



## Journal des anthropologues

Association française des anthropologues

84 | 2001  
Anthropologie et économie

---

# Le renouveau de la sociologie économique

Bernard Convert

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/jda/2580>

DOI : [10.4000/jda.2580](https://doi.org/10.4000/jda.2580)

ISSN : 2114-2203

### Éditeur

Association française des anthropologues

### Édition imprimée

Date de publication : 1 janvier 2001

Pagination : 87-110

ISSN : 1156-0428

### Référence électronique

Bernard Convert, « Le renouveau de la sociologie économique », *Journal des anthropologues* [En ligne], 84 | 2001, mis en ligne le 01 janvier 2002, consulté le 02 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/jda/2580> ; DOI : [10.4000/jda.2580](https://doi.org/10.4000/jda.2580)

---

Ce document a été généré automatiquement le 2 mai 2019.

Journal des anthropologues

---

# Le renouveau de la sociologie économique

Bernard Convert

---

- 1 A l'heure où l'évolution économique mondiale pose à l'anthropologie des problèmes nouveaux, une discipline voisine, la sociologie, revient elle aussi sur le terrain de l'économie qu'elle avait depuis longtemps déserté. Partie intégrante du programme des pères fondateurs (que l'on songe à la place qu'elle occupe dans l'œuvre de Max Weber, ou dans le programme de l'école durkheimienne), la sociologie économique, dont nombre d'économistes majeurs reconnaissent alors la légitimité (Gislain & Teiner, 1995), avait pratiquement disparu depuis les années 1920 ou 1930<sup>1</sup>. Or, depuis une quinzaine d'années, on assiste, aux Etats-Unis avant tout, à un foisonnement d'études empiriques menées par des sociologues sur des terrains qui étaient depuis longtemps le monopole des économistes. Sociologie de la « corbeille » ou des conseils d'administration des grandes entreprises, ethnographie des bourses, des salles de marchés ou des ventes aux enchères : les sociologues n'hésitent plus aujourd'hui à aller au cœur du fonctionnement de l'économie contemporaine, pour en rapporter parfois des modèles qui se font fort de battre l'économie sur son propre terrain. L'objet du présent article est de présenter succinctement les principaux courants et les travaux les plus typiques de cette discipline renaissante.
- 2 Il ne sera question dans cette recension que de travaux américains. On pourrait s'en étonner. Si les Américains ont travaillé à institutionnaliser ce nouveau domaine, la sociologie économique n'existait-elle pas ailleurs sans forcément se présenter comme telle ? A parcourir les études pouvant relever de ce thème dans différents pays d'Europe<sup>2</sup>, on est en droit d'affirmer qu'il s'est bien passé quelque chose de nouveau aux Etats-Unis, ces dernières années, à savoir la mise en place par des sociologues, d'études **empiriques** utilisant les outils de la sociologie, de l'anthropologie et de l'histoire (enquêtes, observations *in situ*, interviews, analyse de documents historiques, analyses statistiques, analyses de réseaux...) sur des terrains variés du monde économique (et non plus seulement dans les firmes comme l'a toujours fait la sociologie industrielle) et se

proposant de donner une compréhension concrète de phénomènes analysés de façon abstraite dans les modèles économiques.

- 3 A l'origine même de ce renouveau, il n'y a pas de projet explicite de construire un nouveau champ de recherche, moins encore celui de reprendre les travaux des pères fondateurs. Comme c'est souvent le cas dans l'histoire des disciplines, des études dispersées sont d'abord apparues au sein de traditions intellectuelles diverses, et ce n'est qu'au prix et au terme d'un travail de construction académique spécifique, mené par quelques entrepreneurs académiques que leur trajectoire et leur profil inclinaient à jouer ce rôle<sup>3</sup>, que ces travaux d'inspiration parfois très différentes ont été progressivement réunis (d'abord au sein de numéros spéciaux de revue, de recueil de textes<sup>4</sup>, puis dans des colloques et des institutions diverses) sous le label « (New) Economic Sociology », autour duquel un nouveau champ disciplinaire s'institutionnalise.
- 4 Si ce label et ces structures institutionnelles commencent à avoir un effet structurant sur un milieu de chercheurs entre lesquels les échanges s'accroissent, il n'y a pas de paradigme commun, mais des travaux qui continuent d'être largement inspirés de leur tradition intellectuelle d'origine.

## Une version sociologique de l'« embeddedness »

- 5 Le courant théorique le plus immédiatement associé au renouveau de la sociologie économique est celui de l'analyse de réseaux. Il a sa source principale à l'université de Harvard, à la fin des années soixante dans l'entourage du sociologue Harrison White qui, physicien à l'origine, a beaucoup contribué à faire avancer l'analyse de réseaux comme méthode en y introduisant des innovations mathématiques. Il a par ailleurs lui-même magistralement relancé la sociologie des marchés, en reprenant, sous une forme sociologisée, les modèles de la concurrence imparfaite de Robinson ou Chamberlin (White, 1981 : 517-547, 1988 ; White & Eccles, 1987 : 984-986). Dans un de ses articles devenu un « classique » de la nouvelle sociologie économique, « Where Do Markets Come From ? », il montre que pratiquement tous les marchés réels sont des marchés de concurrence imparfaite, au sein desquels les producteurs d'un « même » produit s'observent mutuellement et s'efforcent de limiter la concurrence en proposant des produits différents de ceux des autres, en quantité et en qualité.
- 6 Outre ses innovations en sociologie mathématique, l'école de White s'est fait largement connaître, au début des années soixante-dix, par des études empiriques fondées sur les méthodes d'analyse de réseaux. Deux d'entre elles ont eu beaucoup d'audience : celle de Nancy Lee, « The Search for an Abortifacient » (1969), qui porte sur les chaînes de contacts qui permettent, dans une situation où l'avortement est illégal, d'obtenir une information sur les médecins qui le pratiquent<sup>5</sup> ; et celle de Mark Granovetter, *Getting a Job* (1974), qui porte sur la façon dont les salariés ont obtenu l'information à propos de l'emploi qu'ils occupent. Ce dernier livre, dont le contenu est apparemment assez banal, a été pourtant un événement important pour le renouveau de la sociologie économique, par l'exploitation que Granovetter a su faire des phénomènes que son enquête mettait en évidence. Parallèlement aux recherches de White sur les « marchés de producteurs » qui combattaient les économistes sur leur propre terrain, Granovetter montrait également que sur la question du marché du travail et des différences de revenus, la sociologie, et en particulier l'analyse de réseaux, permettait la construction de modèles plus réalistes et plus élégants que ceux des économistes<sup>6</sup>.

- 7 Par exemple, sur la question de l'offre de travail, les économistes, depuis Stigler (1962), conçoivent les offreurs (les « travailleurs ») comme engagés dans un processus de *job search*, au cours duquel ils « cherchent » de l'information à propos de l'emploi, sous contrainte de temps et d'argent. Or, l'étude empirique de Granovetter lui permettait d'affirmer que dans nombre de cas, l'information la plus efficace (c'est-à-dire celle qui va conduire le plus rapidement aux emplois, et aux emplois les mieux rémunérés) est acquise non seulement à coût faible ou nul mais plus radicalement **sans avoir été l'objet de la moindre « recherche »** d'information. A ceci une raison simple, c'est que les informations sur l'emploi qui sont à la fois les moins coûteuses, les plus précises et les plus efficaces, sont **celles qui circulent dans les réseaux de relations sociales** :
- 8 *L'information, à la différence de beaucoup d'autres marchandises, s'obtient souvent comme sous-produit d'autres activités. Un exemple typique consiste à apprendre l'existence d'un emploi vacant lors d'une soirée ou en prenant un pot dans une taverne (Granovetter, 1981 : 24).*
- 9 Autre exemple : les économistes construisent des modèles qui supposent d'un côté des travailleurs en quête d'emplois et de l'autre des postes vacants, que l'on cherche à assortir les uns aux autres. Or, deux faits mis en évidence par l'étude sociologique contredisent ce modèle. D'une part, beaucoup de salariés (89% dans l'échantillon de Granovetter, qui porte sur des emplois qualifiés et/ou d'encadrement) accédant à un nouvel emploi, le font **sans avoir connu de période de chômage**, au point qu'il est en réalité impossible de dire qui est véritablement « sur le marché ». D'autre part, beaucoup de ces **postes n'existaient même pas avant que quelqu'un soit embauché** pour les remplir. Autrement dit, on ne saurait parler à leur propos de « vacance » (45% seulement des changements d'emplois étudiés concernent un poste réellement vacant). Il n'est pas rare qu'un emploi soit créé au terme d'une rencontre plus ou moins fortuite au cours de laquelle l'employeur voit dans son interlocuteur l'occasion de mettre en œuvre un projet jusque-là en sommeil.
- 10 Cette recherche sur l'emploi permet également à Granovetter d'avancer une thèse qui aura une grande postérité, celle de la « force des liens faibles », qu'il a formalisé mathématiquement dans un autre article célèbre « The Strength of Weak Ties » (1973). Il constatait en effet que quelqu'un qui n'avait pas de relations était condamné à l'information formelle, publique, peu efficace, celle des petites annonces et des affichettes dans les agences pour l'emploi, mais, qu'inversement, quelqu'un qui était trop exclusivement inséré dans des réseaux de liens forts était également coupé de l'information efficace : les amis proches ont de fortes chances de ne connaître que des personnes que nous connaissons nous-mêmes, et donc moins de chances de posséder une information que nous ne possédions pas... L'information nouvelle et efficace est celle qui passe par l'intermédiaire de simples « connaissances », de simples « relations ».
- 11 Plus que par ses études empiriques, finalement très peu nombreuses, c'est par son œuvre d'entrepreneur académique et par ses articles de synthèse que Granovetter est apparu comme le principal artisan du renouveau de la sociologie économique. En 1985, il publie un article stratégique par son aspect programmatique puisqu'il propose simultanément à la sociologie économique renaissante, un concept emblème, celui d'« embeddedness », une méthode pour en rendre compte, l'analyse de réseaux, et une critique de l'école qui, depuis quelques années, tenait le haut du pavé en matière d'analyse des institutions économiques : l'économie des coûts de transaction. Cet article, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness » (1985), de loin le plus souvent cité de la spécialité, a joué le rôle de « manifeste » pour la discipline en cours de reconstitution.

Reprenant le fameux concept de Polanyi, Granovetter y affirme que le comportement économique dans les sociétés non-marchandes était moins profondément « encastré » que ne l'affirmaient les anthropologues substantivistes et qu'avec la « modernisation », le niveau de l'« encastrément » avait changé moins qu'ils ne le pensaient. Parallèlement, il reproche aux modèles néo-institutionnalistes en économie, qui expliquent l'existence des « firmes » (« hiérarchies »), par la nécessité de réduire les coûts de transaction inhérents aux situations de marché, d'opérer un « grand écart » entre une conception sous-socialisée, le « marché », et une conception sur-socialisée, la « hiérarchie » (un peu, dit Granovetter, à la manière de Hobbes dans l'opposition entre l'« état de nature » et le « Souverain »). Comme souvent chez lui, l'argument consiste à montrer que les réseaux sociaux, qui existent tout autant sur les marchés que dans les firmes, font que certains marchés peuvent présenter un « haut niveau d'ordre et de confiance », et certaines « hiérarchies » un « haut niveau de désordre et de défiance ». C'est bien la nature et la structure des relations plus que la forme organisationnelle qui est, à ses yeux, déterminante.

- 12 Outre le concept d'« embeddedness », Granovetter met en avant, depuis plus récemment, l'idée d'une « construction sociale » des institutions économiques. Il n'y aurait là qu'un thème convenu si Granovetter ne donnait à cette idée un contenu précis inspiré par l'analyse de réseaux. En réponse, là encore, aux modèles néo-institutionnalistes dont il dénonce le caractère téléologique, il affirme que « *les institutions économiques n'apparaissent pas automatiquement en réponse aux besoins économiques. Elles sont plutôt construites par des individus dont l'action est à la fois facilitée et limitée par la structure et les ressources disponibles des réseaux sociaux où ils s'inscrivent* » (1994). Souvent, la situation du marché définit un espace des solutions possibles compatibles avec les contraintes technico-économiques, mais elle ne détermine pas mécaniquement le résultat final effectif. Comme dans tous les cas d'indétermination, le registre d'explication nomologique doit alors céder la place à un registre descriptif racontant comment les choses se sont effectivement passées. C'est pour Granovetter un des enjeux épistémologiques de la sociologie économique que d'admettre ce haut degré de contingence dans la construction des institutions économiques (et plus largement en matière de dynamique économique) et de rendre compte de cette contingence sans tomber pour autant dans l'historicisme et l'explication *ad hoc*. Pour ce faire, il s'agit de montrer par une explication causale, les solutions multiples qui s'offrent à tel problème économique, et par une description historique, les facteurs et événements qui ont conduit à celle qui a finalement été retenue<sup>7</sup>.

## Les fonctions multiples de l'analyse de réseaux en sociologie économique

- 13 L'audience qu'ont eue les articles de Granovetter a contribué à associer fortement la nouvelle sociologie économique à l'analyse de réseaux. Il est vrai que si d'autres courants, minoritaires mais scientifiquement intéressants, existent (cf. *infra*), beaucoup des travaux majeurs du domaine sont fondés sur le réseau comme concept et/ou l'analyse de réseaux comme méthode. Pourtant, derrière cette apparente unité, la réalité des recherches fait apparaître une certaine diversité des usages qui en sont faits.

## L'économie « encastrée »

- 14 Depuis le manifeste de Granovetter, de nombreuses recherches empiriques se sont données comme objectifs de montrer l'effet des relations sociales sur l'action économique et son efficacité. Parmi les thèmes étudiés, on peut citer : les stratégies d'entreprises<sup>8</sup>, les liens entre les entreprises et leurs prestataires de services (Baker, Faulkner, Fisher, 1998) ou leurs banques (Baker, 1990), les réseaux de petites firmes<sup>9</sup>, les pratiques économiques des minorités immigrées (systèmes de crédit rotatif, création d'entreprises familiales...)<sup>10</sup>, les achats entre particuliers (DiMaggio, Louch, 1998). Beaucoup de ces études concluent à la manière de Granovetter à propos du marché du travail, à savoir que l'« encastrement » a un effet positif sur l'efficacité économique jusqu'à un certain seuil au-delà duquel l'effet s'inverse.
- 15 C'est le cas, bien connu des anthropologues, pour les entreprises créées par des minorités immigrées. Si un minimum de confiance fondée sur des relations non-économiques durables est nécessaire pour que l'activité économique puisse se créer et se développer, des liens trop nombreux et trop forts étouffent l'entreprise naissante sous les demandes de faveurs. Selon les cas, les réseaux ethniques permettent de réaliser plus ou moins bien cette balance entre couplage et découplage des liens sociaux.
- 16 Un autre exemple du même problème est celui, étudié par Brian Uzzi, des liens entre les PME et leurs banquiers. Uzzi montre par une analyse statistique rigoureuse que pour expliquer les conditions plus ou moins favorables d'obtention par une entreprise d'un prêt auprès d'une banque, les variables les plus puissamment explicatives sont les variables associées à l'« embeddedness », c'est-à-dire à l'ancienneté et à la qualité du lien proprement social entre l'entrepreneur et le banquier. Mais il montre également que des relations trop exclusivement « encastrées » produisent l'effet inverse. Les entreprises qui obtiennent les prêts aux meilleures conditions sont celles qui ont développé un réseau mixte de relations avec leurs banquiers, fait à la fois de relations « encastrées » avec quelques banquiers et de liens plus formels (« *arm's-length ties* ») avec d'autres, nécessaires pour rester en contact avec l'information publique concernant le marché et les nouveaux produits.
- 17 Dans tous ces travaux comme dans ceux de Granovetter, l'accent est mis sur l'effet proprement économique des relations non-économiques. Pour ces différents auteurs, qui tous reprennent l'idée d'« encastrement », l'« économique » ne peut s'expliquer sans le « social » dans lequel il est encastré, en entendant par « social » les réseaux de relations durables fondées sur autre chose que l'échange économique (l'amitié, l'appartenance à une même famille, à une même communauté résidentielle ou familiale, à un milieu de travail, etc.).
- 18 Mais il existe d'autres usages du réseau comme concept et de l'analyse de réseaux comme méthode, qui se passent d'un tel contenu substantiel attribué au « social ».

## Une approche critique du pouvoir économique

- 19 Proche de Granovetter par l'origine universitaire et la génération, un autre élève de Harrison White, Michael Schwartz a utilisé l'analyse de réseaux pour relancer l'interrogation sur la question du contrôle de la firme. Aux Etats-Unis, on le sait, depuis l'étude classique de Berle et Means, l'idée a longtemps dominé selon laquelle les

« managers » avaient succédé aux « owners » pour le contrôle réel de la firme. Depuis, des économistes ou des sociologues, souvent d'inspiration marxiste, avaient réouvert la question<sup>11</sup>. Avec ses collègues et étudiants à l'université de Stony Brook, notamment Beth Mintz et Mark Mizruchi, Michael Schwartz a étudié le capitalisme américain en appliquant les nouvelles techniques de l'analyse de réseaux à un objet étudié depuis toujours<sup>12</sup>, les « interlocking directorates », c'est-à-dire les liens non-marchands entre firmes caractérisés par les participations multiples des mêmes individus à différents conseils d'administration<sup>13</sup>. Réfutant tout à la fois le « managérialisme », la théorie de la coalition (selon laquelle les firmes formeraient des alliances flexibles au gré d'intérêts communs) et la théorie du capital financier de Baran et Sweezy (selon laquelle l'économie américaine serait divisée en groupes de firmes, dominés chacun par une institution financière), Schwartz et ses étudiants démontrent que les grandes firmes américaines sont liées entre elles au sein d'un réseau relativement intégré, au centre duquel on trouve une poignée d'entreprises financières new-yorkaises, banques d'affaires et compagnies d'assurance. Ces études ont contribué, dans les années quatre-vingt, à étayer la dénonciation politique des collusions entre entreprises, de l'hégémonie du capital financier et de la cohésion politique de l'élite économique. Aujourd'hui, avec la puissance nouvelle de la bourse et la montée du « pouvoir actionnaire », le front de la polémique s'est déplacé et l'intérêt pour ce type de travaux est beaucoup retombé.

## Les marchés comme structures sociales

- 20 A l'instar des travaux cités plus haut de H. White sur les « marchés de producteurs », d'autres recherches utilisent les techniques d'analyse des réseaux pour décrire le fonctionnement réel de certains marchés, mais sans pour autant faire intervenir l'idée d'« encastrement » au sens que lui donne Granovetter. Pour ces auteurs, ce n'est plus parce qu'il est « encastré » dans le « social » que le marché intéresse le sociologue, mais parce qu'il est lui-même une structure sociale (susceptible d'être décrite par l'analyse de réseaux). On trouve un exemple particulièrement réussi de ce type de recherches dans le travail de Wayne Baker sur le fonctionnement du marché des options (Baker, 1984a ; Baker, 1984b). « Que se passe-t-il, demande-t-il, quand un ordre de vente ou d'achat d'un titre atteint le “ floor ” de la bourse ? ». Pour y répondre, il est allé observer (à la fin des années soixante-dix), les transactions réelles entre courtiers dans différentes bourses américaines, et il montre, par une analyse très rigoureuse des transactions, que les courtiers constituent entre eux des réseaux qui peuvent varier au cours de la journée, en fonction de la densité des échanges, dans leur taille et dans leur structure, créant des types de « marchés » différents (monopoles, monopsones ou marchés « négociés » en dessous d'une certaine taille, marchés fragmentés au-delà d'une certaine taille, marchés concurrentiels entre les deux), avec *in fine* un effet sur la volatilité des prix. On a là un bel exemple d'objet économique, le prix des options, dont on peut démontrer qu'il dépend de phénomènes (les réseaux sociaux entre courtiers et leur dynamique) qui sont du ressort de la sociologie. Cela dit, il n'est plus question ici d'« encastrement » au sens défini plus haut, ni de contenu substantiel du « social ». Le « social » se réduit à la taille et à la forme des réseaux, et aux mécanismes par lesquels les individus modifient ou contrôlent cette taille et cette forme.

## Le réseau comme ressource

- 21 Un pas de plus dans la « dé-socialisation » du réseau s'observe chez les sociologues qui, comme Ronald Burt, font du réseau une simple ressource. Autre grand spécialiste de l'analyse de réseaux, tant de l'outil – il est l'auteur d'avancées méthodologiques ainsi que de logiciels – que de ses applications, Burt, qui est issu d'une autre école que celle de White – il a été à Chicago l'élève de Laumann et l'assistant de Coleman – utilise le réseau pour instrumentaliser la notion de « capital social ». Employée jusque-là par P. Bourdieu pour désigner la quantité et la qualité des « relations » qu'un individu peut mobiliser, et par J. Coleman pour désigner les relations relativement durables nées de l'échange quand elles sont réinvesties comme ressources par l'acteur, la notion de « capital social » est reprise par Burt (1992) avec un contenu précis : le « capital social » d'un individu ou d'une firme est fonction de la position qu'il ou elle occupe dans son réseau de relations sociales, et en particulier, de la richesse de son réseau en « trous structuraux », entendant par là « les vides entre contacts non redondants ». Qu'il s'agisse de secteurs économiques (1988) ou d'individus responsables d'entreprise (1995 : 602), Burt montre que le modèle des trous structuraux explique une bonne partie de la « profitabilité » des uns ou des « revenus du capital humain » des autres. Cette indifférence à la nature des nœuds des réseaux (entrepreneurs, entreprises, secteurs d'activité économique...), à la qualité des liens et aux motifs des agents illustre certaines tendances de la nouvelle sociologie économique à réduire désormais le « social » aux réseaux définis de façon purement formelle, par leurs seules taille et structure.
- 22 La théorie des organisations, le nouvel institutionnalisme et la sociologie économique
- 23 Dans la mesure où la sociologie économique traite des institutions économiques, son domaine recouvre en partie celui de la théorie des organisations. Nombre de sociologues issus de cette tradition sont des artisans actifs du renouveau de la sociologie économique. Même si aujourd'hui, l'analyse de réseaux est utilisée pour étudier les liens au sein et entre les organisations<sup>14</sup>, à l'origine, la théorie des organisations constitue une tout autre tradition que celles dont sont issus les travaux précédemment cités. Tourné vers la gestion des entreprises et des administrations, et partant moins strictement académique, elle a comme foyers moins les départements de sociologie proprement dits que les Business Schools ou les Schools of Management, et s'enseigne souvent dans des cours mixtes entre la sociologie et la gestion, du type « Management and Sociology », ou « Organizational Behavior and Sociology ».
- 24 L'analyse des organisations a connu aux Etats-Unis, depuis une vingtaine d'années également, une série d'évolutions qui l'ont notamment conduite à passer de l'étude privilégiée des structures internes des organisations à celle des organisations dans leur environnement et dans leurs relations entre elles. Plusieurs écoles sont nées de ce mouvement, la « resource dependency »<sup>15</sup>, qui met l'accent sur les contraintes engendrées par l'interdépendance entre organisations pour l'obtention des ressources, la « Population Ecology »<sup>16</sup> qui étudie les capacités de survie des différentes formes organisationnelles dans des conditions environnementales données, et le « new institutionalism »<sup>17</sup>. C'est de ce dernier courant que sont issus certains des travaux majeurs de sociologie économique. Sa nouveauté réside dans les façons de poser la question des changements organisationnels. Alors que l'accent avait longtemps été mis sur l'efficacité technique et économique comme seul motif de création et d'adoption de

formes institutionnelles, les auteurs de ce renouveau mettent en évidence d'autres causes de changement, notamment ce que John Meyer appelle « l'isomorphisme institutionnel », c'est-à-dire l'adoption tendancielle par les organisations partageant un même environnement ou champ institutionnel (une branche industrielle, une profession, une société nationale...), de formes normatives qui s'imposent par leur légitimité plus que par leur efficacité proprement économique. Ce changement de tonalité va de pair avec une porosité plus grande de la frontière entre les institutions non-marchandes (« non-profit») et celles du secteur marchand (« market-driven »). Comme les institutions non-marchandes (musées, écoles, agences gouvernementales...), les firmes industrielles sont sujettes à des changements organisationnels qui n'ont pas l'efficacité économique comme fin. C'est sur ces thèmes que l'on retrouve la sociologie économique.

- 25 On peut illustrer cette trajectoire intellectuelle qui va de la théorie des organisations « néo-institutionnaliste » à la sociologie économique, par celle d'une des principales auteures de ce courant, Nicole Biggart (actuellement professeur de sociologie à la School of Management de l'université de Californie Davis). N. Biggart a commencé sa carrière par l'étude de la transformation du secteur des Postes aux Etats-Unis (le service des Postes était à l'époque un département politique, avec à sa tête un Postmaster General qui était membre du Cabinet du Président ; il a été transformé en une « public corporation », l'US Postal Service), puis par l'étude du « staff » des gouverneurs Reagan et Brown. Avec Gary Hamilton, à l'origine spécialiste du commerce et des institutions commerciales en Chine, Nicole Biggart s'est progressivement spécialisée dans l'étude comparée des firmes est-asiatiques, notamment sud-coréennes, japonaises et taiwanaises. Les travaux qu'elle mène avec Gary Hamilton les amènent à critiquer les approches purement technico-économiques de l'organisation industrielle tout autant que les explications « culturelles », et à proposer une approche plus wébérienne qui voit dans la structure des firmes et des relations entre firmes, des « adaptations » de formes organisationnelles ou de structures d'autorité typiques de l'environnement sociétal (national) des firmes. Replacée dans cette perspective, la « théorie économique de la firme » apparaît comme basée sur (et adaptée uniquement à) la firme américaine telle qu'elle s'est développée dans l'environnement institutionnel américain. En croyant enregistrer les conséquences inévitables du marché sur la structure des firmes, la « théorie économique de la firme » tend à universaliser ce qui n'est que l'effet particulier des « structures d'autorité » typiques de la société américaine<sup>18</sup>.
- 26 En dépit de leurs différences, les auteurs qui animent ce courant de la sociologie économique issu de la théorie des organisations ont en commun cette mise en perspective critique des modèles dominants de la firme et de son évolution inspirées de l'économie, comme le modèle de la « hiérarchie » proposé par l'économie « néo-institutionnelle », ou encore l'explication par les économies d'échelle et la diversification proposée par Chandler dans son histoire industrielle comparée (1990). Cette mise en perspective se traduit soit par la description de formes organisationnelles différentes du modèle de la firme intégrée multidivisionnelle, mais tout aussi efficaces économiquement, soit par la construction de modèles d'explications alternatifs au modèle économique.
- 27 Parmi le premier type de travaux, on peut citer, outre l'article pionnier de Arthur Stinchcombe, « Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study » (1959), consacré au contre-modèle « artisanal » tel qu'il a cours dans l'industrie du bâtiment, l'étude de Nicole Biggart sur les Direct Selling Organizations (Tupperware, Mary Kay...) (1988, 1992), qui montre une organisation parfaitement anti-bureaucratique

– qu'elle appelle « capitalisme charismatique » – fondée sur des réseaux de vendeurs juridiquement indépendants mais liés entre eux au sein de lignées de parrainage, ainsi que les nombreux travaux consacrés à des types d'organisation fondés sur des petites firmes en réseaux, dont l'exemple le plus célèbre est celui du district industriel italien<sup>19</sup>, réseau local de micro-entreprises consacré à un produit (le tricot à Modène, les lunettes à Belluno, les meubles à Treviso...), qui ont entre elles des liens de sous-traitance et qui mettent en commun certaines fonctions. Le réseau, ici, est entendu comme une forme intermédiaire de l'organisation de la production, entre « marchés » et « hiérarchies », fonctionnant sur des liens sociaux ou familiaux et des relations de confiance voire d'entraide entre firmes ou entre individus, qui constituent une des conditions de leur efficacité économique.

- 28 Parmi le second type de travaux, on peut citer ceux déjà évoqués de Powell et DiMaggio qui, à la suite de John Meyer, mettent l'accent sur l'isomorphisme institutionnel, et surtout ceux de Neil Fligstein, dont l'intention critique à l'égard des théories économiques de l'entreprise est la plus affirmée.
- 29 Dans son livre *The Transformation of Corporate Control* (1990), autre « classique », Fligstein montre ce que l'histoire de la firme américaine au XX<sup>e</sup> siècle doit aux cadres institutionnels mis en place par l'Etat fédéral. Il explique par exemple, comment certaines modalités des lois anti-trust (l'amendement Celler-Kefauver de 1950 qui déclare illégaux les achats d'actifs quand ils réduisent trop la concurrence) ont conduit les firmes à rompre avec une logique d'intégration verticale autour d'un produit pour mettre en place des logiques de diversification (par rachats et fusions) relativement indifférentes au produit (« product-unrelated strategies ») au nom de critères de plus en plus exclusivement financiers, assurant la domination croissante au sein des firmes des départements financiers.
- 30 Fort des résultats de cette étude, Fligstein se donne désormais pour projet de mettre en évidence le travail de construction juridico-politique des conditions de la concurrence et des marchés, dans lequel le rôle des Etats est pour lui essentiel. Avec son modèle « Markets as Politics » (1996), qu'il a illustré sur le cas de l'Union Européenne (Fligstein, Mara-Drita, 1996), il ouvre explicitement un front de polémique au sein de la sociologie économique, reprochant à l'approche par les réseaux d'ignorer ce qui à ses yeux est essentiel, à savoir le travail juridico-politique qui permet aux marchés de s'établir et de se maintenir durablement à l'existence<sup>20</sup>.

## L'approche historique et culturelle

- 31 Une autre critique adressée à l'approche par les réseaux vient de ce qui peut être considéré comme le troisième grand courant de la nouvelle sociologie économique, l'approche historico-culturelle. La principale auteure de ce courant, Viviana Zelizer, dans un article programmatique, a critiqué la méfiance dont ont toujours fait preuve les tenants de l'analyse des réseaux, à l'égard des aspects culturels des actes économiques, méfiance qu'elle attribue à juste titre à leur volonté de prendre leur distance à l'égard du parsonisme (et secondairement à leur tentative d'établir un dialogue entre économistes et sociologues)<sup>21</sup>. En retour, elle milite pour associer à la sociologie économique renaissante, les résultats de travaux sur la « culture de marché », issus de l'anthropologie ou de l'histoire sociale (elle cite entre autres Sahlins, Taussig, Reddy, Agnew...). Elle-même propose une approche des faits économiques à mi-chemin entre l'histoire et la

sociologie, qui se donne pour objets de recherche des situations où il y a ambiguïté entre intérêt économique et valeurs morales, dans la lignée du livre de Richard Titmuss, *The Gift Relationship* (1971). Dans ce dernier livre l'auteur comparait différents systèmes de collecte du sang pour transfusion, rémunérée ou bénévole, et son étude débouchait sur un plaidoyer en faveur d'une limitation des domaines du « marchandisable » et au maintien, pour certains objets de formes d'échange réciproque ou de don.

- 32 Dans le livre qu'elle a consacré à l'assurance-vie aux Etats-Unis, V. Zelizer (1983) montre le travail qui a été nécessaire aux assureurs pour vaincre l'opposition à l'idée d'une valorisation monétaire d'un objet sacré, la vie humaine, et à une spéculation sur cet objet. A une époque où dominait aux Etats-Unis un ethos de l'épargne, l'assurance-vie apparaissait comme l'aventurisme spéculatif par excellence : « l'assuré, dit-elle, était vu comme quelqu'un qui pariait avec sa vie contre la Compagnie, et l'argent gagné par la veuve assimilé au prix du billet de loterie gagnant ». Cette résistance « morale » à l'extension du « marchandisable » a contraint les compagnies d'assurances à se présenter comme des entreprises de salubrité spirituelle, morale et sociale, et à inventer le démarcheur à domicile, missionnaire ayant pour vocation de rappeler les pères à leur devoir. Dans une autre recherche, sur la « valeur de l'enfant », elle montre à l'inverse comment entre 1870 et 1930, l'enfant, longtemps doté d'une valeur monétaire par le salaire qu'il pouvait rapporter, a été écarté du marché du travail pour devenir « inutile » sur le plan économique mais « sans prix » sur le plan affectif (1987). Plus récemment, Viviana Zelizer a consacré ses travaux à la signification sociale de l'argent, montrant que, loin d'être le vecteur abstrait des échanges comme le veulent les économistes, l'argent est marqué socialement, en fonction de son origine, et que ce marquage social, en oriente l'utilisation, rendant certaines « monnaies » impropres à certains usages (1989).
- 33 Autre auteur important de ce courant, Charles Smith aborde ce même thème de la construction sociale de la valeur, dans deux études, l'une à propos de « *l'esprit du marché* », qui porte sur les protagonistes des bourses et la façon dont chacun d'entre eux interprète et évalue le marché (1981)<sup>22</sup>, l'autre qui est une ethnographie des ventes aux enchères (1989).
- 34 Précisons pour conclure, que cette présentation porte sur des travaux de recherche suffisamment aboutis pour faire l'objet d'une recension. Du coup, au retard que prend nécessairement l'analyse scientifique et sa publication sur le cours des choses, s'ajoute ici le retard de la lecture, de la compilation, et d'une première mise en ordre. Peut-être certains des travaux évoqués paraissent-ils traiter de sujets qui sont déjà du passé. Il convient donc d'ajouter que la sociologie économique continue, et que les « works in progress » d'aujourd'hui portent sur des thèmes comme la montée des investisseurs institutionnels, le « pouvoir actionnaire » et son effet sur les stratégies des firmes (Useem 1993, 1996, la transition économique en Europe de l'Est, les crises économiques récentes en Asie et en Amérique du Sud, la vague des méga-fusions...
- 35 Précisons également que l'on voit maintenant se multiplier en Europe des travaux empiriques de sociologie économique. Ils sont souvent inspirés des recherches américaines. La France il est vrai fait exception<sup>23</sup>. Outre les puissants courants critiques de l'économie, issus de l'économie elle-même (économie des conventions, école de la régulation, mouvement anti-utilitariste en sciences sociales, « socio-économie »...), on peut citer parmi les travaux français de **sociologie empirique** qui ont connu ou connaissent une audience dans la sociologie économique internationale : ceux qui se sont menés au CSI de l'Ecole des mines, autour de Lucien Karpik, sur le pouvoir industriel

(1972), ceux de Michel Callon sur la construction, par l'économie en tant que science, de l'économie réelle (1990), et ceux de l'école de Pierre Bourdieu, avec en particulier Marie-France Garcia sur le travail de construction des marchés (1986) et P. Bourdieu lui-même sur le champ économique<sup>24</sup>.

---

## BIBLIOGRAPHIE

- ABOLAFIA M., 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge (Mass), Harvard University Press.
- AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY, 1988 (suppl.). « Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure ».
- BAKER W., 1984a. « Floor Trading and Crowd Dynamics », in ADLER & ADLER (eds), *The Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, Connecticut (USA), Jai.
- BAKER W., 1984b. « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, vol. 89, 4.
- BAKER W., 1990. « Market Networks and Corporate Behavior », *American Journal of Sociology*, vol. 96, 3.
- BAKER W., FAULKNER R. & FISHER G., 1998. « Hazards of the Market: the Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships », *American Sociological Review*, vol. 63, April.
- BAUER M., COHEN E., 1981. *Qui gouverne les groupes industriels ?* Paris, Editions du Seuil.
- BIGGART N., 1988. *Charismatic Capitalism*. Chicago, The University of Chicago Press.
- BIGGART N., 1992. « Affaires de familles », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 94.
- BOURDIEU P., 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Paris, Editions du Seuil.
- BRUSCO S., RIGHI E., 1989. « Local Government, Industrial Policy and Social Consensus: the Case of Modena (Italy) », *Economy and Society*, 18 (4).
- BURT R., 1988. « The Stability of American Markets », *American Journal of Sociology*, vol. 93.
- BURT R., 1992. *Structural Holes: the Social Structure of Competition*. Cambridge, Harvard University Press.
- BURT R., 1995. « Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur », *Revue Française de Sociologie*, XXXVI : 602.
- CALLON M. (ed.), 1990. *The Laws of the Market*. Oxford, Basil Blackwell.
- CHANDLER A., 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- DiMAGGIO P., POWELL W., 1983. « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, April.

- DiMAGGIO P., LOUCH H., 1998. « Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks ? », *American Sociological Review*, vol. 63, October.
- FENNEMA M., SCHIJF H., 1978-79. « Analysing Interlocking Directorates: Theory and Methods », *Social Networks*, 1.
- FLIGSTEIN N., 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- FLIGSTEIN N., 1996. « Markets as Politics: A Political –Cultural Approach to Market Institutions », *American Sociological Review*, vol. 61.
- FLIGSTEIN N., MARA-DRITA I., 1996. « How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union », *American Journal of Sociology*, vol. 102, 1, July.
- FRIEDLAND R., ROBERTSON A.F. (eds), 1990. *Beyond the Marketplace*. New York, Aldine de Gruyter.
- GARCIA M-F., 1986. « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 65.
- GISLAIN J-J., STEINER P., 1995. *La sociologie économique, 1890-1920*. Paris, PUF.
- GRANOVETTER M., 1973. « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, 6.
- GRANOVETTER M., 1974. *Getting a Job, A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass., London, Harvard University Press.
- GRANOVETTER M., 1981. « Toward a Sociological Theory of Income Differences », in BERG I. (ed.), *Sociological Perspectives on Labor Markets*. New York, Academic Press.
- GRANOVETTER M., 1985. « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, 3.
- GRANOVETTER M., 1990. « The Old and the New Economic Sociology: A History and An Agenda » in FRIEDLAND R. & ROBERTSON A.F. (eds), *Beyond the Marketplace*. New York, Aldine de Gruyter.
- GRANOVETTER M., 1994. « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in ORLEAN A. (ed.), *L'analyse économique des conventions*. Paris, PUF.
- GRANOVETTER M., 1995. « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », in PORTES A. (ed), *The Economic Sociology of Immigration*. New York, Russell Sage Foundation.
- GRANOVETTER M., 1999. « Mark Granovetter on Economic Sociology in Europe », interview donnée à R. Swedberg, *Economic Sociology European Electronic Newsletter*, vol. 1, 1, October.
- HAMILTON G., WOOLSEY BIGGART N., 1988. « Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East », *American Journal of Sociology*, (suppl.).
- HANNAN M., FREEMAN J., 1977. « The Population Ecology of Organizations », *American Journal of Sociology*, vol. 82.
- KARPIK L, 1972. « Les politiques et les logiques d'action de la grande entreprise industrielle », *Sociologie du Travail*, 1.
- LAZERSON M., 1990. « Future Alternatives of Work Reflected in the Past: Putting-out Production in Modena » in SWEDBERG R. (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, 1993. New York, Russell Sage Foundation.
- LEE N., 1969. *The Search for an Abortionist*. Chicago, Chicago University Press.

- McGUIRE P., GRANOVETTER M. & SCHWARTZ M., 1993. « Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America », in SWEDBERG R. (ed.), *Explorations in Economic Sociology*. New York, Russell Sage Foundation.
- MEYER J., ROWAN B., 1977. « Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony », *American Journal of Sociology*, vol. 83, 2.
- MINTZ B., SCHWARTZ M., 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago, The University of Chicago Press.
- MIZRUCHI M., 1982. *The American Corporate Network, 1904-1974*. London, Sage.
- NOHRIA N., ECCLES R. (eds), 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston, Harvard University Press.
- PERROW C., 1993. « Small Firms in Networks », in SWEDBERG R. (ed.), *Explorations in Economic Sociology*. New York, Russell Sage Foundation.
- PFEFFER J., SALANCIK G., 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York, Harper and Row.
- PORTES A., SENSENBRENNER J., 1993. « Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action », *American Journal of Sociology*, vol. 98, 6.
- POWELL W., DiMAGGIO P., 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago and London, The University of Chicago Press.
- ROMO F., SCHWARTZ M., 1995. « The Structural Embeddedness of Business Decisions: the Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960 to 1985 », *American Sociological Review*, vol. 60.
- SMELSER N.J., SWEDBERG R. (eds), 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, New York, Princeton University Press, Russell Sage Foundation.
- SMITH C.W., 1981. *The Mind of the Market*. London, Croom Helm.
- SMITH C.W., 1989. *Auctions: The Social Construction of Value*. New York, Free Press.
- STIGLER G., 1962. « Information in the Labor Market », *Journal of Political Economy*, 70, October.
- STINCHCOMBE A., 1959. « Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study », *Administrative Science Quarterly*, 4.
- SWEDBERG R. (ed.), 1993. *Explorations in Economic Sociology*. New York, Russell Sage Foundation.
- TITMUS R., 1971. *The Gift Relationship*. New York, Vintage Press.
- USEEM M., 1993. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- USEEM M., 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. New York, Basic Books.
- UZZI B., 1996. « The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect », *American Sociological Review*, vol. 61, August.
- UZZI B., 1999. « Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing », *American Sociological Review*, vol. 64, August.
- WHITE H., 1981. « Where Do Markets Come From ? », *American Journal of Sociology*, vol. 87.

WHITE H., 1988. « Varieties of Markets », in WELLMAN B., BERKOWITZ S.D. (ed.), *Social Structures: A Network Approach*. New York, Cambridge University Press.

WHITE H., ECCLES R., 1987. « Producers' Market » in EATWELL J. et al. (eds), *The New Palgrave Dictionary: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London, Macmillan, vol. 3.

ZEITLIN M., 1974. « Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class », *American Journal of Sociology*, vol. 79, 5.

ZELIZER V., 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the US*. New Brunswick, Transaction.

ZELIZER V., 1987. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York, Basic Books.

ZELIZER V., 1988. « Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda », *Sociological Forum*, vol. 3, 4.

ZELIZER V., 1989. « The Social Meaning of Money: Special Monies », *American Journal of Sociology*, vol. 95.

ZELIZER V., 1992. « Repenser le marché », *Actes de la Recherche en Sciences sociales*, 94.

ZUKIN S., DiMAGGIO P., 1990. *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge, Cambridge University Press (reprise d'un numéro spécial de la revue *Theory and Society*, 1986).

## NOTES

1. En France, la sociologie économique *stricto sensu* s'est éteinte avec les derniers représentants de l'école durkheimienne, Bouglé, Halbwachs, et surtout Simiand. Les deux derniers ouvrages de François Simiand, *Les fluctuations économiques à longue période et la crise mondiale* et *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* sont publiés en 1932.

2. Pour la France, l'Italie, l'Allemagne, la Russie, cf. les bilans faits respectivement par Heilbron, Barbera, Beckert, Yakubovich et Yaroshenko dans *Economic Sociology European Electronic Newsletter*, disponible sur le site : <http://www.siswo.uva.nl/es>.

3. Parmi ces entrepreneurs académiques, outre Granovetter que nous évoquons longuement dans la suite du texte, il faut citer DiMaggio, qui se situe, par sa trajectoire, au confluent de deux des courants que nous allons évoquer, l'approche culturelle et l'analyse des organisations (il est un spécialiste entre autres des institutions artistiques et éditeur de deux des principales anthologies du domaine, cf. *infra*), et surtout Swedberg, universitaire suédois, spécialiste des auteurs de la sociologie économique classique (Weber, Pareto...), qui, au cours des années qu'il a passées aux Etats-Unis, a beaucoup contribué, au côté de Granovetter, et au sein notamment du séminaire de la Russell Sage Foundation, à réunir autour du label « Economic Sociology », des initiatives jusque-là dispersées.

4. Cf. suppl. de l'*American Journal of Sociology* (1988) ; Zukin & DiMaggio (1990) ; Friedland & Robertson (1990) ; Swedberg (1993) ; Smelser & Swedberg (1994).

5. Elle montre par exemple qu'il faut en moyenne contacter 5,8 personnes pour aboutir, et que la chaîne que l'on doit parcourir pour entrer en contact avec un médecin (une personne qui connaît une personne qui...) contient de 1 à 7 contacts, avec une moyenne de 2,8.

6. C'est l'objet d'un article assez méconnu mais important dans le processus de renaissance de la sociologie économique (Granovetter, 1981).

7. Cf. Granovetter (1990). Voir à titre d'illustration la recherche historique consacrée par McGuire à l'industrie de production et de distribution électriques américaines (1993).
8. Cf. par exemple Romo & Schwartz (1995).
9. Pour une présentation synthétique, voir Perrow (1993). Cf. aussi sur le même thème, mais sur l'exemple de l'industrie de l'habillement américaine (Uzzi, 1996).
10. Cf. par exemple Portes & Sensenbrenner (1993), Granovetter (1995).
11. En sociologie, un article avait relancé le débat dans les années soixante-dix, celui de Maurice Zeitlin (1974).
12. On trouve un historique de ces travaux in Fennema & Schijf (1978-79). Il montre que les études d'« interlocking directorates » existent depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle tant en Allemagne qu'aux Etats-Unis, où elles ont alimenté les argumentaires anti-trust.
13. Les ouvrages les plus fréquemment cités de ce courant de recherches sont celui de Mintz & Schwartz (1985), de Mizruchi (1982).
14. Cf. notamment Nohria & Eccles (1992).
15. Le classique en est Pfeffer & Salancik (1978).
16. Cf. Hannan & Freeman (1977).
17. Cf. les articles inauguraux de Meyer et Rowan(1977) ; DiMaggio & Powell (1983). Un premier bilan de ce courant est dressé dans Powell & DiMaggio (1991).
18. Voir notamment le « classique » Hamilton & Woolsey Biggart, in *American Journal of Sociology* (1988), *op. cit.*
19. Cf. par exemple Lazerson (1990), Brusco & Righi (1989).
20. « (Les approches par les réseaux) ne contiennent aucun modèle de la politique, aucune préconditions sociales aux échanges marchands (i.e. notions de droit de propriété, structures de gouvernance ou règle de transaction) » (Fligstein & Mara-Drita, art. cit : 20).
21. Cf. Zelizer (1988). Ce texte est partiellement traduit dans Zelizer (1992).
22. Sur le même thème, on trouvera une autre analyse ethnographique des bourses in Abofalia (1996).
23. On peut s'autoriser en la matière de l'autorité de Granovetter qui traite du problème dans l'interview qu'il a donnée récemment à Swedberg (*Economic Sociology European Newsletter*, 1999). A la question : « quelle est votre opinion à propos de la sociologie économique en Europe ? », il répond : « Je pense qu'il est pour moi difficile de dire ce qu'est la sociologie économique européenne – **excepté pour sa version française** – dans la mesure où la plupart des Européens qui font de la sociologie économique sont si complètement intégrés à la tradition mondiale de sociologie économique que je ne pense pas à eux comme faisant quelque chose de différent (“*separate*”) ». Cf. également les bilans dressés par Johan Heilbron dans le même numéro (1999), ainsi qu'au colloque de Stockholm (juin 2000).
24. Cf. le travail collectif sur l'économie de la maison (*Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, mars 1990), et l'article « le champ économique » (*Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, sept. 1997), l'un et l'autre repris in Bourdieu (2000).

---

## INDEX

**Keywords** : economic sociology, intellectual tradition, network analysis, organizational theory, USA

**Mots-clés** : analyse de réseau, analyse des organisations, courant sociologique, États-Unis, sociologie économique

## AUTEUR

**BERNARD CONVERT**

CLERSE-IFRESI

Bernard.Convert@ifresi.univ-lille1.fr