

Analyses de réseaux et classes sociales¹

Emmanuel LAZEGA

Équipe Pro, CMH

Emmanuel.Lazega@dauphine.fr

Une idéologie contemporaine des réseaux présuppose que tout le monde a accès à tout le monde sans distinction de classe. Les réseaux sociaux ne classeraient pas les individus autant que le mot classe. L'inflation des profils relationnels numériques (actuellement : Facebook, LinkedIn, etc.) donne aussi parfois l'impression de l'existence d'une seule société sans frontières ni clivages. Dans cet esprit, une partie de la « nouvelle sociologie économique » américaine, qui ne s'est pas construite sur une base marxiste et dont de nombreux représentants travaillent dans des écoles de gestion, a beaucoup utilisé l'analyse de réseaux pour proposer des recettes (« Comment réussir avec la connaissance des réseaux ? »). Leur idée est que le rendement du capital relationnel serait le même pour tous ceux qui savent se positionner dans les réseaux, par exemple comme intermédiaires : « Les intermédiaires s'en sortent toujours mieux que les autres. » Boltanski et Chiapello [1999] critiquent cette idéologie en amalgamant tous les sociologues qui utilisent l'analyse dite « de réseaux » comme s'ils effaçaient tous les différenciations sociales, y compris de classe.

La sociologie que nous proposons d'appeler néo-structurale² part du principe que les comportements sont largement déterminés, d'une part, par les appartenances catégorielles (notamment de classe, mais pas seulement) plus ou moins conflictuelles et d'autre part, par les systèmes d'interdépendances économiques et symboliques entre acteurs en conflit, opposition ou « coopération ». Les acteurs individuels ou organisationnels ont à la fois des intérêts divergents et des relations d'interdépendances multiples et multilatérales. L'approche néo-structurale considère le raisonnement en termes de classes à l'échelle macro et celui en termes relationnels au niveau méso-social comme deux approches distinctes mais complémentaires de la structure sociale, des structures d'opportunité et de contrainte [White, 1970], ainsi que des inégalités. Une sociologie des classes observe, entre autres, la distribution des individus dans une hiérarchie de positions aux intérêts opposés et aux ressources distinctes, aussi bien en termes de propriété que de pouvoir, d'autorité et de compétences. L'approche néo-structurale utilise la connaissance des relations directes et indirectes entre les acteurs individuels et collectifs pour se centrer sur les systèmes d'interdépendances et de conflits au sein de ces positions de classe, mais aussi entre ces positions. Les conflits de classe sont parmi les conflits centraux dans l'évolution des sociétés – mais ce ne sont pas les seuls. L'approche néo-structurale peut aussi examiner les interdépendances et les conflits liés à d'autres formes de différenciations sociales qui comptent pour les acteurs, comme celles basées sur le genre ou des appartenances communautaires. Elle articule une connaissance des interdépendances et conflits entre les acteurs avec une connaissance des caractéristiques économiques,

¹ Ce texte s'inspire d'un débat organisé par l'Observatoire des réseaux intra- et inter-organisationnels, auquel participaient notamment Filip Agneessens, Tristan Auvray, Julien Brailly, Maria-Giuseppina Bruna, Josiane Chatellet, Catherine Comet, Fabien Éloire, Alexis Ferrand, Guillaume Favre, Lise Mounier, Jaime Montes, Mohamed Oubenal, Judit Pal, Eric Quintane, Tom Sniijders et Antoine Vernet. Je remercie par ailleurs la rédaction de la RFSE et un lecteur anonyme pour leurs commentaires constructifs.

² Voir, pour une présentation synthétique de la théorie, Lazega [2012] ; pour une présentation de l'analyse de réseaux comme l'une des méthodes principales attachées à cette théorie, voir Lazega [2007].

sociales, culturelles de ces acteurs. Cette articulation des relations et des attributs est nécessaire à la connaissance des processus qui facilitent ou handicapent leurs mobilisations et actions collectives.

1. Le réseau comme artefact de méthode

À cet effet, la théorie néo-structurale mobilise de nombreuses méthodes, mais en particulier l'analyse des réseaux sociaux. Cette méthode consiste en l'examen des systèmes de relations, définies à la fois comme des canaux pour l'échange de ressources et comme le lieu d'engagement moral ou symbolique vis-à-vis de partenaires d'échanges. L'examen de ces échanges de ressources économiques et sociales de toutes sortes (matérielles, informationnelles, émotionnelles, morales, etc.) et des engagements. Cet examen permet la description et l'analyse des systèmes d'interdépendances et de conflits reflétés dans et constitués par ces canaux et engagements. En effet, les réseaux sont considérés ici comme des artefacts de méthode, des indicateurs des systèmes d'interdépendances et de conflits dans un milieu social, non pas comme des acteurs collectifs d'un genre nouveau. Ces systèmes sont inscrits dans un contexte social organisé, structuré aux échelles méso- et macro-sociales, deux niveaux qui se co-constituent. La méthode d'analyse dite « de réseaux » décrit la morphologie de ces systèmes et modélise surtout les processus sociaux (voir plus bas) facilitant ou handicapant l'action collective de leurs membres. Ce sont les problèmes et dilemmes d'action collective organisée qui définissent la complexité du niveau méso et de ses mécanismes – et qui sont au cœur de la démarche néo-structurale : les acteurs sont en effet pris dans ces systèmes qu'ils cherchent néanmoins à gérer pour « résoudre », toujours localement et temporairement, les dilemmes de l'action collective.

Cela ne signifie pas que les acteurs individuels, par exemple, ne créent pas de relations nouvelles ou originales aux franges ou hors des frontières de leur classe et/ou des organisations auxquelles ils appartiennent. Cela signifie que ces classes et ces organisations, au travers de leurs représentants, cherchent plus ou moins efficacement à contrôler cette activité relationnelle pour réaffirmer leur capacité d'action collective. De ce point de vue, les analyses sociologiques de réseaux montrent l'inverse de ce qu'affirme l'idéologie des réseaux : en règle générale, la vie relationnelle est homophile et l'on ne parvient pas à créer des liens, à se coordonner avec autrui, sans tenir compte, explicitement ou implicitement, des appartenances de classe sociale, tout comme d'autres appartenances. Les liens intra- et inter-classes ont peu de chance de répartir de manière non problématisée, par les acteurs eux-mêmes, les contributions à, et les rétributions de, l'action collective.

En ce sens, il est nécessaire de distinguer l'idéologie des réseaux et la méthode d'analyse des interdépendances et conflits dans des milieux sociaux organisés, en particulier des lieux de concentration du pouvoir. L'analyse en termes de classes et celle en termes de systèmes d'interdépendances et de conflits sont donc bien deux approches distinctes mais complémentaires de la structure sociale et des inégalités [Schneider *et al.*, 1997 ; Wright, 1997 ; Breiger, 1999 ; Lin, 2001 ; Hsung *et al.*, 2009 ; Vermeij *et al.*, 2009 ; Bidart *et al.*, 2011]. Conjointement, elles mettent au jour, dans la vie relationnelle, les mécanismes de distanciation sociale entre classes et la construction même

de ces distances entre partenaires de positions différentes. Au-delà de la morphologie, comprendre les processus de différenciation et de stratification sociale exige des théories et des méthodes qui travaillent simultanément sur les processus sociaux de l'action collective – aussi bien dans les dynamiques relationnelles et culturelles qu'économiques et politiques – plutôt que de présupposer une hiérarchie statique, linéaire et simple des classes sociales [Erikson, 1996 ; Brudner, White, 1997].

2. Le réseau comme révélateur des inégalités et « accaparements d'opportunités »

On peut même aller plus loin en proposant que les classes sociales peuvent être redéfinies à partir d'une lecture organisationnelle mettant l'accent sur leur capacité à créer de l'action collective – voire à construire le niveau macro que l'on considère souvent en sociologie comme donné, comme allant de soi. L'une des notions les plus utiles à ce niveau de généralité, pour comprendre l'intérêt de la théorie néo-structurale en sociologie, est celle d'« accaparement d'opportunités » – une notion proposée par Charles Tilly [1998] dans *Durable inequality* pour remettre la notion de classe au centre de l'analyse sociale des faits économiques, aussi bien les appareils de production que les échanges marchands. Tilly distingue les grands exploités (gagnants permanents), les grands exploités (les perdants permanents), et, entre ces deux catégories une couche d'accapareurs d'opportunités qui savent construire, gérer et utiliser collectivement les organisations comme outils³. Ce sont les structures organisationnelles qui permettent l'exploitation, qui la naturalisent et la stabilisent. La stratification sociale contemporaine articule exploitation (par les élites propriétaires d'une grande partie des ressources et du pouvoir) et accaparement d'opportunités par des classes intermédiaires comme deux mécanismes complémentaires de création d'inégalités stabilisées.

De quelles opportunités s'agit-il ? Celles d'accéder à un emploi, à un financement, à un appartement, à une place en crèche, etc. Mais aussi d'accéder à des postes de pouvoir, parfois pour réorganiser des industries entières. La crise financière de 2008 fournit un exemple complexe mais typique d'accaparement d'opportunités par les dirigeants de banques commerciales et de banques d'affaires : pousser des ménages insolvables à acheter une maison pour titriser leurs reconnaissances de dettes et les vendre, invisibles car mélangées à d'autres produits financiers, à des institutions qui gèrent les caisses de retraites de salariés à l'autre bout du monde ; parier ensuite sur la baisse sur ces titres – c'est-à-dire contre ses propres clients qui viennent de les acheter ; se protéger soi-même contre cette baisse en se procurant des polices d'assurance spécialement conçues pour des biens dont on n'est pas propriétaire ; revendre ces polices – lorsque toutes ces activités deviennent traçables et visibles – aussi bien aux clients qui ont acheté ces titres qu'aux assureurs qui les ont fabriquées : toutes ces activités, rétrospectivement exposées, ont pu être assimilées sur le moment à des « coups » spéculatifs audacieux à l'échelle individuelle. Mais ils n'avaient de sens que

³ On est proche de la tradition américaine de réflexion sur la classe managériale (à partir de Berle & Means, 1932) ou sur celle des cadres en France (pour un bilan récent voir Bouffartigues et al. [2011]) ; mais encore davantage d'une sociologie des organisations comme instruments de pouvoir et d'institutionnalisation [Selznick, 1949 ; Perrow, 1991].

dans une structure d'opportunités relativement invisible, échafaudée, organisée et comprise par un segment limité de l'industrie financière – par ailleurs capable aussi de construire parallèlement une forme d'ignorance concertée (avec les élites politiques et les personnels des administrations de régulation) autour de cet échafaudage. Les financiers qui ont créé, organisé et contextualisé – à l'ombre des États – ces marchés peuvent être ainsi considérés comme des accapareurs d'opportunités d'un type particulier (puisque'ils ont eux-mêmes collectivement structuré les contextes où ces transactions pouvaient se déployer et où ces capitaux pouvaient être concentrés et accumulés), même s'ils se font passer pour de simples « premiers venus, premiers servis » malins ou chanceux.

Tilly reprend la définition de l'analyse de réseaux comme méthode de reconstitution des structures d'opportunités et de contraintes pour montrer qu'elle peut aider, de ce point de vue, à comprendre les inégalités et conflits de classes sociales contemporains. L'analyse des interdépendances et des conflits est une manière de rendre visible les stratégies d'accaparement d'opportunités et les structures qui en résultent, de comprendre les *mécanismes* qui les produisent, pas seulement de mesurer leurs effets à l'échelle macro-sociale. L'articulation des classes, des organisations et de l'analyse des réseaux (comme mesure des capacités d'accaparement d'opportunité de ces organisations) est particulièrement pertinente dans une société que Perrow [1991] appelle « organisationnelle ». Dans cette société, des organisations privées, qu'elles soient petites ou énormes, à but lucratif ou non, ont pris un contrôle nouveau sur les pouvoirs publics et la définition de l'intérêt général, une situation que cette société paie manifestement très cher – et qui repose la question de l'articulation entre solidarité publique et universelle et solidarités privées et particularistes.

Dans cette société, les rapports entre les trois niveaux (micro, méso et macro) de la réalité sociale ne sont ni unidirectionnels ni statiques. Ils ne se limitent pas aux rapports entre individus, mais s'étendent de manière plus complexe aux entités collectives et peuvent se traduire et s'interpréter en termes de capital relationnel (de l'individu) et social (du collectif). La reconstitution des interdépendances et des conflits dans et entre systèmes d'action collective organisée identifie des paliers d'intégration sociale des individus, une intégration toujours plus ou moins problématique, par exemple dans la vie associative (échelle méso) ou dans les grands collectifs de référence ou d'appartenance tels que les classes sociales (échelle macro). Les multi-appartenances organisationnelles (mesurables par les superpositions des entités sociales auxquelles appartiennent les individus) construisent par exemple de nouveaux rapports à l'institution, par extension ou rétrécissement des structures d'opportunité et de contrainte [Lazega *et al.*, 2012].

3. Le réseau comme indicateur de processus sociaux

Quels sont les processus sociaux que la modélisation des structures relationnelles, par l'analyse des réseaux sociaux, aide à mieux comprendre dans les communautés et dans les milieux sociaux organisés, y compris les lieux de pouvoir administratifs ou marchands ? La sociologie néo-structurale a centré son attention sur les formes

variables de solidarité particulariste (mesurées, par exemple, par les réciprocitys directes et indirectes, *i.e.* les formes d'échange restreint et d'échange généralisé de Claude Lévi-Strauss) ou d'exclusion, de socialisation et d'apprentissage (mesurées par exemple dans les discussions, les demandes d'avis ou de conseil), de contrôle social (mesuré par exemple dans le travail de surveillance, de rappels à l'ordre, de sanctions), de production de normes, de régulation et d'institutionnalisation, etc.

Chacun de ces phénomènes qui sont au cœur de la vie sociale, et donc de la sociologie, est enclenché par l'enchaînement et la combinaison de décisions et d'actions individuelles elles-mêmes interdépendantes et jugées pertinentes [Lazega, 2011]. En approchant ces processus sous leur angle relationnel, et en les examinant conjointement, l'analyse de réseaux met au jour des formes de *discipline sociale* complexes [Lazega, 2003], c'est-à-dire des formes que les acteurs considèrent ou non comme légitimes et qui se rapprochent de ce qu'Elias [1991] appelait l'articulation de contraintes extérieures et d'autocontrainte. C'est le cas par exemple dans les univers marchands de coopération entre concurrents [Comet, 2007 ; Delarre, 2005 ; Éloire, 2010 ; Penalva, 2010 ; Pina-Stranger, 2011]. Cela pourrait être davantage le cas en économie : par exemple, comme l'affirme André Orléan, les rapports patrimoniaux sont des rapports sociaux. Comment les mettre au jour, avec les structures qui en résultent, sans analyse des interdépendances, sans connaissance des relations indirectes entre les acteurs ? Comment parler aujourd'hui de la concentration du capital et du patrimoine (en stock, non pas seulement en flux) sans faire une analyse des réseaux capitalistiques et de contrôle ? L'intérêt de cette mise en évidence des formes contemporaines de discipline sociale est aussi qu'elle fait apparaître les questionnements et désaccords des acteurs sur la légitimité de ces formes et, du même coup, sur les capacités de mobilisation des classes sociales ou de certains de leurs segments.

De ce point de vue, l'analyse des réseaux peut aussi être elle-même un instrument puissant entre les mains des accapareurs d'opportunités pour créer à la fois des formes de discipline sociale et des modalités d'exploitation peu visibles. La même méthode et son potentiel critique pourraient être moins sous-utilisés pour étudier non seulement les formes contemporaines d'action collective mais aussi d'exploitation et d'imposition de conformisme. De nouvelles conflictualités apparaissent en effet sur les lieux de travail, non seulement dues à la lutte des places dans des structures d'opportunité de plus en plus « flexibilisées » à mesure que l'on descend dans la hiérarchie sociale, mais aussi au fait que le nombre d'individus qui n'arrivent pas à jouer le jeu lui-même de cette lutte des places est de plus en plus élevé. Il ne faut pas, pour autant, cesser d'étudier les élites, leurs organisations et les processus relationnels qui les maintiennent au pouvoir, même si se pose aussi la question de la capacité de mobilisation de ceux qui n'en ont que très peu.

À cet égard, deux changements peuvent faire progresser cette articulation des analyses néo-structurales et des analyses en termes de classes sociales. Premièrement, une attention accrue de la part de la statistique publique (accessible aux chercheurs) au « profil méso-social » des individus : cela suppose davantage d'attention à l'univers méso-social ; de données organisationnelles, relationnelles et longitudinales ; de compréhension de la dynamique des structures multi-niveaux. Deuxièmement, de

la part des sociologues, mobiliser une créativité multi-méthodologique permettant d'exploiter en analyse secondaire des bases de données relationnelles de plus en plus nombreuses, celles-là mêmes que la société organisationnelle et ses technologies numériques produisent pour permettre aux accapareurs d'opportunités de se coordonner.

Bibliographie

- BERLE A., MEANS G.C. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, éd. rév. (1969), New York, Harcourt, Brace & World.
- BIDART C., DEGENNE A., GROSSETTI M. (2011), *La vie en réseaux. Dynamique des relations sociales*, Paris, Presses universitaires de France.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO È. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOUFFARTIGUES P., GADEA C., POCHIC S. (dir.) (2011), *Cadres, classes moyennes, vers l'éclatement ?*, Paris, Armand Colin.
- BREIGER R.L. (ed.) (1990), *Social Mobility and Social Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BRUDNER A., WHITE, D.R. (1997), « Class, property, and structural endogamy: Visualizing networked histories », *Theory and Society*, 26, p. 161-208.
- COMET C. (2007), « Capital social et profits des artisans du bâtiment : le poids des incertitudes sociotechniques », *Revue française de sociologie*, 48, p. 67-91.
- DELARRE S. (2005), « La reproduction des groupes d'entreprises comme entités socio-économiques stables », *Revue française de sociologie*, 46, p. 115-150.
- ÉLIAS N. (1991), *La Société des individus*, Paris, Fayard.
- ÉLOIRE F. (2010), « Une approche sociologique de la concurrence sur un marché : Le cas des restaurateurs lillois », *Revue française de sociologie*, 51, p. 481-517.
- ERIKSON B.H. (1996), « Culture, class, and connections », *American Journal of Sociology*, 102, p. 217-251.
- HSUNG R.-M., LIN N., BREIGER R.L. (ed.) (2009), *Contexts of Social Capital: Social Networks in Markets, Communities, and Families*, New York, Routledge.
- LAZEGA E. (2003), « Rationalité, discipline sociale et structure », *Revue française de sociologie*, 44, p. 305-330.
- LAZEGA E. (2007), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que sais-je ? ».
- LAZEGA E. (2011), « Pertinence et structure », *Revue suisse de sociologie*, 37, p. 127-149
- LAZEGA E. (2012), « Sociologie néo-structurale », in R. Keucheyan et G. Bronner (dir.), *Introduction à la théorie sociale contemporaine*, Paris, Presses universitaires de France.
- LAZEGA E., JOURDA M. ET MOUNIER, L. (2012), « Network Lift from Dual Alters: Extended Opportunity Structures from a Multilevel and Structural Perspective », à paraître.
- LIN N. (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PENALVA E. (2010), « Amitié et régulation par les normes : Le cas de l'investissement socialement responsable », *Revue française de sociologie*, 51, p. 519-544

- PERROW Ch. (1991), « A society of organizations », *Theory and Society*, 20, p. 725-762.
- PINA-STRANGER Á. (2011), « Réseaux de conseil et d'autorité dans les clusters de biotechnologies en France », *Revue française de socio-économie*, 7, p. 45-66.
- SCHNEIDER M. et al. (1997), « Networks to Nowhere: Segregation and Stratification in Networks of Information about Schools », *American Journal of Political Science*, 41, p. 1201-1223.
- SELZNICK Ph. (1949), *TVA and the Grass Roots: A Study of Politics and Organization*. Berkeley, University of California Press.
- TILLY Ch. (1998), *Durable Inequality*, Berkeley, University of California Press.
- VERMEIJ L., VAN DUJIN M.A.J., BAERVELDT C. (2009), « Ethnic segregation in context: Social discrimination among native Dutch pupils and their ethnic minority classmates », *Social Networks*, 31, p. 230-239.
- WHITE H.C. (1970), *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*, Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- WRIGHT E.O. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.