
Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations ?

Sociological Neo-Institutionalism and New Economic Sociology: What Relationships?

Roberto Rizza

Traducteur : Catherine Drubigny



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/292>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.292](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.292)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Roberto Rizza, « Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 38 | 2008, mis en ligne le 01 décembre 2008, consulté le 25 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/292> ; DOI : [10.4000/interventionseconomiques.292](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.292)

Ce document a été généré automatiquement le 25 mai 2019.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations ?

Sociological Neo-Institutionalism and New Economic Sociology: What Relationships?

Roberto Rizza

Traduction : Catherine Drubigny

NOTE DE L'ÉDITEUR

Traduit de l'italien au français par Catherine Drubigny

La pluralisation des approches institutionnalistes et la variété des pistes théoriques et de recherche

- 1 Après une première phase de diffusion et de légitimation de l'approche néo-institutionnaliste —période de l'adolescence selon Scott (1987)— il est aujourd'hui possible de faire un panorama des courants qui se réclament explicitement de cet horizon (Campbell, Perderson, 2001) extrêmement enrichi mais bien plus confus, tant au plan théorique qu'au plan épistémologique et méthodologique. Nous assistons à une pluralisation des approches néo-institutionnalistes qui bien souvent ne partagent pas les mêmes concepts et qui traversent les traditions culturelles de chaque discipline.
- 2 Avant d'examiner les éléments qui séparent les différentes approches institutionnalistes, il convient de mettre en lumière les aspects sur lesquels elles concordent (Peters, 1999). En premier lieu, tous les institutionnalismes attribuent un rôle central aux institutions dans les sociétés modernes. Leur étude serait indispensable à la compréhension des phénomènes sociaux, économiques, politiques, culturels et à la reconstruction du rapport

complexe entre les individus et la sphère supra-individuelle. Dans cette optique, la problématique à approfondir est celle qui se réfère à la relation entre l'action et la structure, considérant qu'il est possible d'atteindre un bon niveau d'analyse en montrant combien le cadre institutionnel conditionne le comportement des acteurs.

- 3 En deuxième lieu, les différentes versions de l'institutionnalisme s'accordent sur le fait que les institutions contribuent à la définition de profondes régularités dans le comportement des individus. Elles impliquent une certaine homogénéité dans la conduite des acteurs, réduisant ainsi l'incertitude et rendant plus prévisibles les phénomènes sociaux, économiques, politiques et culturels. Enfin, les divers courants d'analyse montrent comment les institutions sont le résultat de l'interaction humaine, tout en essayant d'expliquer pourquoi des individus autonomes sont si profondément conditionnés, dans leurs choix, par des cadres institutionnels qu'ils ont eux-mêmes contribués à créer.
- 4 Au-delà de ces éléments d'interprétation communs, il existe au sein des approches néo-institutionnalistes de profondes divergences. Celles-ci reposent sur des difformités d'analyse par rapport aux mécanismes de genèse des institutions, sur le niveau de conditionnement qu'elles exercent sur les comportements individuels et collectifs, sur leur caractère malléable et changeant ou, au contraire, sur leur viscosité et leur inertie.
- 5 Trois orientations principales se disputent le champ (Scott, 1998) peuvent être distinguées.
- 6 1/ La première met en évidence le caractère *régulateur* des institutions. Cet aspect fait référence à la capacité des institutions elles-mêmes à établir des règles et à exercer des contrôles afin que les individus s'y conforment, à travers la mise en place d'incitations et de sanctions, de récompenses et de punitions qui conditionnent les comportements futurs. La plupart des économistes (Williamson, 1990), ainsi que les historiens de l'économie (North, 1994) tendent à privilégier cette perspective. Dans ce cadre, par exemple, on place la « nouvelle économie institutionnelle » qui, à travers une actualisation de l'approche économique néo-classique, interprète la variable institutionnelle dans sa capacité efficiente à réduire l'incertitude, en donnant forme à des encouragements à la base de l'échange. Le point de vue adopté est rationaliste puisque les caractéristiques du comportement humain sont définies comme opportunistes (Crozier, 1978) et rationnelles, même si la rationalité est limitée (Simon, 1956). Selon ce courant de pensée, les institutions naissent et se maintiennent parce qu'elles diminuent les coûts de transaction, tandis que la compétition entre les institutions élimine celles qui sont inefficaces. North, par exemple, définit les institutions comme « les règles du jeu d'une société ou, plus formellement, les contraintes que les hommes ont définies pour discipliner leurs rapports » (North, 1994, p. 23); elles « donnent forme aux encouragements qui sont à la base de l'échange, qu'il soit social, politique ou économique » (*Ibidem*, p. 23) Les institutions déterminent donc une structure pour l'échange. Elles introduisent des règles formelles et informelles qui limitent les choix individuels, réduisent l'incertitude et facilitent l'interaction entre les parties. Les contraintes institutionnelles peuvent être assimilées à des règles du jeu et à des usages qui, en cas de transgression, comportent la mise en place de sanctions. Pour les auteurs affiliés à ce courant d'analyse, les institutions « comptent » mais ont essentiellement pour fonction de baisser les coûts de transaction. Leur efficacité est ramenée à la mise en œuvre de contraintes en mesure de favoriser le développement économique.

- 7 2/ Le deuxième groupe de théories insiste surtout sur le caractère *normatif* des institutions. L'attention se porte sur l'ensemble des règles qui introduisent dans la vie sociale des prescriptions et des obligations sociales. Cette seconde perspective accorde un rôle crucial aux valeurs et aux normes qui définissent l'ordre du souhaitable ou du préférable, en précisant les comportements qui doivent être adoptés et les moyens qui peuvent être considérés comme légitimes pour atteindre les objectifs fixés. Une telle orientation intellectuelle doit beaucoup au programme de recherche de Durkheim, fondé sur la démonstration de l'autonomie et de la priorité de la socialité par rapport aux autres variables, y compris économiques (Mingione, 1997). Dans son œuvre *De la division du travail social*, Durkheim (1962) démontre que la division du travail reste incompréhensible si l'on s'en tient uniquement aux facteurs économiques. Plus qu'un moyen pour créer de la richesse ou générer de l'efficacité, la division du travail renvoie à une dimension typiquement sociale et institutionnelle : la solidarité, entendue comme principal vecteur de cohésion entre les hommes. Si l'égoïsme individuel —autrement dit le comportement fondé sur la poursuite de ses propres intérêts— ne suffit pas à expliquer les formes de cohabitation entre les individus, comment l'ordre social est-il garanti ?
- 8 Sur ce point, Durkheim privilégie clairement le rôle des institutions. Ces dernières sont construites par les individus au cours de l'interaction et se développent pour répondre aux problèmes de la vie collective. Toutefois, une fois qu'elles se sont affirmées, les institutions acquièrent une autonomie, une autorité et un caractère coercitif, et finissent par s'imposer aux individus. Enracinées dans la dimension contraignante de la réalité sociale, elles se présentent sous la forme de « choses » et ont une durée de vie supérieure à celle des individus et des accords interindividuels. Le lien social est donc compris dans sa dimension institutionnelle, à travers la prégnance de modèles comportementaux et de régularités qui guident les actions individuelles qui se sont stabilisées au cours de l'interaction et qui sont soutenues par des cadres juridiques, politiques, économiques et sociaux. Comme l'observe Trigilia (1998, p.187), selon Durkheim, « les institutions rendent possibles les relations sociales et les activités économiques non seulement parce qu'elles règlent les conflits d'intérêt, mais aussi et surtout parce qu'elles permettent la perception et la définition mêmes des intérêts individuels, lesquels dépendent toujours d'un critère d'évaluation qui les fonde ». March et Olsen (1992) s'inscrivent dans ce schéma interprétatif. Dans leur ouvrage *Redécouvrir les institutions*, ils établissent une distinction entre la logique instrumentale et la logique de la convenance, clarifiant ainsi la différence entre conception régulatrice et conception normative des institutions. Si, en adoptant une logique régulatrice-instrumentale, les individus sont amenés à se demander « qu'est ce que me rapporte cette situation ? », selon le critère normatif de la convenance ou de la conformité, l'acteur se posera la question suivante : « étant donné mon rôle dans cette situation, que suis-je tenu de faire ? » (Scott, 1998, pp. 61-62). Cette conception des institutions met en évidence leur normativité : « la proposition selon laquelle les organisations suivent des règles, c'est-à-dire qu'une bonne partie du comportement dans une organisation est spécifiée par des procédures opérationnelles standardisées, est plutôt commune dans la littérature sur la bureaucratie et sur les organisations (...) Elle peut être étendue aux institutions politiques. Beaucoup de comportements que nous observons dans les institutions politiques reflètent la routine par laquelle les gens font ce qu'ils sont tenus de faire » (March, Olsen, 1992, p. 47). En résumé, la conception normative des institutions souligne le pouvoir des croyances et des normes —imposées de

l'extérieur ou intériorisées par les acteurs— dans le but de comprendre les phénomènes sociaux, politiques et économiques.

- 9 3/ Enfin, certains sociologues néo-institutionnalistes (Powell, DiMaggio, 1991) conçoivent les institutions comme des *appareils cognitifs* supra-individuels, tendanciellement stables qui structurent et canalisent l'action individuelle en fournissant aux acteurs des ressources et des freins. Contrairement à l'approche régulatrice, l'institutionnalisme cognitif est anti-utilitariste. Il critique le caractère abstrait de l'*homo oeconomicus* et insiste sur le rôle constitutif des institutions dans la formation des préférences individuelles. Les institutions, dans cette optique, représentent des schémas de référence légitimes liés à l'incorporation de routines et d'habitudes qui orientent l'action. Elles confèrent une stabilité aux processus sociaux et économiques, et deviennent facilement visqueuses, inertes, difficiles à changer.
- 10 L'étiquette « institutionnaliste » ou « néo-institutionnaliste » recouvre des orientations multiples. Il paraît compliqué de discerner analytiquement toutes les variantes internes aux trois principales approches que nous venons d'esquisser et nous doutons d'ailleurs du bon sens d'un tel effort de classification qui risque de se transformer en un pur exercice nominaliste et évanescent. A la lumière des objectifs de ce volume, il semble préférable de s'appesantir sur les deux courants principaux et opposés, à savoir celui qui envisage les institutions comme un ensemble de règles et celui qui, au contraire, souligne leur caractère constitutif et cognitif, ainsi que leur rôle essentiel dans la structuration de la réalité sociale.
- 11 Une telle simplification permet d'éclairer les termes réels de la querelle sur le plan théorique, épistémologique et méthodologique. En effet, la *dispute* relative à l'influence exercée par le contexte institutionnel sur l'ensemble des phénomènes économiques et sociaux est également présente dans le débat en cours entre les représentants de la nouvelle sociologie (Granovetter, 1985 ; Zuckin, DiMaggio, 1990 ; Swerdberg, Smelser, 1994 ; Laille, Mingione, 1999 ; Borghi, Magatti, 2002). Les concepts cardinaux de la discipline que sont la considération de l'action économique comme une action sociale, la théorie de l'encastrement, l'accent sur la variabilité historique et culturelle des ordres économiques ou encore l'élément de construction sociale des institutions économiques sont en effet proposés et interprétés différemment selon le spectre analytique adopté, au point de produire des approfondissements aux conclusions souvent dichotomiques et contradictoires.
- 12 Sur la base de ces considérations, nous nous pencherons dans un premier temps sur l'approche rationaliste en sociologie économique, laquelle soutient l'ontologie atomisée du social et cherche à actualiser l'utilitarisme, même si celui-ci est atténué par l'utilisation de concepts tels que la rationalité limitée ou par la référence à l'influence exercée par l'ossature institutionnelle sur le comportement économique individuel. Selon ce courant d'analyse, les institutions représentent des contraintes externes qui limitent les choix des individus. Elles sont facilement malléables et répondent à des critères d'efficacité. A cet ensemble de conceptions nous opposerons la sociologie néo-institutionnaliste (Powell, DiMaggio, 1991 ; Meyer, Scott, 1992), sceptique vis-à-vis de l'acteur rationnel, intéressée par le cadre symbolique et culturel où s'insèrent les choix économiques des acteurs et partisane d'une perspective constructiviste (Berger, Luckmann, 1969). Selon cette vision, les institutions sont des appareils cognitifs qui constituent la charpente à partir de laquelle les individus opèrent leurs choix. Elles forment des répertoires culturels qui tendent à s'objectiver mais qui, dans le même

temps, se réalisent dans les pratiques sociales (De Leonardis, 2001). En conclusion, nous montrerons les éléments de continuité entre la sociologie néo-institutionnaliste et la nouvelle sociologie économique, en soulignant la forte congruité entre ces orientations analytiques et la distance qui, au contraire, les sépare de la perspective rationaliste.

La théorie du choix rationnel et le rôle des institutions : une perspective economiciste

- 13 L'approche rationaliste cherche à rendre continue, rationnellement déductible et physiquement descriptible la série de mouvements reliant les fins, les moyens et les résultats. L'analyse se focalise sur les décisions, disposées et réordonnées le long de la trajectoire qui unit les préférences et l'ensemble des moyens initialement utilisables pour atteindre les buts (Giacomini, 1990). Ce cadre théorique déductif est partagé par la théorie du choix rationnel (*rational choice theory*) qui, utilisant des concepts clairement issus de l'économie, a pris de l'importance en attirant l'attention sur les motivations de l'action sociale et économique et sur les origines et le rôle des institutions.
- 14 Au niveau général, ce courant d'analyse soutient qu'il faut expliquer le lien entre le niveau micro de l'action individuelle et celui macro imputable au contexte structurel et institutionnel (Coleman, Fararo, 1992). Son principal objectif est de montrer que des actions rationnelles peuvent produire des effets sociaux. Dans cette optique, la théorie du choix rationnel, même si elle entend expliquer des phénomènes collectifs, prend appui sur le niveau individuel. Le passage individu-société est rendu possible par des « bridge assumptions » toujours plus compliquées qui, à partir de l'analyse d'agrégations simples, étudient les effets de l'interaction.
- 15 La théorie du choix rationnel est porteuse d'une ontologie atomisée du social centrée sur l'acteur optimisateur. Agissant rationnellement, celui-ci serait en mesure de maximiser ses propres intérêts à travers un calcul raisonnable des coûts et des bénéfices. Il s'agit en fait d'une application élargie et modernisée de l'approche microéconomique aux phénomènes sociaux qui plonge ses racines dans la philosophie individualiste de l'utilitarisme. Ce schéma d'analyse représente en outre une radicalisation de l'individualisme méthodologique. Il souligne que le fonctionnement de la société, ainsi que le moteur du changement s'inscrivent dans le cadre de l'action individuelle, laquelle structure les institutions qui orientent ensuite l'action. L'étude sur les origines des institutions du système économique capitaliste, par exemple, se concentre sur un système concret d'actions plutôt que sur l'orientation en valeur de la population (Coleman, 1987). Adhérant à une vision partielle de la théorie de Weber, Coleman soutient qu'une bonne théorie sociologique qui tente d'établir une relation causale entre l'avènement de la religion calviniste et la croissance de l'économie capitaliste doit chercher à comprendre non seulement comment la religion influence le comportement individuel mais surtout comment ce dernier se lie et interagit avec les autres actions subjectives, donnant naissance à des institutions sociales favorables à l'affirmation de l'entreprise capitaliste. Selon la théorie du choix rationnel, la réflexion sur les institutions doit être centrée tant sur la contrainte qu'elles exercent sur l'action individuelle que sur leur origine et la raison de leur existence.
- 16 Le rapport entre l'action et les institutions est abordé à partir de la thèse selon laquelle les individus, en tant qu'êtres rationnels, décident de construire les institutions pour

régler et contenir les comportements réciproques en résolvant, de cette manière, le problème de la coordination des actions et en anticipant d'éventuelles issues irrationnelles ou non optimales. Ce sont les acteurs qui choisissent les institutions, en les posant comme limites aux actions et en les accompagnant d'une série d'encouragements et de sanctions qui favorisent la coopération. Les individus s'adaptent aux règles, aux conventions et aux institutions en fonction de leur intérêt personnel. Celui-ci prescrit, si nécessaire, les initiatives à mettre en œuvre pour transformer les ordres institutionnels eux-mêmes et obtenir des bénéfices majeurs par rapport aux conditions précédentes (Harsanyi, 1976). La théorie du choix rationnel propose donc une interprétation des institutions —comme le marché par exemple— fondée sur les préférences individuelles. Les sciences sociales prennent la forme d'une théorie microéconomique des choix rationnels qui se limite à une explication intentionnelle du comportement des individus. Ces derniers sont considérés comme des acteurs stratégiques, dotés d'une rationalité paramétrique et conscients des conséquences futures de leurs actes (Elster, 1983). La théorie des jeux constitue une application typique de cette approche (Morgenstern, 1969). Même si elle incorpore dans ses concepts l'élément du conflit, elle tend à atteindre une cohérence formelle qui s'exprime par la recherche d'une stratégie rationnelle désignant la solution du jeu et rétablissant l'équilibre. Dans la perspective tracée cette théorie, les institutions préviennent des solutions non optimales dans le domaine de l'interaction stratégique. Elles se caractérisent par un ensemble de règles qui organise les relations sociales, informe sur la manière dont les individus sont tenus de se comporter en certaines circonstances et structure les choix stratégiques permettant d'atteindre l'équilibre.

- 17 Les institutions, selon l'optique rationaliste, permettent la compréhension anticipée des intentions d'autrui en situation d'interaction stratégique et offrent des options différentes en fonction du contexte interactionnel. Elles sont construites dans le but de faciliter la réalisation des objectifs individuels. La question de leur naissance, largement débattue (Hechter, Opp, Wippler, 1990), a donné lieu à deux réponses différentes.
- 18 La première fait référence à la théorie de la main invisible (Menger, 1983 ; Hayek, 1986, Nozick, 1977). Elle considère l'émergence des institutions comme un produit spontané de l'action volontaire d'individus égoïstes ne partageant pas les mêmes fins et les mêmes valeurs. Les institutions favorisent la réalisation spontanée de l'ordre social, en permettant aux acteurs égoïstes de poursuivre leurs objectifs personnels. Une telle théorisation souligne le rôle régulateur et répressif des institutions. Celles-ci se bornent à mettre au point des sanctions visant à contrôler et à réfréner les comportements antisociaux des acteurs égoïstes.
- 19 La deuxième réponse se concentre plutôt sur l'analyse de la genèse des institutions, considérées comme un produit de la solidarité (Hechter, 1990). Cette dernière est à son tour une conséquence de l'interaction entre des individus qui partagent des buts communs ne pouvant être atteints que s'ils se conforment aux obligations sociales. Dans cette seconde perspective, les institutions persistent surtout par effet de contrôle. L'émergence d'institutions coopératives requiert donc un accord sur les fins communes, l'acceptation de contraintes et la formalisation de contrôles interdisant le comportement de « passager clandestin ». La justification de ces comportements et la demande de construction des institutions découlent, une fois encore, du désir personnel d'obtenir des bénéfices non atteignables par des stratégies individuelles. Dans ce cas également, les institutions assument un rôle éminemment régulateur, en attribuant des récompenses et

en infligeant des sanctions, afin de maîtriser et de coordonner la conduite des individus. Les ordres institutionnels suivent donc un parcours évolutif issu de l'interaction entre des acteurs qui utilisent les institutions de façon instrumentale, dans le but de poursuivre leur intérêt personnel.

- 20 Le récent ouvrage dirigé par Brinton et Nee (1998) et intitulé de manière grandiloquente « Le nouvel institutionnalisme en sociologie » appartient à ce courant d'analyse. Bien que prétendant représenter les différentes sensibilités présentes à l'intérieur de la discipline, il ne rend guère compte que de la vision proposée par la théorie du choix rationnel. La majorité des essais contenus dans le volume fait en effet référence aux institutions en tant que vecteurs de régulation qui imposent des contraintes afin de limiter les choix individuels. Les parcours de choix ne font l'objet d'aucun questionnement et ne sont rapportés à aucun contexte historique et culturel particulier. Ils continuent à être interprétés selon le principe de l'acteur instrumental et optimisateur. L'explication proposée, typiquement déductive, tend à universaliser des thèses —notamment celle de l'acteur rationnel ou celle des institutions comme facteurs de régulation efficaces et facilement malléables par les individus en fonction de leurs besoins égoïstes— qui, au contraire, représentent des points de vue partiels. L'utilisation même du terme encastrement est lacunaire, pauvre et peu ouverte à l'éventail de problématiques qu'il sous-tend (voir, dans ce volume, la contribution de Mingione).
- 21 Même si les auteurs de l'ouvrage rappellent que les choix et les actions des individus sont influencés par le contexte institutionnel, ce dernier finit par n'être rien d'autre qu'un appendice des options individuelles, un simple frein aux décisions. La dernière analyse de livre de Brinton et Nee donne lieu à une proposition faible, au risque d'importer en sociologie le paradigme dominant de l'économie orthodoxe et de renforcer l'impérialisme économiste dont beaucoup de sociologues souhaitent s'affranchir (Swedberg, 1994). A l'instar de la perspective rationaliste, la dimension constitutive des orientations culturelles qui se sont sédimentées en institutions est sous-estimée. Or celles-ci ne canalisent pas seulement les choix, mais constituent la sphère à l'intérieur de laquelle les décisions peuvent être pensées. Non seulement le caractère routinier de l'action sociale et économique n'est pas pris en compte, mais on tait le fait que les engagements qui représentent la base des choix individuels sont souvent donnés d'avance et ne font l'objet d'aucun calcul stratégique (Vaira, 2003). Négligeant l'influence des conditions sociales sur la formation des intérêts, les théoriciens de la décision rationnelle ne conçoivent pas l'individu et les institutions comme une construction sociale, culturelle et historique, mais se concentrent sur une caricature d'*homo oeconomicus* poursuivant des fins abstraites et immuables.
- 22 Or, contrairement à ce que soutient la perspective rationaliste, les individus suivent le plus souvent des orientations routinières fortement influencées par le cadre institutionnel hérité. Celui-ci constitue l'horizon des choix possibles et s'adapte difficilement aux intérêts personnels. Les institutions représentent des schémas de référence collectifs, des normalisations (Berger, Luckmann, 1969), des habitudes sédimentées (Bourdieu, 1980) et des routines enracinées dans les pratiques des acteurs qui orientent les processus d'échange, y compris ceux qui se vérifient dans le domaine économique. D'importantes suggestions pour la formalisation de cette perspective théorique ont été offertes par d'autres approches mettant en lumière leur fonction constitutive par rapport au monde social et économique. C'est le cas notamment du néo-institutionnalisme en sociologie (Powell, DiMaggio, 1991).

Le néo-institutionnalisme sociologique et la dimension constitutive des institutions

- 23 L'approche néo-institutionnaliste est née aux Etats Unis dans les années quatre-vingt (Zucker, 1977 ; Meyer, Rowan, 1977 ; DiMaggio, Powell, 1983 ; Meyer, Scott, 1992 ; Scott, 1987) et a connu une forte diffusion dans le domaine des études centrées sur l'analyse du rôle des organisations économiques et des marchés. Elle se rattache à la « vieille » école institutionnaliste représentée par les travaux de Veblen (1969) et Commons (1957) et par la tradition organisationnelle, avec pour principal représentant Selznick (1974). A l'instar du « vieil » institutionnalisme économique américain, elle rejette l'atomisme, ce qui la conduit à critiquer la fausse, immuable et passive conception de la nature humaine fondée sur l'image de l'individu calculateur. Elle met au contraire l'accent sur les éléments de l'action relatifs à la présence d'instincts, à l'émulation et aux routines. Comme l'affirme Veblen (1969, p. 245) : « non seulement la conduite de l'individu est définie et guidée par le type de rapports habituels qu'il entretient avec les autres individus appartenant à son groupe, mais de tels rapports —de caractère institutionnel— varient selon les conditions dans lesquelles ils se vérifient ». Les institutions ne sont que le résultat des attitudes et des habitudes consolidées et communes à l'ensemble des individus. Elles changent avec l'évolution des catégories de la pensée et de l'action et provoquent des frictions dans le cours du cycle pérenne du changement économique, social et culturel. Les individus interagissent dans un monde social en constante évolution. Leurs préférences ne peuvent être considérées comme données puisqu'elles sont le produit d'un processus d'adaptation et de transformation.
- 24 La tradition portée par Selznick transmet au néo-institutionnalisme un appareil de connaissance permettant d'élargir le cadre : non seulement il faut abandonner la perspective de l'acteur calculateur, rationnel et optimisateur, pure caricature de la nature humaine, mais les institutions économiques et les organisations ne peuvent être décrites comme des instruments dans les mains d'individus cherchant délibérément à atteindre leurs buts sur la base de programmes prédéterminés et rationnels. Elles doivent, au contraire, supporter des pressions externes exercées par des forces présentes dans l'environnement institutionnel qui en dénaturent les fins et en modifient les objectifs. Pour les organisations, la fin ultime devient alors celle de la survie, même si cela doit se faire au détriment des projets originels. Comme l'observe à ce propos Bonazzi (2000, p. IX), « le souci de sauvegarder les instruments porte à renoncer à des parties qualifiantes de ces mêmes projets pour lesquels les instruments avaient été imaginés : *propter vitam vitae perder causam*, pour sauver la vie perdre la raison pour laquelle on vit, pourrait-on dire en usant d'une maxime latine ».
- 25 Néanmoins, alors que le « vieil institutionnalisme » concevait les influences externes comme négatives et rétrogrades, comme l'instrument de forces déformant les fins des organisations, le néo-institutionnalisme estime qu'il est nécessaire d'accepter l'inévitabilité dans la vie économique et sociale moderne d'un réseau dense et serré d'organisations et d'institutions qui exercent une action continue d'intervention, de contrôle et de normalisation sur les autres acteurs individuels et collectifs. Les organisations interviennent donc dans un contexte institutionnel qui fixe les normes et les standards qui les légitiment et auxquelles elles sont tenues de se conformer. En

partant de ces prémisses, le courant néo-institutionnaliste (Meyer, Scott, 1983 ; Powell, DiMaggio, 1991 ; Scott, Ruef, Mendel, Caronna, 2000) développe trois grandes thèses :

- la conception de l'action sociale et économique ;
- la signification du terme « institutions » et les processus contribuant à leur construction ;
- les phénomènes qui ont lieu à l'intérieur des organisations et la relation qui se structure entre elles et le contexte institutionnel.

26 En ce qui concerne la première, les sociologues néo-institutionnalistes adhèrent à une approche « post-parsonnienne » et post-fonctionnaliste (DiMaggio, Powell, 1991). Ils ne placent pas au centre l'acteur opportuniste et rationnel ou celui qui agit sur la base d'une adhésion a-critique aux valeurs et aux normes, mais mettent en relief l'importance des routines, des cartes cognitives des acteurs, des conventions considérées comme bonnes. Celles-ci garantissent le caractère prévisible de l'interaction et confèrent du sens au monde social : « de l'acteur fort, construit de façon unitaire sur des valeurs intériorisées au cours d'un long processus de socialisation en institutions primaires et secondaires on passe à un acteur faible, segmenté en une multitude d'appartenances, poussé à agir par des routines garantes du maintien de l'ordre quotidien » (Bonazzi, 2000, p. XI). Selon les sociologues néo-institutionnalistes, les processus cognitifs représentent les facteurs constitutifs de la réalité sociale et économique. Ils naissent de l'interaction sociale qui fournit aux acteurs des connaissances, des compétences et des significations en mesure d'orienter l'action (Schutz, 1979). Le monde social constitue une structure importante pour les acteurs qui l'interprètent par des « résultats en termes de sens commun de la réalité de la vie quotidienne, et ce sont ces objets de pensée qui déterminent leur comportement, définissent les buts de leurs activités et les moyens à disposition pour les atteindre ; bref qui les aident à trouver leurs positions à l'intérieur de leur environnement naturel et socioculturel et à pactiser avec lui » (*Ibidem*, p. 6). La *Lebenswelt* est un monde intersubjectif qui préexiste aux individus, leur offre des interprétations de la réalité et les oriente dans l'action pratique. L'interprétation du monde social dépend des expériences que les acteurs se transmettent. Elles sont incorporées et utilisées comme schémas de référence, en étant tenues pour sûres. Ce sont donc les objectivations des processus subjectifs qui permettent la construction du monde interindividuel (Berger, Luckmann, 1969). Caractérisée par la standardisation réciproque du comportement, l'interaction est modelée par les routines de la vie quotidienne. La majeure partie des actions, y compris celles économiques, est routinière, issue de programmes d'actions standardisés, de prévisions sur la stabilité du milieu de référence qui permettent la réalisation d'économies cognitives (Lanzara, 1995). Les routines facilitent la coordination de nombreuses activités, fournissent des interprétations du monde, « limitent la négociation à un environnement contrôlable et assurent le respect des accords » (March, Olsen, 1992, p. 51).

27 De ce modèle d'action et d'acteur émerge une conception des institutions comme constructions sociales. Il s'agit en fait de la deuxième thèse développée par la sociologie néo-institutionnaliste. D'après les néo-institutionnalistes, les institutions apparaissent dans le sillon de l'interaction et deviennent au fil du temps des formes objectivées tendant à revêtir un caractère de « faisabilité ». C'est le processus de normalisation des actions coutumières qui engendre, par conséquent, les institutions : celles-ci ont un développement historique, elles fournissent des modèles de conduite aux individus et sont considérées comme valables parce qu'objectivées. Les institutions sont dotées d'une réalité qui leur est propre et qui se présente aux acteurs comme extérieure et coercitive.

Suivant ce raisonnement, elles formalisent des standards cognitifs par rapport à ce qui peut être considéré comme acceptable et digne de confiance (Offe, 1995, p. 182). En outre, elles se manifestent comme des faits incontestables, externes et durables.

- 28 Chaque institution sociale et économique est le fruit de la sédimentation de significations. Cette cristallisation prend des formes objectivées et fournit des points de référence pour des actions qui revendiquent leur propre autorité de génération en génération, donnant un sens de continuité au monde social. Le processus entre les acteurs et les institutions est donc bidirectionnel. Pour survivre, les institutions doivent pouvoir apprendre des acteurs en intégrant dans leurs propres routines des éléments possibles d'innovation, tandis que les individus doivent adapter leurs propres comportements sur la base des régularités fournies par les institutions (Lanzara, 1997). La perspective néo-institutionnaliste met en évidence le caractère cognitif et circulaire de la relation entre pensée (en insistant sur les connotations pré-catégorielles), action (en soulignant les caractéristiques routinières, répétitives, pré-stratégiques, mais aussi réfléchies) et réalité (comme donnée par les acteurs mais en même temps modifiable). Elle s'intéresse aussi aux pratiques. L'accent est mis sur la « production de mondes » (De Leonardis, 1990, p. 96), sur la connaissance de la réalité sociale dont les individus disposent et sur un « faire qui est à refaire » (*Ibidem*, p. 96) en relation à des mondes institués, avec des savoirs, des normes, des pouvoirs vis-à-vis desquels les acteurs peuvent jouer un rôle actif. Les institutions établissent des régularités cognitives et normatives, rendant plus prévisibles les comportements et encourageant le contrôle des actions opportunistes. En tant que construction sociale, elles ont tendance à reproduire des programmes et des règles associés à des croyances données, issus de processus d'interaction sociale qui conduisent à une sédimentation de significations cristallisées dans des formes objectivées (Berger, Kellner, 1981). L'activité économique n'échappe pas à ce phénomène : elle se déroule à l'intérieur d'un contexte institutionnel où prévalent, selon les néo-institutionnalistes, des routines, des connaissances tacites qui sédimentent des répertoires partagés par les acteurs (Garfinkel, 1967). Selon cette perspective de recherche, la cristallisation de logiques d'actions assumant un caractère objectif et autonome devient fondamentale (Magatti, 1997).
- 29 Nous touchons ici au troisième thème développé par l'école néo-institutionnaliste : celui relatif au concept d'organisation et à son rapport avec le milieu institutionnel. L'activité organisationnelle se caractérise par une relation continue entre des considérations subjectives et des conditionnements objectifs qui favorise la formation d'interprétations partagées par les différents acteurs. Comme l'observe Scott (1987, p. 508), « les schémas institutionnels définissent les fins et influencent les moyens par lesquels les intérêts sont poursuivis et déterminés. Il s'agit de facteurs de type institutionnel permettant aux acteurs d'une entreprise de poursuivre le profit ; aux fonctionnaires des différences agences gouvernementales d'agir pour obtenir des fonds toujours plus importants ; aux membres des partis politiques d'aller à la recherche des votes ; et aux chercheurs à l'intérieur de ces contextes très spécialisés que sont les universités et les centres de recherche de s'efforcer à publier ». Les règles institutionnalisées contribuent donc à la définition du sens de l'action, en influençant les objectifs des acteurs membres des organisations.
- 30 Plutôt que de privilégier le poids des normes, la théorie néo-institutionnaliste s'intéresse aux variables cognitives, aux *scripts*, c'est-à-dire aux scénarios, aux canevas qui confèrent du sens à des situations données. « En tant que chercheurs des organisations, notre tâche

n'est pas seulement d'expliquer pourquoi un hôpital est plus efficient qu'un autre ou pourquoi certaines écoles sont moins tranquilles que d'autres : nous devons aussi expliquer pourquoi certaines organisations sont construites comme des hôpitaux et d'autres comme des écoles. Nous devons nous demander d'où viennent les différents modèles organisationnels, comment ils se reproduisent et comment ils se transforment » (Scott, 1998, p. 68). Les processus par lesquels les organisations s'imposent sont appréhendés à partir de mécanismes organisationnels micro qui, en se structurant, préparent des éléments institutionnels (structures, normes, actions, rôles) qui prennent une forme spécifique, en persistant dans le temps et en stabilisant leurs propres relations internes (Zucker, 1987). Les acteurs héritent de rapports construits socialement qui ont la fonction de règles objectivées, dont on ignore l'origine. Ce sont les formes organisationnelles qui sont institutionnalisées. « Le problème central autour duquel la réflexion s'articule concerne donc la cristallisation de logiques d'actions qui deviennent partie intégrante de la réalité externe et objectivée par rapport aux acteurs et acquièrent une sorte d'autonomie et d'inertie » (Magatti, 1997, p. 475).

- 31 Les schémas cognitifs ne sont cependant pas les seuls à peser sur la vie des organisations. Les sociologues néo-institutionnalistes (Meyer, Rowan, 1977) critiquent le postulat implicite commun à beaucoup d'analyses classiques selon lequel la structure formelle d'une organisation a la tâche de coordonner et de contrôler les activités économiques et de travail qui se réalisent en son sein. Ils soutiennent au contraire que les organisations opèrent dans des environnements institutionnels qui établissent des critères de rationalité auxquels elles-mêmes doivent se plier. Sous cet angle, l'analyse de Meyer et Rowan (1977) est particulièrement éclairante.
- 32 Selon ces deux chercheurs, la structure formelle et les processus de rationalisation orientés aux buts ne sont pas des caractéristiques ontologiques des organisations formelles, dans la mesure où celles-ci dépendent de modèles d'action institutionnalisés, légitimés et acceptés socialement. Alors que les conceptions rationalistes considèrent le contrôle et la coordination comme des dimensions essentiellement rationnelles du contexte organisationnel, Meyer et Rowan accordent une importance capitale à l'institutionnalisation moyennant laquelle « les processus sociaux, les obligations et les conditions réelles en viennent à assumer un statut de norme dans la pensée et dans l'action sociale » (Meyer, Rowan, 1977, p. 239). Etant placées à l'intérieur de la société, les organisations sont en relation directe avec les croyances rationalisées socialement : « les positions, les politiques, les programmes et les procédures des organisations modernes sont déterminés en grande partie par l'opinion publique, par le jugement d'importants porteurs d'intérêt à l'égard de l'organisation, par les connaissances légitimées à travers le système scolaire, par le prestige social, par les lois et par les définitions de négligence et de prudence utilisées par les tribunaux. Ces éléments de la structure formelle sont la manifestation de puissantes règles institutionnelles qui font fonction de mythes hautement rationalisés et contraignants pour des organisations particulières » (*ibidem*, p. 242). L'identité, les activités et les structures organisationnelles dérivent donc de modèles institutionnalisés dans l'environnement capables de certifier la validité d'une organisation donnée, en exerçant des pressions ritualisées qui assurent la conformité de l'action à certaines normes sociales.
- 33 Dans cette acception, on utilise le concept de *mythe*, toujours agissant à l'intérieur d'un environnement institutionnel et en relation directe avec les processus de légitimation sociale qui, en rationalisant les fins, les règles et les moyens, échappent au caractère

discrétionnaire de chaque individu. Bien que devant respecter des critères d'efficacité interne, les organisations sont assujetties à des règles externes pouvant s'opposer à la logique de l'efficacité mais qui, parce qu'elle favorisent l'acquisition continue de ressources, protègent les organisations de l'éventualité d'être délégitimées (Meyer, Rowan, 1977). « Combien d'investissements, notamment dans la formation professionnelle, dans des conseils externes ou dans des initiatives de pure image, sont-ils décidés non pas parce qu'on en connaît précisément l'utilité, mais par simple effet imitatif, parce qu'ils sont à la mode et aident à légitimer une politique ? D'autre part, comment peut-on dire qu'ils sont inutiles si grâce à ces investissements justement on crée un climat interne plus favorable, les médias de masse diffusent une image positive et les banques accordent des prêts plus facilement ? Dans un contexte institutionnalisé, il devient difficile de distinguer les stricts calculs d'entreprise des retours d'image liés au fait que l'entreprise a honoré des convictions et des conventions » (Bonazzi, 2000, p. XII).

- 34 Dans les organisations, de telles tendances favorisent la création de structures et de processus séparés, découplés (Brunsson, 1989). Ce phénomène suppose le développement de deux structures organisationnelles distinctes : l'une plus encline à suivre les règles de l'efficacité, l'autre plus en accord avec la dimension informelle, rituelle et cérémonielle (Meyer, Rowan, 1977 ; Brunsson, 1989). Il suffit de songer, par exemple, aux systèmes complexes de calcul des investissements dont les entreprises se dotent souvent mais qu'elles n'utilisent pas, ou encore au recueil sophistiqué d'informations minutieuses qui, en définitive, ne sont pas prises en compte lors des décisions.
- 35 L'orientation néo-institutionnaliste souligne que les organisations économiques font preuve d'une grande habileté à refléter les différents intérêts des groupes sociaux pouvant garantir soutien et légitimation, même en l'absence de résultats efficaces. Les organisations sont incorporées dans des contextes institutionnels caractérisés par la présence d'institutions (comme les agences publiques et privées, les organisations de représentation des intérêts, les appareils juridiques et de contrôle, les centres de diffusion du savoir, les médias de masse) qui exercent une action continue de normalisation sur les activités des autres acteurs en véhiculant des critères de légitimité qui en définissent les modes de fonctionnement et les marges de réussite (DiMaggio, Powell, 1983). Pour illustrer ces phénomènes, le néo-institutionnalisme utilise deux concepts cardinaux : le *champ* organisationnel et l'*isomorphisme*.
- 36 Le premier fait référence à cet ensemble d'éléments symboliques, de pratiques sociales, de routines fonctionnant comme « connaissance locale » (Geertz, 1988). A l'intérieur d'un champ interagissent différents acteurs (entreprises, organisations publiques, associations de catégorie, associations professionnelles, syndicats) qui instituent des croyances légitimées auxquelles il faut se conformer, en influençant le cours de l'action économique. Un champ organisationnel est formé par des individus qui se contaminent réciproquement et qui contribuent à définir des normes de référence par rapport à différentes dimensions de la vie d'une organisation (les politiques de gestion du personnel, le développement de nouveaux produits/services, la recherche de nouvelles solutions pour la résolution de problèmes...). L'analyse d'un processus d'innovation organisationnelle ne doit donc pas être ramenée aux actions et aux décisions mises en œuvre à l'intérieur de chaque organisation, mais doit être élargie au rôle joué par tous les protagonistes importants : les fournisseurs, les consommateurs, les organismes de régulation, les organisations qui produisent des biens ou des services similaires, les associations professionnelles. Comme le note à ce propos Bonazzi : « dans la perspective

néo-institutionnaliste, la recherche d'un changement d'organisation devient la reconstruction d'un véritable morceau d'histoire de la société où le changement s'est produit » (2000, p. XV). Le champ est donc déterminé par le niveau institutionnel et sa structuration définie par quatre vecteurs :

- le renforcement de l'interaction entre les organisations présentes dans un champ ;
- l'émergence de structures inter-organisationnelles de domination et de modèles de coalition bien définis ;
- le volume croissant d'informations dont les organisations disposent à l'intérieur d'un contexte ;
- la prise de conscience chez les membres d'une même organisation d'être engagés dans une entreprise commune (DiMaggio, Powell, 1983).

- 37 Le concept d'isomorphisme met quant à lui en lumière la tendance des organisations présentes dans un domaine à se ressembler, en raison de l'action croisée de tous les acteurs et de l'homogénéisation des critères de conduite et des prestations internes au champ lui-même. DiMaggio et Powell (1983) ont décrit trois types d'isomorphisme. Le premier, l'isomorphisme coercitif, résulte des pressions exercées par le contexte social à l'intérieur duquel les organisations opèrent. L'influence de l'institution étatique est évidente. A travers ses lois et son appareil légal-rationnel (Weber, 1961), l'Etat garantit des ressources et confère de la légitimité aux organisations qui adoptent des structures organisationnelles particulières. Si l'analyse de Weber met en évidence le rapport étroit entre le type de rationalisation compétitive incarné par l'entreprise capitaliste et la formation des Etats modernes, les réflexions des théoriciens néo-institutionnalistes insistent sur le fait que l'innovation organisationnelle se caractérise par des processus produisant de l'homogénéité. Lors des décisions, les acteurs ont en effet tendance à s'aligner sur des conditions déjà expérimentées (March, Olsen, 1992) et tenues pour sûres (Zucker, 1987). Les acteurs importants sont l'Etat et les agences publiques, qui établissent des contraintes législatives et normatives auxquelles il faut se plier, ou les grandes entreprises, qui peuvent imposer des clauses contractuelles aux entreprises sous-traitantes avec des effets d'homogénéisation structurelle.
- 38 Le deuxième type d'isomorphisme, celui mimétique, encourage l'imitation de formes organisationnelles déjà disponibles, considérées comme efficaces et légitimes. Ce processus implique un certain ritualisme lié à la recherche de légitimation. Nous pensons en particulier à la diffusion en Europe et aux Etats-Unis d'innovations organisationnelles fondées sur le principe japonais de la « qualité totale » qui, selon ses défenseurs, permet de résoudre les problèmes liés à l'efficacité de l'entreprise ou de l'administration, à la collaboration et à la satisfaction des employés.
- 39 La troisième forme d'isomorphisme se rapporte aux pressions exercées par les organisations professionnelles et les réseaux associatifs. La présence, au sein des organisations appartenant à un domaine, de managers formés dans les mêmes instituts de formation et faisant souvent partie de communautés professionnelles partageant des croyances semblables sur la « juste manière d'organiser » favorise la structuration d'un champ organisationnel, que ce soit parce que les professionnels ont un socle culturel commun ou parce qu'ils s'échangent fréquemment des informations à l'intérieur du champ lui-même.
- 40 En dépit de leur importance, les processus d'isomorphisme ne constituent, selon Powell (1991), qu'une partie des tendances présentes dans un champ. Il faut aussi relever les sources d'hétérogénéité dans les formes organisationnelles. Celles-ci dépendent du

désaccord entre les membres d'un champ par rapport à l'interprétation des critères imposés de l'extérieur. Ces disputes sont aussi dues au fait que le milieu avec lequel les organisations sont en contact peut prendre, simultanément ou alternativement, une connotation institutionnelle ou technologique. Le premier terme se réfère à un environnement particulier dominé par un appareil normatif, symbolique et culturel auquel les organisations doivent s'adapter afin d'obtenir soutien et légitimation. L'environnement technologique, au contraire, impose aux organisations des évaluations sur la base des résultats atteints. Ces deux environnements ne s'excluent pas l'un l'autre, mais représentent des dimensions variables auxquelles les organisations sont souvent soumises en même temps. On observe donc souvent la co-présence de pressions dirigées à la fois vers la conformité aux normes d'efficacité/efficacités et vers les conditions procédurales et cérémonielles.

- 41 Ces considérations élargissent le cadre de l'analyse institutionnaliste en même temps qu'elles confirment la thèse selon laquelle, d'une part, la survie d'une organisation dépend de l'échange de ressources avec l'environnement et, d'autre part, sa légitimation sociale varie en fonction de son habileté à créer et à refléter un accord symbolique avec le milieu lui-même. En effet, les organisations « sont en compétition non seulement pour les ressources et les clients mais pour le pouvoir politique et la légitimation institutionnelle, pour la convenance sociale et économique » (DiMaggio, Powell, 1991, p. 66). Les structures et les activités des organisations sont donc le produit d'une constante interprétation et ré-interprétation de la relation avec le milieu social. Ce phénomène implique que les organisations soient ritualisées et isomorphes aux environnements institutionnels et, parallèlement, des entités autonomes à même de reproduire des comportements actifs générés par des processus réfléchis.
- 42 Le bagage conceptuel développé par le néo-institutionnalisme sociologique, son approche cognitiviste fondé sur une idée constitutive des institutions dans la création du monde sociale, économique, culturel, politique, est appuyé par une quantité notable d'analyses empiriques (Meyer, Scott, 1983 ; Fligstein, 1990 ; Powell, DiMaggio, 1991 ; Scott, Ruef, Mendel, Caronna, 2000) qui prouve, en dernière instance, que cette approche ne peut être confinée à l'intérieur d'une branche de l'analyse organisationnelle. Elle propose une enquête historique, sociale et politique-culturelle des transformations actuelles de nos sociétés qui atteste que les frontières disciplinaires entre la sociologie, l'économie et l'anthropologie ont souvent peu de sens. Les conceptualisations offertes par les néo-institutionnalistes —comme le modèle d'action économique et social adopté, la signification attribuée aux institutions et la description des processus contribuant à leur formation, à leur sédimentation et à leur légitimation, les changements internes aux organisations sociales et économiques en lien avec l'environnement institutionnel— constituent des intégrations importantes et sans doute un enrichissement des concepts clés forgés par la nouvelle sociologie économique qui à l'instar du néo-institutionnalisme, prône une approche interdisciplinaire (Swedberg, Smelser, 1994). En guise de conclusion, il paraît utile de fournir un cadre synthétique des affinités entre le néo-institutionnalisme et la nouvelle sociologie économique, en référence aux analyses du fonctionnement de l'économie et à l'examen des rapports entre économie et société, en attirant l'attention sur la contribution spécifique offerte par l'école néo-institutionnaliste sociologique.

Néo-institutionnalisme sociologique et sociologie économique : quels apports à l'analyse du fonctionnement de l'économie et des rapports entre économie et société ?

- 43 En premier lieu, le néo-institutionnalisme et la nouvelle sociologie économique conçoivent l'action économique comme une action sociale. Ils partagent la même vision critique de *l'homo oeconomicus*. Les acteurs ne se comportent ni ne décident comme des atomes extérieurs au contexte social. Leurs tentatives d'exécuter des actions intentionnelles sont au contraire imbriquées dans des systèmes de relations sociales concrets et actifs. Prévaut la problématique de l'*embeddedness* introduite par Karl Polanyi (1957), c'est à dire l'idée de l'encastrement sociale de la production économique, qui montre comme l'intérêt individuel n'est pas dominante dans l'histoire de l'homme, à cause de l'importance de la conservation des liens sociaux et des obligations communautaires. En traduisant, la négociation sur les prix, l'embauche des travailleurs, la fixation des salaires, les comportements de consommation, la formation des marchés, la conduite des entrepreneurs sont des actions économiques incorporées dans une structure de relations sociales et culturelles qui les façonne.
- 44 En second lieu, ces deux écoles s'accordent sur la nécessité de replacer les phénomènes économiques dans leur contexte historique. Il importe en effet de reconstruire les trames singulières entre facteurs historiques et milieux sociaux. Sur ce point, une lecture historique des processus économiques et une interprétation des différences présentes dans les modèles de régulation sociale de la vie économique paraît très utile. Ces éléments sont d'ailleurs investis à la fois par l'école sociologique néo-institutionnelle (Orrù, Biggart, Hamilton, 1991) et la sociologie économique (Mingione, 1997). Aussi de ce point de vue il y a une convergence avec l'école polanyienne - très influente dans la sociologie économique contemporaine (Triglia, 1998) - qui souligne l'impossibilité de formuler lois économiques générales, puisque dans la réalité il existent différents régimes économiques ou production, distribution et échange des biens sont régulés par institutions qui se modifient continuellement. L'économie est alors insérée dans institutions économiques et non économiques qui ont une importance décisive.
- 45 Les analyses proposées par la nouvelle sociologie économique et par le néo-institutionnalisme montrent aussi que les relations sociales et les valeurs culturelles jouent un rôle actif dans la formation des marchés en instituant des formes d'échange, de production et de distribution. Il en ressort que l'économie est « plurielle ». Le marché en est une des composantes majeures, mais en aucun cas la seule (Laville, 1998). L'économie moderne tourne autour du marché, qui constitue l'élément central et qualifiant du système de production, de distribution et de consommation. Cela ne signifie pas pour autant qu'économie et marché coïncident (Borghi, Magatti, 2002).
- 46 Sur cette implantation théorique articulée, nous pensons que la sociologie néo-institutionnaliste offre une contribution spécifique et intéressante, en soulignant les mécanismes d'incorporation de l'activité économique dans les institutions. L'action économique tend à s'institutionnaliser, à se cristalliser dans des pratiques tenues pour sûres. Elle n'est pas aussi fluide que le soutient l'approche néo-classique en économie et l'orientation du choix rationnel en sociologie, mais elle est canalisée par des routines, des

convictions et des habitudes qui établissent des ordres institutionnels tendanciellement stables. L'école néo-institutionnaliste a aussi révélé le poids des logiques organisationnelles dans la vie sociale et économique.

- 47 À l'origine du fonctionnement des marchés et des organisations économiques elle place non pas la logique absolue de l'efficacité mais celle de la convenance, de la conformité. Une telle vision permet d'expliquer les phénomènes d'inertie et la persistance d'institutions et d'organisations inefficaces et pourtant légitimées socialement, en raison des croyances, des convictions, des conventions cristallisées, des rapports de pouvoir. De ce point de vue, la contribution néo-institutionnaliste se distingue pour avoir élargi des concepts fondamentaux comme celui de champ organisationnel et d'isomorphisme. Enfin, le néo-institutionnalisme sociologique et la nouvelle sociologie économique semblent s'être engagés dans la même voie : affranchir les sciences sociales d'une vision rationaliste et utilitariste de la réalité sociale et économique, en construisant un terrain de réflexion commun et interdisciplinaire.

BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof, G. (1984). *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge, 206p.
- Berger, P. et T. Luckmann (1969). *La realtà come costruzione sociale*. Il Mulino, Bologne.
- Berger, P. et H. Kellner (1981). *L'interpretazione sociologica*. Officina, Rome.
- Biggart, N.W. (1991). « Explainind Asian Economic Organization. Toward a Weberian Institutional Perspective ». *Theory and Society*. Vol 20, Number 2, pp. 199-232.
- Bonazzi, G. (2000). « Presentazione », dans Powell W. et P. DiMaggio (dir.), *Il neoistituzionalismo nell'analisi organizzativa*, Comunità, Turin, pp. VII-XXX.
- Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Editions de Minuit. Paris, 475p.
- Borgni, V. et M. Magatti (2002). *Mercato e società*. Carocci, Rome.
- Brinton, M. et V. Nee (1998). *The New Institutionalism in Sociology*. Russel Sage Foundation, New York.
- Brunsson, N. (1989). *The Organization of Hypocrisy*. Wiley & Sons, Chichester.
- Campbell, L. et O. Pedersen (2001). *Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton University Press, Princeton, 312p.
- Coase, R. (1937). « The Nature of Firm ». *Economica*. n° 4, pp. 386-405.
- Coleman, J. (1987). *Pulic and private high schools : the impact of communities*. New York : Basic Books, 254p.
- Coleman, J. et T. Farara (1992). *Rational Choice Theory*, Sage, New York, Londres.
- Commons J. R. (1957), *Legal foundations of capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison.

- Crozier, M. (1978). *Il fenomeno burocratico*, Etas, Milan.
- De Leonardis, O. (1990). *Il terzo escluso*. Feltrinelli, Milan.
- De Leonardis, O. (2001). *Le istituzioni*, Carocci, Rome.
- DiMaggio, P. (1990). « Cultural Aspects of Economic Action and Organization », dans Friedland, R. et A.F. Robertson (1990). *Beyond the Marketplace*, Aldine de Gruyter, New York, pp. 113-136.
- DiMaggio, P. et W. Powell (1983). « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48., (pp. 147-160)
- DiMaggio, P. et S. Zuckin (1990). *Structures of Capital*, Cambridge University Press, Cambridge, 449p.
- Douglas, M. (1990). *Come pensano le istituzioni*, Il Mulino, Bologne.
- Durkeim, E. (1962). *La divisione del lavoro sociale*, Comunità, Milan.
- Elster, J. (1983). *Ulisse e le sirene*, Il Mulino, Bologne.
- Fligstein, N. (1990). *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, Cambridge, 408p.
- Fligstein, N. (2001). *The Architecture of Markets*, Princeton University Press, 288p.
- Friedland, R. et R. Alford (1991). « Bringing Society Back in : Symbols, Practices and Institutional Contradictions », dans Powell, W. et P. DiMaggio (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, pp. 223-262.
- Friedland, R. et A.F. Robertson (1990). *Beyond the Marketplace*. Aldine de Gruyter, New York, 365p.
- Gagliardi, P. (1995). *Le imprese come culture*, Isedi, Turin.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Geertz, C. (1988). *Antropologia interpretativa*, Il Mulino, Bologne.
- Giacomini B. (1990) *Modelli e teorie: mutamenti nei paradigmi scientifici tra Marx e Luhmann*, Angeli, Milan.
- Granovetter, M. (1985). « Economic Action and Social Structure : A Theory of Embeddedness ». *American Journal of Sociology*. vol. 91, Number 3, pp. 481-510.
- Harsanyi, J. (1976). *Essays on Ethics*, Boston.
- Hayek, K. (1986). *Individualismo*. Ribettino, Soveria Mannelli.
- Hechter, M. et al. (1990). *Social Institutions*, de Gruyter. New York, 342p.
- Hirsch, P., S. Michaels et R. Friedman (1994). « Clean Model vs. Dirty Hands : why Economics is different from Sociology », dans Di Maggio, P., S. Zuckin, *op. cit.*
- Hirschman, A. O. (1988). *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologne.
- Hodgson, G. (1991). *Economia e istituzioni*, Otium, Ancone.
- Jepperson, R.L. (1991). « Institutions, Institutional Effects, Institutionalism », dans Powell W.W., DiMaggio P.J., *op.cit.*
- Lanzara, G. (1993), *Capacità negativa*, Il Mulino, Bologne.
- Lanzara, G. (1995), « Quale cognitivismo per le scienze sociali ? », *Rassegna italiana di sociologia*, n ° 3, pp. 419-431.

- Laville, J.L. (1998). *L'economia solidale*, Bollati Boringhieri, Turin.
- Laville, J.L. et E. Mingione (1999). *La nuova sociologia economica. Prospettive europee*, Angeli, Milan.
- Magatti, M. (dir.) (1991). *Azione economica come azione sociale*, Angeli, Milan.
- Magatti, M. (1997). « Sociologia economica e teoria sociale », *Stato e mercato*, n° 51, pp. 457-493.
- Magatti, M. (1999). « L'istituzionalità della vita economica : tre livelli analitici », dans Laville, J.L. et E. Mingione, *op. cit.*.
- March, J. et J. Olsen (1992). *Riscoprire le istituzioni*. Il Mulino, Bologne.
- Menger, K. (1983). *Principi di economia politica*. Utet, Turin.
- Meyer, J. (1994). « Rationalized Environments ». dans Scott, R. et J. Meyer (dir.). *Institutional Environments and Organizations*. Sage, pp. 28-54 .
- Meyer, J., J. Boli et G. Thomas (1994). « Ontology and Rationalization in the Western Cultural Account ». dans Scott, R. et J. Meyer (dir.). *Institutional Environments and Organizations*. Sage, 328p.
- Meyer, J. et B. Rowan (1977). « Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony ». *American Journal of Sociology*, n° 83, pp. 340-364.
- Meyer, J. et R. Scott (1983). *Organizational Environments. Ritual and Rationality*. Sage Publications, 312p.
- Meyer, M et L. Zucker (1989). *Permanent Failing Organizations*. Sage.
- Meyer, M.W. (1994). « The Growth of Public and Privat Bureaucracies ». dans DiMaggio, P. et S. Zuckin (dir.), *op. cit.*.
- Mingione, E. (1997). *Sociologia della vita economica*. NIS, Rome.
- Mingione, E. (1999). « Gli itinerari della sociologia economica in una prospettiva europea ». dans Laville, J.L. et E. Mingione, *op.cit.*.
- Morgenstern O.(1969). *Teoria dei giochi*, Boringhieri, Torino.
- North, D. (1994). *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*. Il Mulino, Bologne.
- Nozik, K. (1977). *Anarchia, stato e utopia*. Le Monnier, Florence.
- Offe, C. (1995). « Si possono progettare le istituzioni ? Considerazioni sulla transizione nell'Europa dell'Est ». *Stato e mercato*. n° 44, pp. 181-212 .
- Orrù, M., N. Woolsey Biggart et G. Hamilton (1991). « Organizational Isomorphism in East Asia ». dans Powell W. et P. DiMaggio, *op. cit.*.
- Peters, G. (1999). *Institutional Theory in Political Science*. Continuum, Londres, New York, 195p.
- Polanyi, K. (1983). *La sussistenza dell'uomo*, Einaudi, Turin.
- Polanyi, K. (1957). *The great transformation*. Boston : Beacon Press, 315p.
- Powell, W. (1991). « Expanding the Scope of Institutional Analysis ». dans Powell W., Di Maggio P., *cit.*.
- Powell, W., P. Dimaggio (1991). *The Neo Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago.
- Rizza, R. (1999). *Logiche istituzionali e costruzione sociale delle organizzazioni*, Angeli, Milan.
- Rizza, R. (dir.) (1999). *Istituzioni sociali e vita economica*, Angeli, Milan.

- Rowan, B. (1982). « Organizational Structure and the Institutional Environment : The Case of Public Schools », *Administrative Science Quarterly*, n° 27, pp. 259-279.
- Schutz, A. (1979). *Saggi sociologici*, Utet, Turin.
- Scott, R. (1985). *Le organizzazioni*, Il Mulino, Bologne.
- Scott, R. (1987). « The Adolescence of Institutional Theory », *Administrative Science Quarterly*, n° 32, pp. 493-511.
- Scott, R. et J. Meyer (1991). « The Organization of Societal Sectors. Propositions and Early Evidence », dans Powell W. et P. Di Maggio, *op. cit.*
- Scott, R. (1994). « Institutions and Organizations. Toward a Theoretical Synthesis », dans Scott R. et J. Meyer, *cit.*
- Scott, R. et J. Meyer (1994). *Institutional Environments and Organizations. Complexity and Individualism*, Sage, 334p.
- Scott, R. (1995). *Institutions and Organizations*. Sage, Londres. trad. it., *Istituzioni e organizzazioni*, Il Mulino, Bologne, 1998.
- Scott, R., M. Ruef, P.J. Mendel et C.A. Caronna (2000). *Institutional Change and Healthcare Organizations*, The University of Chicago Press, Chicago, 452p.
- Selznick, P. (1949). *Tva and the Grassroots. A Study in the Sociology of Formal Organizations*. University of California Press. trad. it., *Pianificazione regionale e partecipazione democratica. Il caso della Tennessee Valley Authority*. Angeli, Milan, 1974.
- Simon, H. (1956). *Il comportamento amministrativo*, Il Mulino, Bologne.
- Streeck, W. (1994). « Vincoli benefici: sui limiti economici dell'attore razionale ». *Stato e mercato*. n° 41, pp. 185-213 .
- Swedberg, R. (1994). *Economia e sociologia*, Donzelli, Rome.
- Swedberg, R. et N. Smelser (1994). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton. 835p.
- Tolbert, P. et L. Zucker (1983). « Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations : the Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935 ». *Administrative Science Quarterly*. n° 28, pp. 22-39.
- Triglia, C. (1998). *Sociologia economica*. Il Mulino. Bologne.
- Vaira, M. (2003). « Dove va il neo-istituzionalismo ? ». *Rassegna Italiana di Sociologia*. n° 1, pp. 123-138 .
- Veblen, T. (1969). *Opere*, Utet, Turin.
- Weber, M. (1982). *Sociologia della religione*, Utet, Turin.
- Weber, M. (1961). *General economic history*. New York, Collier Books. 288p.
- Williamson, O. (1990). *Le istituzioni economiche del capitalismo*. Angeli, Milan.
- Zelizer, V. (1994). *Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children*. Basic Books, New York, 296p.
- Zuckin, S. et P. Dimaggio (1990). *Structures of Capital*. Cambridge University Press, Cambridge. 1990. 449p.
- Zucker, L. (1977). « The Role of Institutionalization in Cultural Persistence ». *American Sociological Review*. n° 42, pp. 725-743.

Zucker, L. (1987). « Institutional Theories of Organizations ». *Annual Review of Sociology*. vol. 13, pp. 443-464.

Zucker, L. (1988). *Institutional Patterns and Organizations*. Ballinger, Cambridge, pp. 232.

RÉSUMÉS

L'horizon théorique néo-institutionnaliste attribue un rôle central aux institutions pour la compréhension des phénomènes sociaux, économiques, politiques, culturels et pour la reconstruction du rapport complexe entre les individus et la sphère supra-individuelle. Les différentes versions de l'institutionnalisme s'accordent sur le fait que les institutions contribuent à la définition de profondes régularités dans le comportement des individus en réduisant l'incertitude et en rendant plus prévisibles les phénomènes sociaux, économiques, politiques et culturels. En outre, les divers courants d'analyse montrent comment les institutions sont le résultat de l'interaction humaine, tout en essayant d'expliquer pourquoi des individus autonomes sont si profondément conditionnés, dans leurs choix, par des cadres institutionnels qu'ils ont eux-mêmes contribué à créer. Au-delà de ces éléments d'interprétation communs, il existe au sein des approches néo-institutionnalistes de profondes divergences qui reposent sur des différences d'analyse par rapport aux mécanismes de genèse des institutions, sur le niveau de conditionnement qu'elles exercent sur les comportements individuels et collectifs, sur leur caractère malléable et changeant ou, au contraire, sur leur viscosité et leur inertie. Trois orientations principales se disputent le champ : l'approche *régulatrice*, que fait référence à la capacité des institutions elles-mêmes à établir des règles et à exercer des contrôles afin que les individus s'y conforment, l'approche *normative* qui porte son attention sur l'ensemble des règles qui introduisent dans la vie sociale des prescriptions et des obligations sociales, et enfin l'horizon *cognitif* que conçoit les institutions comme des appareils supra-individuels, tendanciellement stables qui structurent et canalisent l'action individuelle en fournissant aux acteurs des ressources et des freins.

The neo institutionalist theories attribute a central role to institutions for the understanding of social, economic, political and cultural phenomena, as well as for the reconstruction of the complex relation between individuals and the supra-individual sphere. The different versions of institutionalism agree on the fact that institutions contribute to the definition of regularities in individuals' behaviours by reducing uncertainty and making social, economic, political and cultural phenomena more predictable. Various authors show how institutions are the result of human interaction, while trying to explain why autonomous individuals are so deeply conditioned, in their choices, by institutional schemes that they contributed to create themselves. Beyond these common interpretations, there exist profound differences in the neoinstitutionalist approaches, due to differences in the explanation of the source of institutions, the level of conditioning they exert on collective and individual behaviours, as well as their changing or inert quality. Three main orientations are disputing the field: the regulatory approach, which refers to the capacity of institutions to establish rules and exert controls so that individuals conform to these; the normative approach which is based on the series of rules that introduce social prescriptions and obligations into social life; and finally the cognitive approach, which sees institutions as supra-individual schemes, basically stable, which structure and orient individual action by presenting resources and obstacles to individuals.