoc*, mais cela correspond à ma préférence pour une vision pragmatique de l'action humaine qui considère les gens comme résolvant des problèmes et n'étant pas enfermés dans un ensemble particulier de logiques institutionnelles comme nous pourrions l'imaginer si nous concevions les institutions comme définissant des domaines réifiés et établis. » (p. 139).

Ayant discuté les définitions des institutions et proposé sa conception très empiriste, il aborde dans le dernier chapitre la question du lien entre ces institutions et l'action individuelle. Pour lui, les individus arbitrent entre les différentes institutions présentes dans les situations concrètes, « Les domaines institutionnels sont entrelacés, et les acteurs ne sont pas infiniment intelligents dans l'imagination de solutions abstraites, mais gravitent plutôt vers des modèles familiers d'autres domaines de leur vie. Ainsi, l'innovation et l'invention naissent rarement *de novo*, mais sont construites avec des matériaux qui existent déjà » (p. 177).

Revenant entre autres sur l'exemple de l'industrie électrique et quelques autres, cela le conduit à présenter un modèle de l'action. Celle-ci est contrainte par des configurations structurelles qui produisent un ensemble restreint de possibilités relativement équivalentes sur lesquelles les acteurs, s'appuyant sur leurs ressources et leurs réseaux, peuvent peser pour privilégier l'une ou l'autre : « Comment (...) pouvons-nous trouver une position qui concilie le besoin d'accommoder l'action de résolution de problèmes (dans la tradition pragmatiste) et ne pas surestimer la cohérence des institutions (...) ? Je soutiens que la façon de résoudre ce dilemme est de déterminer pour un pays ou une région quels sont les cadres alternatifs ou "logiques" que les acteurs sont susceptibles de choisir dans l'organisation de l'activité économique et qui semblent conceptuellement disponibles, de déterminer dans quelle mesure ils sont séparés et autonomes les uns des autres ou se chevauchent, d'expliquer comment cette gamme particulière ou "menu" d'options est née, et de théoriser le processus par lequel les acteurs élaborent à partir de ces matériaux disponibles des solutions pour les problèmes économiques auxquels ils sont confrontés — c'est-à-dire, de comprendre ce qui dans l'environnement social et économique incite les acteurs à aller vers le cadre et les logiques qu'ils utilisent ». (p.192). Mais il ne s'agit pas pour autant de céder à une sorte d'historicisme radical : « il y a un danger à théoriser de tels menus, qui est celui de tomber dans l'historicisme, où chaque cas est unique et où tout peut arriver. Pour éviter cela, nous devons expliquer où les menus institutionnels trouvent leur origine et pourquoi ». (p. 198).

Un cadre d'analyse robuste

Je me suis efforcé de restituer la trame générale du livre en m'appuyant le plus possible sur les propos de l'auteur lui-même. Mais je n'ai pas commenté les très nombreux travaux, théoriques ou empiriques, qui sont méticuleusement examinés et discutés pour étayer les propositions présentées au fil des chapitres. Chaque assertion est ainsi argumentée avec précision dans le style sobre, lumineux et précis que connaissent ceux qui sont familiers des textes de Mark Granovetter. Celui-ci n'est pas du genre à noyer des faiblesses de l'argumentation sous des formulations brillantes mais vagues, il a lu énormément de travaux, dans toutes les disciplines, et il les met honnêtement au service de son raisonnement, au fil d'enchaînements logiques toujours rigoureux, les termes principaux étant parfaitement définis. Il ne cherche pas l'originalité à tout prix, il construit patiemment un cadre d'analyse précis et pertinent. Peut-être aurait-il été utile de mieux expliquer pourquoi il lui a été nécessaire de placer des rapports sociaux comme la confiance et le pouvoir entre deux parties plutôt centrées sur des catégories de description du monde social (les normes ou valeurs et les institutions), mais l'enchaînement choisi, ordonné par une progression du micro vers le macro, fonctionne plutôt bien. Bref ce texte est un modèle de science sociale robuste alors même qu'il affronte certaines des questions les plus difficiles du domaine.

On y retrouve les idées défendues depuis longtemps par l'auteur, avec simplement des éclaircissements, des compléments, notamment sur les institutions, et la présentation d'un cadre d'ensemble qui devrait être extrêmement précieux pour tous ceux qui effectuent des recherches sur les activités économiques. Et l'on ne voit pas pourquoi l'auteur remettrait en question des idées et des orientations qui continuent à s'avérer d'une très grande fécondité. En effet, à mon sens, sur tous les points qu'il aborde, Mark Granovetter fait les choix les plus judicieux : conception ouverte de l'activité au niveau individuel ; intégration des réseaux dans une conception générale du monde social ; prise en compte des niveaux d'action ; compréhension des dynamiques sociales ; constructivisme historique dans l'analyse des institutions ; perception des sphères d'activité. Sa conception de l'articulation entre l'action individuelle et les configurations structurelles rejoint celle de William Sewell¹⁴ ou même celle de Fernand Braudel¹⁵.

Collectifs et dimension matérielle

L'auteur pourrait-il améliorer ce cadre d'analyse, ce qu'il suggère dans des passages où il expose avec modestie les limites qu'il lui trouve ? Peut-être pas au niveau où il situe son propos dans ce livre, mais si l'on se place dans une perspective d'explicitation plus complète des catégories d'analyse en sciences sociales, et donc, si l'on suit l'auteur, celles qui sont nécessaires pour étudier également les activités économiques, trois pistes me viennent à l'esprit.

La première concerne ce que j'appelle les collectifs, c'est-à-dire des ensembles de personnes partageant des ressources, qui comportent des frontières plus ou moins explicites¹⁶. Mark Granovetter évoque des « groupes », des « petits groupes », des « communautés autonomes » (« *self-contained communities* »), mais ne propose pas de concept unifiant pour ces formes collectives et tend du coup à présenter les réseaux comme la seule forme sociale susceptible de peupler le niveau intermédiaire auquel il accorde une importance cruciale. Et en effet, les réseaux y jouent un rôle important parce qu'ils sont sans frontières. Mais ils y interagissent en permanence avec des collectifs de toutes tailles qui s'enchevêtrent, se recouvrent, s'emboîtent ou s'articulent comme dans la description que faisait Georg Simmel des « cercles sociaux ». L'activité des organisations est plus ou moins encastrée dans les réseaux de relations interpersonnelles, mais ces relations sont elles-mêmes plus ou moins encastrées dans des collectifs, organisés ou non. Cela justifierait de théoriser la dynamique de ces encastresments, et des processus d'autonomisation qui peuvent les restreindre ou les dissoudre.

Une autre piste concerne la dimension matérielle de la vie sociale. Les institutions ne sont pas purement cognitives comme l'ouvrage semble à mon sens un peu trop souvent le suggérer. Au-delà des aspects juridiques, que le terme « pattern » permettrait d'inclure, il serait utile de prendre plus systématiquement en compte les objets techniques et autres éléments matériels qui cadrent les activités sociales (pour l'économie, les instruments de calcul par exemple). C'est tout l'apport de la sociologie des sciences et des techniques dont l'un des auteurs majeurs, Michel Callon vient aussi de publier un ouvrage de synthèse sur sa compréhension des activités économiques¹⁷. Si ces

¹⁴ William Sewell Jr, 2005, *Logics of history. Social theory and social transformation*, Chicago, Chicago University Press.

¹⁵ « Qu'était exactement, en 1571, la liberté de l'Espagne prise en bloc, entendez son jeu possible, ou la liberté de Philippe II, ou la liberté de Don Juan d'Autriche perdu au milieu de la mer, avec ses navires, ses alliés et ses soldats ? Chacune de ces libertés me semble une île étroite, presque une prison... Constaté l'étroitesse de ces limites, est-ce nier le rôle de l'individu dans l'histoire ? Je n'en crois rien. Ce n'est pas parce que le choix vous est donné entre deux ou trois coups seulement que la question ne continue pas de se poser : serez-vous capable de les porter ? de les porter efficacement ou non ? de comprendre, ou non, que ce sont ces coups-là, et ceux-là seulement, qui sont à votre portée ? (*La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, 1949, citation extraite de l'édition de 1990, 3e partie, p. 428-429).

¹⁶ Michel Grossetti, 2016, « Sur l'émergence des collectifs », in Didier Demazières et Morgan Jouvenet (dirs), *Andrew Abbott et l'héritage de l'école de Chicago*, volume 2. Paris, Editions de l'EHESS, collection « En temps & lieux », pp. 61-83.

¹⁷ Michel Callon, 2017, *L'emprise des marchés - Comprendre leur fonctionnement pour Paris*, La Découverte.

sociologues ont trop négligé les relations interpersonnelles, ceux qui en sont les spécialistes comme Mark Granovetter ont pour leur part eu tendance à ne pas faire suffisamment de place aux objets. Mais sur ce point comme sur le précédent, ce n'est pas un manque dans les analyses concrètes (voir par exemple les développements du chapitre 5 sur la modularité dans l'industrie automobile), mais plutôt une absence de terminologie spécifique dans le système théorique.

Troisième piste, les institutions sont souvent maintenues et développées par des professionnels. Le cinquième chapitre insiste sur le rôle des consultants dans les choix d'organisation industrielle, peut-être ces professionnels auraient-ils pu faire l'objet d'un développement plus général dans le livre. Pour ce qui concerne l'économie, il aurait pu traiter des écoles de gestion, des enseignants et des ouvrages qui sont dédiés à cette matière, de la sphère des consultants et experts, et bien sûr des économistes eux-mêmes, qui influent fortement sur les choix politiques et économiques.

Tous ces points sont présents, mais pas toujours complètement conceptualisés. En fait, au-delà de cet ouvrage dédié à l'activité économique se profile une théorie générale en sciences sociales qui ne demanderait qu'à être formulée plus explicitement.

Société et économie

Ouvrage posthume issu d'un projet de collection d'ouvrages d'économie politique, *Economie et société* de Weber est devenu un classique de la sociologie mais n'est guère connu des étudiants en économie dans les filières les plus standards. *Society and Economy* est écrit par un auteur identifié à la sociologie économique, mais son projet dépasse largement cette spécialité. Un jour viendra où les économistes sortiront des impasses où les a conduits leur rêve d'imiter les sciences de la nature en rigidifiant trop hâtivement des hypothèses extrêmement fragiles, et où ils s'associeront avec leurs collègues sociologues, anthropologues ou historiens pour échafauder une véritable science sociale de l'économie (des *Economy Studies* comme il y a des *Sciences Studies*). Ce jour-là, *Society and Economy* sera un ouvrage de référence et Mark Granovetter sera considéré l'un des principaux fondateurs de cette science robuste de l'économie dont le monde a le plus grand besoin.