

R. franç. sociol., 44-2, 2003, 305-329

Emmanuel LAZEGA

Rationalité, discipline sociale et structure*

RÉSUMÉ

Dans une grande partie de son œuvre, James Coleman rejoint la tradition wébérienne pour affirmer que la sociologie contemporaine doit d'abord s'intéresser au fait que nous vivons dans une société organisationnelle, où les comportements sont fortement normés et rationalisés, où les interdépendances entre acteurs font l'objet d'une gestion formelle omniprésente et sophistiquée. Pour construire cette sociologie, Coleman a procédé à un élargissement de la théorie du choix rationnel. L'article suggère que cet élargissement est insuffisant pour rendre compte du fonctionnement d'une société organisationnelle. On y propose un élargissement alternatif et néo-structural. Dans cette perspective, les acteurs sont rationnels lorsqu'ils contextualisent leurs actions au moyen de jugements de pertinence, jugements au travers desquels ils politisent leurs échanges et la gestion de leurs interdépendances. Cette politisation inclut les tentatives les plus myopes comme les plus patientes de modifier à son avantage ses structures d'opportunités et de contraintes, en particulier par la création de niches sociales et par l'entrée dans la concurrence de statut. Cette conception de l'acteur conduit à une compréhension plus approfondie de la discipline sociale sous-jacente à l'échange social et à l'action collective. À son tour, cette discipline rend possibles les processus sociaux structurant toute forme d'organisation économique et sociale, tels les solidarités particularistes, le contrôle social et la régulation. Cette approche néo-structurale oblige aussi le sociologue à s'intéresser de manière spécifique au niveau méso-social, niveau peu exploré par la sociologie de Coleman et par ses formalisations, mais dont la connaissance est nécessaire pour mieux comprendre la responsabilité dans la société organisationnelle.

Une sociologie pour la société organisationnelle

Dans deux de ses ouvrages, *Power and the organisation of society* et *The asymmetric society*, James Coleman rejoint la tradition wébérienne et de nombreux auteurs américains – de Presthus (1962) à Perrow (1991) et Stinchcombe (2001) – pour affirmer que la sociologie contemporaine doit s'intéresser de prime abord au fait que nous vivons dans une société organisationnelle. Par « société organisationnelle » il faut entendre une société qui exige une quantité inédite de coordination entre membres hautement interdépendants. Ces interdépendances font l'objet d'une gestion formelle omniprésente.

* Ce texte est fondé sur une communication présentée à la conférence *Lilnet*, Lille, 30-31 mai 2002. Je remercie Alban Bouvier, Alexis

Ferrand, Jean-François Gazeau, Philippe Steiner et Olivier Wattebled de leurs critiques et suggestions.

sente et sophistiquée, gestion aboutissant à une coordination étroite produite conjointement entre membres aux comportements fortement normés. Cela signifie pour Coleman que, dans cette nouvelle structure sociale, les individus ont « perdu le pouvoir » – en particulier dans les relations économiques – face aux organisations telles que les grandes entreprises, les syndicats ou l'État. La sociologie devrait donc aider la société, d'une part, à atténuer les effets de cette asymétrie et, d'autre part, à rendre comptables ces organisations de leurs actes et de l'usage qu'elles font de leur pouvoir. Elle devrait défendre les intérêts des « personnes naturelles » par exemple en réfléchissant aux moyens de les protéger d'une manière qui ne renforce pas le pouvoir de l'État. En caricaturant un peu, le but des *Foundations of social theory* (1990, en particulier les III^e et IV^e parties) est de proposer une sociologie capable de protéger et d'affirmer les droits de l'individu face aux grandes machines organisationnelles.

Pour construire cette sociologie, Coleman a procédé à un élargissement de la théorie du choix rationnel. Dans son article sur la sociologie économique (1994), Coleman résume lui-même cet élargissement en huit points (1). Il distingue quatre éléments centraux de la théorie du choix rationnel provenant de l'économie néoclassique et quatre autres provenant de la sociologie. Ceux provenant de la théorie économique incluent l'individualisme méthodologique, le principe de la maximisation de la fonction d'utilité comme ressort de l'action individuelle, le concept de l'optimum social, ou optimum de Pareto (c'est l'idée qu'il existe, au niveau du système entier, au moins un état social tel qu'aucun autre état ne peut améliorer les revenus d'un acteur sans léser un autre acteur) et enfin le concept d'équilibre du système, appelé parfois équilibre de Nash (c'est l'idée qu'il existe un état du système où aucun acteur agissant individuellement ne peut améliorer sa situation tout seul ; c'est donc une situation où l'on n'a pas de raison d'agir seul). Les quatre éléments provenant de la sociologie incluent : 1) L'idée que l'acteur maximisateur peut gagner de l'utilité en cédant à autrui du contrôle sur des ressources auxquelles il a droit, sur sa propre action et même sur ses droits. Les hiérarchies sociales ou organisationnelles, les structures de pouvoir, naîtraient de cette délégation. 2) L'existence d'un capital spécifiquement social. Contrairement à beaucoup d'autres sociologues qui n'élargissent pas autant la portée de cette notion (2) (qui reste à ce jour très vague), Coleman entend par-là n'importe quel aspect de l'organisation sociale formelle ou informelle qui constitue une ressource productive pour un ou des acteurs : par exemple des normes sociales fortes, une famille bien soudée, un groupe de collègues compétents, un grand réseau d'amis. 3) L'origine sociale des droits. Dans un contexte donné, une action n'est rationnelle qu'en fonction d'une distribution spécifique des droits – qui sont eux-mêmes définis comme des ressources échangeables sur un marché des droits, un peu à la manière d'« options » dans le monde financier. 4) Les

(1) Nous nous référons délibérément à cette présentation plus ramassée du travail de Coleman par lui-même pour des raisons de place.

(2) Voir par exemple Burt (1992), De Graaf et Flap (1988), Lin (2001), Degenne et Forsé (1994).

institutions. Elles traduisent les contraintes du système pour orienter l'action individuelle et, par là même, coordonnent ces comportements pour rendre l'action collective possible et, du même coup, produire des gains par agrégation au niveau systémique.

Les questions que pose Coleman sur la responsabilité des acteurs collectifs, ainsi que celles de l'articulation entre action individuelle et action collective, sont centrales pour les sociétés contemporaines. L'élargissement colemanien repose sur la volonté d'articuler une théorie de l'action de niveau micro-sociologique à des phénomènes macro-sociologiques. L'explication de phénomènes sociaux à l'échelle macro s'appuie sur une théorie du comportement d'acteurs à l'échelle micro. C'est à la relation entre niveaux micro et macro qu'est consacrée l'introduction des *Foundations*. Par exemple, dans son diagramme en forme de « bateau » (*Foundations*, en introduction ou p. 702), le niveau macro impose des contraintes et offre des opportunités aux acteurs ; ceux-ci agissent et interagissent d'une manière qui construit et transforme le niveau macro. Il s'agit d'une théorie du changement qui se focalise immédiatement sur la question d'un équilibre à l'échelle du système tout entier. Les caractéristiques sociales, économiques, religieuses, etc., des individus sont agrégées au niveau macro pour expliquer des comportements eux-mêmes agrégés. Il est cependant légitime de se demander si l'œuvre de refondation que Coleman résume ainsi lui-même permet de relever le défi initial. Nous souhaitons montrer dans cet article que son élargissement de la théorie du choix rationnel est insuffisant pour rendre compte du fonctionnement d'une société organisationnelle. Nous esquisserons ensuite une alternative à cet élargissement.

La condition d'existence de cette société organisationnelle est la généralisation et le développement de l'action collective formalisée dans un ordre social multi-niveaux, introduisant un niveau *méso-social* entre les niveaux micro et macro. La prise en compte d'une approche plus structurale que celle de Coleman permettra de proposer un autre élargissement de la théorie du choix rationnel qui prend en compte de manière plus systématique ce niveau méso-social. On présupposera en effet que, dans leurs efforts de coordination conjointe, les acteurs sont rationnels lorsqu'ils contextualisent leurs actions au moyen de jugements de pertinence dont la théorie du choix rationnel de Coleman ne tient pas compte. Au travers de ces jugements, les acteurs politisent leurs échanges et la gestion de leurs interdépendances. Nous utilisons le terme « politisation » au sens large, sens qui inclut les tentatives les plus myopes comme les plus patientes au travers desquelles les acteurs tentent de modifier leurs structures d'opportunités et de contraintes (en particulier par la création de « niches sociales » et par l'entrée dans la concurrence de statut). Cette conception de l'acteur est utile à la compréhension des processus sociaux caractérisant la société organisationnelle. Nous montrerons en effet qu'elle conduit à une compréhension approfondie de la *discipline sociale* sous-jacente à l'action collective et à la coordination entre acteurs interdépendants. Par discipline sociale, nous entendons la capacité de l'acteur de s'auto-restreindre, au cours de ses négociations avec autrui, dans la définition

de ses propres intérêts individuels et de l'étendue du champ de ses revendications, ainsi que dans l'exercice de son pouvoir individuel – notamment de son pouvoir d'exploitation. Cette auto-restriction n'est pas nécessairement permanente et ne vaut que dans des conditions limitées. Mais elle est synonyme d'une capacité de politisation qui incite l'acteur à introduire la durée dans ses échanges. Elle permet de repenser le lien entre rationalité individuelle et structure sociale en prenant en compte une dimension particulièrement centrale et complexe de la société organisationnelle : le caractère multi-niveaux des processus qui la caractérisent. La discipline sociale définit ainsi à la fois l'individu et le collectif. Du point de vue de l'individu, l'auto-restriction dans les négociations découle de la politisation des échanges, de la mise en œuvre des engagements constitutifs des relations sociales ; mais aussi de la création ou de l'entretien de niches sociales et de la construction du statut. Du point de vue du collectif, il s'agit des processus sociaux qui s'appuient sur cette mise en œuvre : par exemple les processus de solidarité, de contrôle et de régulation. Nous suggérerons enfin que cette approche est indispensable à une sociologie qui doit rendre compte de ces processus aussi bien à l'échelle inter-organisationnelle qu'intra-organisationnelle.

Le pouvoir, la valeur et le capital social chez Coleman

Pour présenter le noyau de la théorie du social de Coleman et illustrer l'absence du niveau méso dans son élargissement de la théorie du choix rationnel, il peut être utile d'entrer dans son œuvre monumentale par la petite porte : par l'examen d'un instrument de formalisation qu'il a proposé pour systématiser sa pensée et qu'il présente en détail dans la cinquième partie des *Foundations*. En effet, son entreprise fondationnelle a été menée de manière systématique. Une des dimensions de cette rigueur réside dans une mathématisation qui lui permet de prouver son caractère parcimonieux et applicable. Son élargissement de la théorie du choix rationnel repose sur une conception et sur une formalisation spécifiques de l'action en termes de pouvoir. Selon lui, la relation entre cette conception de la société organisationnelle et la notion de pouvoir est caractérisée par le fait que les organisations tendent à dominer la société en concentrant des ressources et en imposant leurs intérêts comme prioritaires, et ceci au détriment des intérêts individuels, ceux des personnes « réelles » ou « naturelles ». Le pouvoir est avant tout lié à la concentration et au contrôle des ressources et à la possibilité de définir la valeur de ces ressources, l'équivalent en sociologie du « prix » pour l'économie. Dans les *Foundations* (p. 133), Coleman définit le pouvoir et la valeur de manière « duale » au sens où l'entend Breiger (1974) : le pouvoir d'un acteur réside dans son contrôle d'« événements » (ou ressources) dont les autres acteurs dépendent. La valeur d'un « événement » (ou d'une ressource) réside dans l'intérêt que les acteurs puissants accordent à cette ressource.

Cette conception de l'action en termes de pouvoir est très répandue en sociologie. Chez Coleman, cependant, cette définition s'appuie sur une formalisation qui spécifie davantage les mesures auxquelles ces concepts de pouvoir (d'un acteur) et de valeur (des ressources échangeables) sont associés, et qui les simplifie à l'extrême. Les principales étapes de cette formalisation résument et illustrent parfaitement la définition colemanienne de ces concepts. Cette mesure repose sur la construction par l'observateur d'une matrice C de contrôle (acteurs par ressources) et d'une matrice X des intérêts (ressources par acteurs). Le pouvoir et la valeur sont alors mesurés par une analyse factorielle appliquée aux deux matrices résultant des multiplications de ces matrices initiales, CX et XC . L'analyse factorielle telle que l'applique Coleman identifie le premier vecteur propre de chacune de ces deux matrices. Le premier vecteur propre de la première matrice (CX) fournit, toujours selon Coleman, une mesure du pouvoir de chaque acteur du système ; le premier vecteur propre de la seconde matrice (XC) mesurerait la valeur relative de chaque ressource faisant l'objet d'échanges entre ces acteurs. L'analyse ne se poursuit pas au-delà (vers les deuxièmes vecteurs propres et suivants). Pouvoir et valeur sont donc formalisés pour être unidimensionnels (Breiger, 2000). Très classiquement, le pouvoir d'un acteur correspond dès lors à la quantité de ressources contrôlées par cet acteur et dont les autres acteurs dépendent (par exemple *Foundations*, pp. 687-689). La valeur d'une ressource dépend de l'intérêt que les acteurs du système – surtout les acteurs ayant du pouvoir – manifestent conjointement pour cette ressource, relativement à l'intérêt conjoint manifesté pour les autres ressources.

Comme dans le modèle économique du prix, l'échange social est défini comme un « marché » qui détermine cette valeur (une sorte de prix) des ressources. Parce qu'il ne faut pas présupposer ce que l'on cherche à expliquer, Coleman pose qu'il n'y a pas de structure sociale préalable à cette représentation du pouvoir (*Foundations*, p. 719). Les acteurs échangent du contrôle – sur des ressources ou sur des droits (sur ces ressources) dont ils disposent – pour avoir accès à d'autres ressources dont ils ne disposent pas, mais auxquelles ils sont « intéressés », ou dont ils dépendent. Tout acteur peut négocier avec n'importe quel acteur et la structure de ce « marché » initial ne résulte que du processus d'optimisation représenté par les opérations ci-dessus. Aucune condition n'est posée à l'entrée dans les relations d'échanges qui ne sont elles-mêmes (en tout cas dans la formalisation) que des conduits pour les ressources. Cette représentation présuppose aussi que les ressources échangées sont toutes « commensurables ». Un « équivalent général » abstrait et spécifique (à chaque échange social) est extrait de la formalisation appliquée à la structure « duale » des données prises en compte. Coleman parie sur l'existence d'une valeur résumant toutes les transactions dans une structure en équilibre (3).

(3) Cet équilibre permettrait de donner « valeur égale pour valeur égale ». On peut pourtant se demander dans quelle mesure ce

n'est pas l'inégalité des valeurs échangées qui représente le moteur des échanges sociaux.

Ce qui frappe le plus dans cette formalisation, c'est qu'elle écarte le niveau méso-social de l'analyse de l'action, niveau dont l'hypertrophie est pourtant constitutive de la société organisationnelle. La déconstruction du type d'analyse formalisée choisie par Coleman expose ainsi une limite importante de son entreprise, limite qu'une théorie néo-structurale permet de dépasser. Nous illustrerons plus bas ce dépassement en contrastant ces formalisations colemaniennes aux modèles néo-structuraux proposés par White *et al.* (1976), modèles plus proches des acteurs, de leurs relations, de leurs positions et des relations entre ces positions – et donc du niveau d'analyse méso-social.

Avant d'en venir à nos propositions, poursuivons l'examen de l'approche du pouvoir par Coleman. Certes, cette formalisation du pouvoir n'épuise pas le contenu du concept tel que Coleman le construit ; les dimensions de l'autorité et de la légitimité – qui l'accompagnent classiquement en sociologie – sont très présentes dans les *Foundations*. Mais comment le sont-elles ? Elles le sont essentiellement comme forme du capital social de l'acteur. En effet, le pouvoir ainsi défini est pour Coleman une forme de capital social. Dans son article de 1988, puis dans les *Foundations* (pp. 304-305), Coleman définit le capital social comme « un aspect de la structure sociale qui facilite les actions des individus appartenant à cette structure [...]. La fonction identifiée par le concept de capital social est la valeur de ces aspects de la structure sociale pour les acteurs, valeur à comprendre au sens de ressources qui peuvent être utilisées par les acteurs pour réaliser leurs intérêts ». Lorsqu'il écrit à propos du capital social, Coleman met aussi bien l'accent sur le pouvoir que sur les obligations, les attentes, la confiance entre acteurs, l'échange et le mécanisme facilitateur que constitue l'émergence de normes sociales et de systèmes de sanctions. Pour lui, une relation est le lieu d'un transfert ou d'un échange de ressources mais aussi d'attentes mutuelles et donc de co-orientation normative. Les attentes sont crédibles (l'acteur a « confiance ») si les relations de pouvoir s'accompagnent de relations d'autorité légitime, auxquelles l'acteur a donc consenti (voir ci-dessus l'idée que l'acteur a parfois intérêt à céder à autrui du contrôle sur ses propres actions et sur ses droits). Cette approche du capital social est fondée sur la clôture du système social auquel appartiennent les acteurs. Ces derniers bénéficient de leur appartenance au groupe parce qu'elle facilite certaines de leurs actions. C'est cette clôture qui rend l'action possible (1988, p. S107) parce qu'elle est garante de la fiabilité (*trustworthiness*) de la structure à l'échelle macro. La densité des relations (quelles que soient les ressources qui y circulent) et la cohésion contribuent en effet à l'émergence de normes et de sanctions, inhibent la déviance (4). La clôture est avantageuse dans les situations de coopération ; tout comme le pouvoir concentré entre les mains des gagnants au sein des groupes, elle constitue un atout pour ces groupes.

Cette théorie du capital social arrive à point nommé, chez Coleman, pour sortir l'acteur d'une rationalité économique étroitement calculatrice et maxi-

(4) Coleman donne l'exemple bien connu de la « tontine », forme de crédit rotatif fondée sur la clôture sociale du groupe qui l'utilise (*Foundations*, p. 306).

misatrice. Elle repose sur l'idée que l'acteur échange ses droits contre de l'utilité (point 5 de la liste de l'article de 1994). Elle exige que l'acteur politise ses échanges, mais la nature de cette politisation reste aussi vague que la notion de capital social. D'une certaine manière, on pourrait dire qu'elle ne conduit pas l'élargissement colemanien de la rationalité de l'acteur à son terme. C'est que Coleman ne dérive pas le concept de « capital social » de ses principes de base. Le capital social devient chez lui un concept fourre-tout qui se substitue à une analyse systématique du niveau méso-social. Par exemple, il (*Foundations*, chapitres 5 et 8) considère que la confiance est une relation en soi qui fait partie du capital social – alors que l'on pourrait aussi bien suggérer qu'elle est synonyme d'attentes mutuelles caractérisant toute relation, et parfois décevante. Si le capital social inclut tout ce qui, d'une part, caractérise le collectif et, d'autre part, aide le membre dans sa performance individuelle et/ou le groupe lui-même dans ses efforts de coordination, on voit mal ce qui n'en fait pas partie.

Cette théorie du capital social n'est pas encore faite, selon nous, pour une société organisationnelle où la dimension multi-niveaux est centrale. L'approche micro-macro de Coleman ne tient compte de la manière dont les acteurs eux-mêmes contextualisent leurs actions que d'une façon très vague. Rien dans cette contextualisation ne les situe dans des positions, puis dans un système de positions de niveau méso-social – niveau pourtant caractéristique de la société organisationnelle. Dans sa conception des relations micro-macro, il n'est pas nécessaire de s'interroger sur le niveau méso, par exemple sur l'existence d'une multiplicité des formes de statut ou sur l'hétérogénéité des ressources échangées. La prise en compte de ces différences ne ferait que déstabiliser les processus d'agrégation qui, mécaniquement, relieraient les niveaux de la réalité sociale. Mieux valait donc, selon Coleman, procéder aux réductions de la « *singular value decomposition* » et mettre par là même un terme à son élargissement de la théorie du choix rationnel. D'une certaine manière, on peut dire que Coleman fait de la société organisationnelle le cadre omniprésent de sa construction théorique, tout en négligeant un niveau d'analyse central pour la sociologie des organisations.

Réseaux et créneaux : le niveau méso-social et sa formalisation structurale

La formalisation colemanienne du pouvoir, de la valeur et du capital social reste essentiellement micro-sociologique, alors que sa théorisation en fait des concepts d'ordre macro-sociologiques. La question que pose cette formalisation est donc de savoir comment élargir la théorie du choix rationnel d'une manière qui prenne en compte le niveau méso-social et, par extension, le fonctionnement de la société organisationnelle. Nous proposons ici une approche plus structurale, servie par des formalisations de Harrison White et de ses étudiants (1976) qui restent plus proches des acteurs, de leurs relations,

de leurs positions et des relations entre ces positions – une structure d’opportunités et de contraintes qui définissent un ensemble de « créneaux » pour les stratégies relationnelles des acteurs.

À titre de contraste, on peut en effet s’attarder sur l’une des techniques de formalisation que propose l’analyse de réseaux sociaux, technique dont la caractéristique est de capter la dimension multi-niveaux de la réalité sociale d’une manière plus efficace que la formalisation colemanienne du pouvoir, de la valeur, du groupe et de sa clôture. Dans cette technique, le niveau méso est donné par le réseau complet entre tous les acteurs du collectif ; le niveau micro par le réseau personnel de chaque membre du collectif. White et ses étudiants (1976) ont les premiers tenté de partitionner des collections de relations (représentées par des matrices sociométriques fournissant chacune un graphe de la circulation d’une ressource spécifique) et mettre en rapport les classes ainsi obtenues pour des bases de données multi-relationnelles. Les sous-ensembles peuvent aussi être reconstitués à partir de mesures comme celle de l’« équivalence structurale » : dans ce cas, les acteurs sont regroupés en un sous-ensemble, appelé « bloc » ou « position », parce qu’ils ont plus ou moins le même profil relationnel, les mêmes relations avec le reste du système (et non pas nécessairement parce qu’ils interagissent directement entre eux, ce qui relève de la logique de la cohésion, de la densité et de la clôture chez Coleman). Du fait de cette partition ou segmentation, on peut penser que des acteurs approximativement structurellement équivalents sont situés de manière semblable dans la structure, qu’ils peuvent avoir les mêmes ennemis et les mêmes amis, subir les mêmes contraintes de la part du système, et se voir offrir les mêmes opportunités et ressources.

L’un des algorithmes utilisés donne une idée très claire de la nature de cette formalisation. La première méthode de regroupement des acteurs en sous-groupes d’acteurs structurellement équivalents a été l’algorithme *Concor* (*Convergence of iterated correlations*) de White, Boorman et Breiger (1976). Cette procédure repose sur le fait que le calcul répété de corrélations (comme détecteur d’équivalence) entre lignes ou/et colonnes d’une matrice résulte au bout d’un certain nombre d’itérations en une matrice où les valeurs ont convergé vers +1 et -1. Les valeurs émergent donc dans une configuration telle que les items corrélés peuvent être partitionnés en deux sous-ensembles. Après la convergence, il est possible de permuter les lignes et les colonnes de la matrice finale, de manière à obtenir une partition qui est un classement de ces acteurs maximisant les +1 sur une diagonale de cette matrice et les -1 sur l’autre. Chacun de ces sous-ensembles contient des acteurs qui ont des liens relativement semblables avec les autres acteurs du système (ils ont un « profil relationnel » semblable). Cette bipartition initiale peut être répétée sur chaque bloc afin de produire une partition encore plus fine. En ce sens, *Concor* peut être conçu comme une méthode de segmentation comparable à une classification hiérarchique à laquelle s’ajoutent les permutations de lignes et de colonnes aboutissant à la description des *relations entre blocs*. Le résultat de ces opérations se présente souvent comme une matrice sur laquelle la matrice originelle des relations entre membres du collectif a été plaquée de manière à

donner une idée de la densité des relations intra- et inter-blocs. Ces calculs se font soit sur les lignes (choix émis), soit sur les colonnes (choix reçus), soit à la fois les lignes et les colonnes des matrices représentant les graphes étudiés, et sur plusieurs réseaux à la fois. On le voit cette technique du *blockmodelling* utilise des données et une formalisation différentes de celles de Coleman. Dans cette formalisation originale de la dimension multi-niveaux de la réalité sociale, le découpage du système de relations en positions plus ou moins reliées entre elles permet de considérer simultanément les niveaux individuels, intra-groupe, inter-groupe et ainsi de suite jusqu'au niveau analytique que l'on aura décidé d'appeler macro-social (5).

Ce type de formalisation de la vie relationnelle (qui ne se réduit pas, bien entendu, à l'algorithme évoqué ci-dessus) permet de réinscrire une réflexion théorique sur l'action individuelle, le pouvoir et la valeur dans une conception analytique de la dimension multi-niveaux de la vie sociale. Il est compatible avec un autre élargissement de la théorie du choix rationnel. Cet autre élargissement repose lui aussi, comme chez Coleman, sur l'idée que les acteurs contextualisent leurs actions, politisent leurs calculs et leurs échanges. Ils considèrent donc comme rationnel d'investir dans des relations sociales pour

(5) Notons que la modélisation structurale, si elle a dépassé les limites de la modélisation de Coleman, n'a pas résolu tous les problèmes que pose l'accès à la dimension multi-niveaux du social. Beaucoup d'analystes de réseaux ont souvent considéré le lien micro-macro comme une affaire purement technique. Par exemple, les analystes de réseaux ont été formés (en particulier par le *blockmodelling*) à penser la structure sociale en termes de positions sociales interdépendantes. Dans cette approche, on examine avant tout la manière dont les individus diffèrent selon les choix relationnels qu'ils émettent et qu'ils reçoivent. Il est alors possible de se centrer sur la manière dont les comportements individuels varient suivant la position dans la structure ou les catégories auxquelles ils appartiennent. Cependant, des modèles comme les modèles dits p^2 et p^* (Wasserman et Faust, 1994 ; Snijders, 2002) ont une perspective différente. Ils concernent les processus locaux dont l'agrégation et la combinaison pourraient rendre compte de la structure d'ensemble. Ils présupposent l'existence de contraintes et dépendances structurales locales et affirment que – une fois que l'analyse a pris en compte ces tendances structurales locales – la structure d'ensemble est reconstituée plus ou moins « indépendamment » de ces structures locales ou composantes : il n'y a pas de structure globale au-delà des tendances structurales locales. La structure globale ou les tendances structurales observées

dans un réseau (comme par exemple la bipartition du réseau en cliques) pourraient être expliquées en termes de contraintes locales (par exemple la tendance à la transitivité dans certaines relations, *i.e.* la tendance pour les amis d'amis à devenir des amis). Or, atteindre le niveau macro et une classification des membres d'un collectif sur la base de la description de structures relationnelles locales (au niveau dyadique, triadique et supérieur), où l'on travaille en base relations (c'est-à-dire où l'unité d'analyse est la relation et ses caractéristiques, et non plus les acteurs ainsi reliés), ne peut se faire de manière purement mécanique. Les présupposés théoriques (mais aussi, on l'espère, réalistes) admis plus haut concernant les acteurs, leur forme de rationalité, leur capacité à politiser les échanges, les contrôles et la régulation, sont utiles à l'établissement de la complémentarité entre les deux approches. Une partie de la recherche en statistique de réseaux (Pattison et Robins, 2002) tente aujourd'hui de juxtaposer ces deux approches apparemment différentes de la modélisation de la structure d'un réseau : l'approche positionnelle comme le *blockmodelling* qui présuppose un classement des acteurs en positions hétérogènes ; et l'approche par les modèles de graphes aléatoires fondés sur le présupposé de processus locaux homogènes et procédant par l'analyse d'un réseau en sous-structures dyadiques, triadiques et de niveau de complexité encore supérieur.

identifier, *entretenir ou modifier une structure d'opportunité dont ils perçoivent, dans certaines limites, la dimension multi-niveaux* (6). À l'échelle de l'acteur, cette contextualisation constitue une forme de gestion des interdépendances, par exemple dans la sélection de partenaires d'échange social, dans l'adaptation de relations avec eux, dans l'adaptation de ces stratégies relationnelles à des créneaux pré-identifiés, et enfin dans les tentatives de redéfinition de cette structure d'opportunité. Dans une société organisationnelle, ces sélections relationnelles ne sont ni entièrement « libres », ni entièrement déterminées. Cela ne signifie pas nécessairement que ces investissements sont toujours efficaces, qu'ils parviennent toujours à entretenir ou à modifier favorablement une structure d'opportunité. Les modalités de cette efficacité constituent en elles-mêmes un objet de recherche.

Cette volonté d'améliorer sa structure d'opportunité est compatible avec la défense des intérêts individuels telle que la pose Coleman, à ceci près qu'il ne s'agit plus seulement de ses intérêts individuels uniquement. En effet l'acteur distingue les situations où il défend ses intérêts exclusifs au détriment de ceux d'autrui et les situations où il défend ses intérêts conjointement à ceux de certains autrui. C'est ici que nous souhaitons, tout en nous appuyant sur Coleman, spécifier davantage la nature d'un élargissement de la théorie du choix rationnel qui rende compte des conditions dans lesquelles les acteurs sont capables d'une discipline sociale caractéristique de la société organisationnelle.

Pour cela, il faut comprendre la relation sociale à la fois comme le lieu de la circulation de ressources et comme le lieu d'un engagement, c'est-à-dire d'une promesse ou d'une convention introduisant la durée dans cet échange de ressources et présupposant un dispositif de contrôle social rendant cette promesse crédible. Pour mieux expliciter sociologiquement cette notion d'engagement, nous proposons d'enrichir la manière dont Coleman définit la rationalité de l'acteur par la capacité de juger de la pertinence de ses actions quelles qu'elles soient. Cette capacité de jugement repose, on l'a vu, sur une contextualisation de ses actions. Cette contextualisation est en même temps une forme de politisation guidée par la perspective d'une amélioration des structures d'opportunité et de contraintes.

Au cœur de la rationalité : le jugement de pertinence

On peut comparer le jugement de pertinence porté sur l'action au processus idéal-typique de « définition de la situation » tel qu'il a été théorisé par l'interactionnisme symbolique. La praxéologie contenue dans cette théorie insiste sur le contrôle que l'acteur exerce sur son propre comportement, c'est-à-dire sur une forme de rationalité de ce comportement. Dans la description d'un acte, elle fait intervenir le sens que ce dernier a pour l'acteur. Ce sens n'est

(6) Pour une analyse des relations entre cette approche et la sociologie des organisations à la française voir Crozier et Friedberg

(1977); Reynaud (1989); Sainsaulieu (1977), ainsi que l'interactionnisme symbolique, voir Lazega et Mounier (2002).

pas considéré ici dans sa dimension herméneutique mais dans sa pertinence (*appropriateness*) au regard de l'acteur et au regard d'autrui. Cette théorie de la définition de la situation permet de fixer au moins trois opérations qui décrivent de manière idéal-typique le jugement de pertinence (Lazega, 1992). Elles répondent successivement aux questions « génériques » suivantes.

Premièrement, pour une action donnée ou envisagée (par exemple d'appropriation, de production, de sélection de partenaire d'échange, d'échange), quelle est l'instance de contrôle social reconnue par l'acteur ? Si le comportement est le résultat de la socialisation et des dispositions individuelles qu'elle crée, il est aussi le résultat d'influences et de sanctions sociales. On peut donc se demander de quels collectifs, dont il se reconnaît être un membre, l'acteur attend en priorité une validation ou une approbation pour son action ? Pour la théorie interactionniste symbolique, la réponse est contenue dans les modalités d'identification de l'acteur, de sa reconnaissance comme source de l'action (7). L'acteur négocie ses identités d'une manière qui hiérarchise plusieurs groupes de référence possibles, et donc plusieurs allégeances et instances de contrôle social. Deuxièmement, comment l'action est-elle légitimée au nom de cette instance ? À quelle règle ou norme prioritaire du groupe fait-on appel en situation d'ambiguïté normative, c'est-à-dire lorsque plusieurs normes et règles pourraient être reconnues comme légitimes au sein d'un collectif ? Du point de vue de l'instance de contrôle social préalablement reconnue, l'acteur est en mesure de problématiser ses propres comportements, par exemple d'anticiper ou de prévenir leurs conséquences induites et leur éventuelle délégitimation. La forme que prend l'évaluation de la légitimité (8) d'un acte indique par conséquent la manière dont l'acteur fait intervenir le contrôle social dans l'orientation de ses comportements ou de ses échanges et la manière dont il hiérarchise les règles. Troisièmement, qui peut représenter cette instance de contrôle parmi l'ensemble des acteurs qui la reconnaissent comme origine du contrôle social ? Qui dit la règle dans un contexte d'ambiguïté normative, de précarité des valeurs (Selznick, 1957) (9) ? Comment l'autorité et la capacité de hiérarchiser les règles sont-elles personnalisées ici et maintenant, dans un contexte donné ? Dans un collectif, l'acteur personnalise l'autorité à laquelle il témoigne d'une certaine déférence, auprès de qui il répond de ses actes en cherchant une validation ou un assentiment. Cette étape

(7) L'identification est une tentative de raccrochage à la définition d'intérêts supposés communs. L'identification n'est pas simplement la « sympathie » colemanienne, mais la base de la contextualisation (Lazega, 1992), la condition à la fois d'une reconnaissance de l'acteur comme source de son action et d'une sélection de partenaires d'échange social (voir plus bas la constitution de niches sociales). Notons que dans cette théorie, l'acte d'allégeance de la première étape analytique a une importance particulière en ceci qu'elle permet de relier les deux autres opérations accomplies par l'acteur à sa position dans la

structure sociale.

(8) La légitimité est ici endogénéisée par un processus de délibération, de débat critique et de justification ; elle n'en reste pas moins très dépendante des relations d'autorité et d'une structure, par exemple, d'une distribution préalable des accès à l'argument d'autorité.

(9) Pour Selznick, une valeur « précaire » n'est pas une valeur « révisable », mais plutôt une valeur qui dépend du statut de celui qui énonce la règle ; elle est donc toujours menacée par l'affaiblissement de ses représentants ou porte-parole.

concerne du même coup la manière dont l'acteur reconnaît des formes de statut et inscrit le contrôle social dans le collectif où il occupe une place.

Le jugement de pertinence d'une action fait varier les trois opérations (quel collectif ; quelle règle pour définir les attentes mutuelles et donc la légitimité des actions des membres du collectif ; qui dit la règle dans ce collectif) que nous pouvons identifier comme des paramètres sociaux de la rationalité de l'acteur. Cette conception du jugement de pertinence est complexe car l'acteur n'est jamais seul dans la mise en œuvre de ces étapes ; mais trop la simplifier reviendrait à donner une place démesurée à l'appropriation et au gain exclusivement individuel, ce que fait Coleman en écartant la pluralité des critères d'évaluation utilisés par l'acteur et en la remplaçant par un processus artificiel d'optimisation. La capacité de porter et d'apprendre à porter des jugements semblables sur l'action et sur les biens est essentielle à la structuration des contextes et à l'accès à des opportunités (Favereau, 1997 ; Favereau et Lazega, 2002). Cette manière de définir la rationalité (par la négociation de la pertinence d'un acte) rejoint aussi notre perspective néo-structurale parce qu'elle donne aux relations des membres du collectif (à leurs attentes mutuelles, à leurs engagements, à leur capacité de co-orientation) une dimension fondamentale. La discipline sociale et la contextualisation/politisation des actes – dérivables en partie du jugement de pertinence – apparaissent dès lors comme des caractéristiques de cette rationalité.

Cette approche néo-structurale de la rationalité de l'acteur (individuel ou collectif) établit une relation entre le niveau micro et le niveau macro de la réalité sociale qui diffère de celle du « bateau » de Coleman en ceci qu'elle définit conceptuellement et analytiquement les composantes d'un niveau méso. La politisation des actions et la tentative de modifier les structures d'opportunité contiennent en elles-mêmes ce niveau méso. Elles constituent une contextualisation qui présuppose la capacité des acteurs de se représenter le collectif, les règles qui le caractérisent, les porte-parole de ces règles. La théorie du choix rationnel étendue de cette manière parvient beaucoup mieux, pour sa part, à relier les niveaux micro et macro car les niveaux de l'action individuelle et de l'action collective sont pensés ensemble par le fait que l'organisation, dans la tradition de la sociologie française des organisations, est comparée à une petite communauté politique. Cette approche néo-structurale du niveau méso-social (illustrée plus haut par la formalisation structurale de l'univers relationnel et des échanges) montre, à notre sens, que l'œuvre de Coleman ne peut prétendre rendre compte de la société organisationnelle que si elle est prolongée par celle de sociologues de la vie relationnelle et de l'échange social comme Peter Blau, Norbert Elias, Alexis Ferrand ou Harrison White – ce dernier ayant aussi transmis à sa discipline une capacité

d'analyse nouvelle permettant d'articuler stratégies relationnelles et structures d'opportunités, réseaux et créneaux (White, 1970 ; White *et al.*, 1976) (10).

La société organisationnelle requiert une théorie de l'action où l'acteur est capable, dans ses interactions et négociations, de percevoir un collectif comme structure d'opportunités et de contraintes, de politiser les échanges pour structurer les contextes d'interaction en faisant appel à des autorités et à des normes de comportement. C'est notamment grâce à cette théorie du jugement de pertinence que la théorie du choix rationnel peut s'articuler à une théorie de l'échange social de biens hétérogènes, puis à une théorie de l'action collective. On peut en effet considérer cette théorie du jugement de pertinence comme un ensemble de prémisses différentes de celles de Coleman et réorganiser à la lumière de ces prémisses une partie du travail auquel Coleman (mais aussi Peter Blau et d'autres théoriciens) ont participé dans leur vision refondatrice. Dans cette réorganisation, la politisation des échanges peut se référer au moins à deux dimensions identifiables qui ont un effet structurant direct au niveau méso : la recherche de ce que l'on peut appeler une « niche sociale » et la participation à la concurrence de statut. On retrouve la cohésion et le pouvoir colemaniens sous une forme spécifiable au niveau méso et qui nous permettra de dériver plus clairement les grands processus sociaux (solidarité, contrôle, régulation) de la rationalité des acteurs. Cette approche reformule l'élargissement colemanien pour le poser dans des termes que Coleman aurait sans doute refusés, plus proches de ceux de White (1992).

Politisation des échanges et niveau méso-social

Il est utile à ce stade de revenir de manière plus conceptuelle – *i.e.* moins analytique que dans l'illustration ci-dessus par le *blockmodelling* – sur le niveau méso en identifiant des modalités de contextualisation et de politisation des échanges qui témoignent de cette conscience du collectif comme

(10) Ronald Burt (1982, 1992), élève de Coleman, a déjà tenté ce prolongement et cette synthèse, mais d'une manière qui parie sur un effet écrasant de l'équivalence structurale sur le comportement des acteurs – écrasant par comparaison avec l'effet de la cohésion du groupe au sens de Coleman. Au contraire de Coleman, Burt (1992) met l'accent non pas sur la cohésion, mais sur la capacité d'intermédiation des liens non redondants. Par exemple, l'absence de densité, de relations entre les contacts d'un acteur lui donne un avantage parce qu'elle lui permet d'être un pont entre des mondes sociaux différents et lui fournit par conséquent un accès supérieur à des ressources comme l'information (1992, p. 13). Si la contrainte qui naît de la cohésion est bonne pour le groupe et la coopération (Coleman),

elle le serait moins pour l'individu et ses avantages concurrentiels. Il y aurait donc des formes structurales plus adaptées à l'accomplissement de certains buts (indépendamment par exemple du contenu de la relation). Le raisonnement de l'acteur, selon Burt, est du type « quelqu'un dans ma position se comporte de telle manière ». Supposer qu'une telle logique guide l'action, c'est admettre que l'acteur est capable de connaître sa position en termes d'équivalence structurale, ce qui n'est pas toujours réaliste. La conscience de l'existence de l'appartenance à un groupe ou à une niche sociale (même si on ne l'appelle pas ainsi) – elle-même identifiable par une analyse en termes d'équivalence structurale – me semble, en revanche, plus claire.

structure d'opportunités et de contraintes. Nous nous proposons de retrouver deux de ces modalités que nous avons appelées la recherche de « niches sociales » (définie comme une position dense et multiplexe [11] dans un système de positions) et la participation à la concurrence de statut (12). Chacune de ces dimensions peut faire l'objet de formalisations moins sobres que celles utilisées par Coleman, fondées sur l'analyse de réseaux sociaux (13). Chacune renvoie à des comportements élémentaires que l'on peut comparer à ceux d'« entrepreneurs interdépendants » (Lazega et Mounier, 2002). La recherche de niche sociale correspond à la recherche de contextes multifonctionnels dans lesquels ces entrepreneurs peuvent avoir accès à des ressources hétérogènes à moindre coût, mais aussi compter sur une forme de solidarité limitée, particulariste, construite sur la base d'engagements mutuels ou collectifs. La concurrence de statut permet de concentrer ces ressources pour se mettre en position de définir les termes de leurs échanges, mais aussi de faire converger vers les acteurs « importants » du système des ressources et des attentes. C'est sur la base de ces comportements que se construit la discipline sociale qui caractérise, à notre sens, la société organisationnelle.

La construction ou l'entretien de niches sociales est un premier moyen de chercher à modifier à son avantage une structure d'opportunité. Dans une organisation, par exemple, la niche sociale d'un membre peut être définie comme le sous-ensemble des membres de l'organisation avec lesquels il/elle a des relations spécialement denses, multifonctionnelles, durables et liées, directement ou indirectement, à ses activités de production : elle constitue donc un *pool* de partenaires privilégiés dans l'échange social de ressources multiples. Cette niche est détectable dans une organisation par sa forte cohésion relationnelle ainsi que par sa position spécifique dans un système méso-social de niches, ou même par le système d'« échange généralisé » (14) qu'elle engendre.

(11) L'élargissement colemanien de la théorie du choix rationnel repose délibérément, on l'a vu, sur une approche très simplificatrice de l'échange social, une conception qui intègre sa multiplicité (le fait que les biens échangés – comme le soulignait Blau [1964] – sont multiples et hétérogènes), mais non pas sa dépendance vis-à-vis de processus complexes d'évaluation des ressources par des acteurs aux statuts multiples. Selon nous, l'échange social se rapproche d'un troc multiplexe dont nous avons tenté ailleurs une modélisation statistique (Lazega et Pattison, 1999). Pour la plupart des économistes, le troc est une forme d'échange inefficace, opaque, approximative et trop locale ou exclusive. Pourtant, sous le nom d'échange social, que l'on trouve chez Blau (1964), Ekeh (1976) et Ferrand (1997), le troc est une notion importante pour la sociologie et pour une théorie de la rationalité sociale.

(12) Homans (1961), par exemple, partait déjà du principe que les acteurs créent des groupes et des hiérarchies sociales, puis combinent les deux structures.

(13) Pour une définition analytique des notions de niche et de statut, voir Lazega (2001).

(14) Un système d'« échange généralisé » renvoie à l'existence d'une réciprocité différée et indirecte. L'exemple canonique est celui de la *kula* mélanésienne. Dans le cas des organisations modernes, les cycles sont plus courts, n'engageant souvent que trois à quatre acteurs à la fois. Ils n'en restent pas moins les indicateurs d'une forme de solidarité et de discipline sociale (Lazega et Pattison, 1999). À cet égard, le terme « généralisé » peut prêter à confusion dans la mesure où cette solidarité est précisément particulariste.

Malgré les apparences, la niche sociale n'est pas la clique ou le groupe clos de Coleman. Dans l'une et l'autre, les membres s'imposent une certaine discipline sociale. Mais on l'a vu plus haut, le repérage de positions d'acteurs approximativement équivalents structurellement permet de capter à la fois l'existence de positions, mais aussi les relations entre ces positions. Cette opération autorise du même coup une approche articulant dans une même analyse les niveaux individuels, relationnels et systémiques. Du point de vue de la formalisation, l'avantage de la notion de niche sociale, par exemple, est donc qu'une niche, grâce au fait qu'elle combine analytiquement cohésion et équivalence structurale, est d'emblée localisée dans un *système de niches* faisant apparaître le niveau méso-social dans lequel s'insère l'action coordonnée. Ces dernières ne se recouvrent et ne s'emboîtent que très partiellement, lorsqu'elles assurent la circulation de ressources très différentes. Par ailleurs, une niche sociale n'est pas encore un groupe parce qu'elle n'a pas nécessairement la légitimité qui serait accordée à une entité indépendante par une autorité extérieure. La niche sociale repose sur le partage de ressources multiples et d'identités communes, donc sur un « nous » dense orienté par la production conjointe, par rapport auquel les stratégies relationnelles prennent sens ; mais ce « nous » n'est pas nécessairement reconnu formellement même s'il entre dans un système de représentation qui caractérise toute politisation. L'organisation peut reconnaître l'importance de ces entités pour la circulation efficace de ressources, mais elle n'est pas nécessairement favorable à la constitution de telles entités en sous-ensembles détachables. De même qu'une niche sociale peut être un abri ou un enfer pour ses membres, elle peut être un avantage ou une menace pour l'organisation qui l'englobe.

Il s'agit cependant d'une entité dont les contours précis sont parfois difficiles à saisir, pour ses membres comme pour l'observateur. Si le sociologue déduit son existence à partir du niveau de cohésion relationnelle observé, les acteurs, pour leur part, utilisent davantage comme critère une certaine homogénéité sociale : l'usage des similitudes (par exemple le fait de travailler dans le même bureau, d'être de même spécialité, d'avoir un même statut hiérarchique, d'être de même origine sociale) fournit des critères d'identité fréquemment utilisés par les acteurs en quête de partenaires d'échanges supposés fiables. Forte densité et relative homogénéité sociale constituent donc des traits caractéristiques de la niche sociale que l'entrepreneur cherche à intégrer ou à construire.

La construction de niches est stratégique ; mais une fois construites, elles permettent à leurs membres, même concurrents potentiels, de suspendre, plus ou moins provisoirement, le comportement opportuniste, le calcul économique à court terme, et de coopérer au prix, parfois, de l'adoption de solutions qui seraient considérées – hors de la niche – comme sous-optimales. Une niche sociale permet ainsi de combiner critères d'identité et gestion de ressources multiples. Les trocs de ressources hétérogènes qui la caractérisent ont une dimension symbolique, multiplexe et s'inscrivent dans la durée. Il s'agit bien d'une micro-communauté au sens où l'entend Bouvier (2003) : les

membres ressentent l'existence d'obligations communes et mutuelles (15). L'acteur y reconnaît un intérêt collectif grâce auquel son intérêt individuel est satisfait ou protégé.

Outre les blocs de solidarité limitée que constituent les niches sociales, la participation à la concurrence de statut est un autre moyen de politiser les échanges et de chercher à modifier à son avantage une structure d'opportunité. Dans une société organisationnelle, les formes officielles de statut sont le plus souvent liées à l'accès de l'acteur à des arguments d'autorité. La politisation des échanges utilise une distribution préalable, dans le collectif, des arguments d'autorité caractéristiques d'une société organisationnelle (hiérarchique, professionnel) (16). Cependant, ces indicateurs de statut formel coexistent avec le contrôle de ressources. Il faut aussi accumuler des ressources nécessaires à la production pour atteindre ainsi une forme de statut. Le rôle du statut est ici complexe. Formellement, le statut dans les organisations provient de titres, de contributions apportées au fonctionnement collectif et établissant la compétence. Dans une organisation, le statut signifie que l'individu se voit confier un mandat étendu, une responsabilité individuelle et organisationnelle pour la gestion des affaires. Il comporte des prérogatives fonctionnelles comme la liberté de sélectionner les cas intéressants et une autonomie plus grande dans la manière de traiter ces cas. D'autres privilèges l'accompagnent, comme par exemple une compensation financière, des priorités, moins de pressions à rendre des comptes, moins de tests d'engagement ou de blâmes pour les erreurs jugées pardonnables. Moins vulnérable aux critiques des collègues, un membre jouissant d'un statut élevé obtient d'autrui davantage de réactions favorables à ses initiatives et à ses décisions.

Le statut suppose aussi des responsabilités, l'exercice d'une forme de direction ou de *leadership*. Ainsi, les autres membres attendent d'eux des solutions aux problèmes de l'action collective. Ces attentes convergentes sont contraignantes et, en tant que telles, jouent un rôle important dans la structuration de l'action collective. Les élites sont mises au défi de résoudre des problèmes en alternant contrainte et persuasion. On s'attend à ce qu'elles combinent les intérêts divergents de fractions s'accrochant à leurs privilèges au sein de coalitions souvent confuses et instables. Mais cette fonction dirigeante ne peut pas s'exercer sans concentration de ressources sociales. C'est ici que la définition relationnelle et structurale du pouvoir devient importante pour la compréhension du concept de statut. En effet, c'est souvent l'accès légitime à l'argument d'autorité qui permet aux membres de détenir un statut formel. Mais surtout,

(15) Cette communauté existe entre autres parce que ses membres ont un « savoir commun » (Lewis, Favereau) de leur appartenance et de leur obligation mutuelle et vis-à-vis du groupe.

(16) La politisation des échanges utilise aussi bien les dimensions formelles qu'informelles de l'action collective. Michel Crozier (1963, p. 202) avait déjà établi la relation entre statut formel et discipline sociale : « Aucune

organisation [...] ne peut fonctionner sans imposer des restrictions sérieuses au pouvoir de négociation de ses propres membres. Cela signifie donner à certains individus suffisamment de liberté d'action pour qu'ils puissent régler les conflits entre revendications contradictoires et imposer des décisions favorisant le développement de l'ensemble de l'organisation, ou, si l'on veut, le jeu de celle-ci contre son environnement. »

une fois dans cette position, ces acteurs exerçant une fonction dirigeante ne peuvent se passer de ces ressources sociales. Le pouvoir des membres d'une organisation dont le statut est reconnu est de faire usage de la dépendance d'autrui et de définir les termes mêmes des échanges de ressources.

Ainsi, comme pour l'analyse stratégique, le concept de statut est un composite de titres (fonction officielle) et de concentration de différents types de ressources sociales. Ce caractère composite se traduit, pour les membres d'une organisation, par l'existence de nombreuses formes de statut qui peuvent être utilisées pour améliorer leur position dans la politisation des échanges. Les classiques de la sociologie ont souligné les dimensions multiples du statut social. Max Weber (1920) distinguait les dimensions économique (fondée sur le revenu), sociale (honneurs, prestige non seulement de naissance, mais aussi du capital humain [éducation]) et politique. Comme le souligne Bourricaud (1961), les fonctions du leader sont presque toujours exercées par plusieurs personnes. Son rôle est diffus, non spécialisé. Cette *multidimensionnalité du statut* peut être comprise d'un point de vue structural comme dérivant de l'existence de plusieurs concentrations de ressources différentes, d'une hétérogénéité endogène (et non seulement exogène comme chez Weber [17]). Elle peut être mesurée par la centralité des acteurs dans chacun des réseaux qui se superposent au sein d'un collectif. Par exemple, le représentant officiel, le membre le plus compétent, le plus populaire, le plus réputé ou engagé ont chacun une certaine forme spécifique de statut et de centralité qui leur permet de participer en position de force à la négociation des termes de leurs échanges avec les autres membres, tout en les mettant en demeure de répondre aux attentes de leur « base ».

Si la concurrence de statut discipline les acteurs qui s'y engagent, les formes diverses de statut ne se soutiennent pas forcément entre elles. Les corrélations entre mesures de centralité dans différents réseaux du même collectif ne sont pas nécessairement fortes. Chacune de ces formes capitalisée par l'un peut aller (ou non) de pair avec une autre forme capitalisée par l'autre. L'hétérogénéité du statut peut correspondre, chez l'individu, à des formes de statut plus ou moins congruentes grâce auxquelles il peut créer les passerelles entre univers sociaux différents. De fait, c'est souvent la possibilité, au niveau individuel, de jouer sur cette non-congruence qui donne aux acteurs la capacité d'influer sur la régulation du collectif. En utilisant une formalisation différente de celle de Coleman, les multiples dimensions du statut social peuvent être, en partie, mesurées comme des concentrations de ressources différentes. Avec ces mesures dans les réseaux sociaux, il devient possible d'identifier cette hétérogénéité endogène des formes de statut, de dépasser le caractère unidimensionnel du pouvoir chez Coleman et de considérer comme rationnelles différentes stratégies de politisation des échanges sociaux destinées à l'entretien ou à la modification des structures d'opportunité.

(17) Par hétérogénéité endogène, on qualifie les différentes formes de statut qui sont produites de l'intérieur même du collectif. Ce

sont des formes reconstituées inductivement et qui caractérisent ce collectif de manière idiosyncratique.

Il est rationnel pour l'acteur d'investir dans les relations qui construisent la niche sociale et le statut pour se mouvoir dans une structure d'opportunité donnée ou pour tenter de la modifier. Les gains provenant de l'un et/ou de l'autre sont les contreparties de l'auto-restriction et de la discipline sociale. Cette politisation des échanges prend des formes différentes selon que l'appareil organisationnel du collectif où elle se déploie est plutôt bureaucratique ou plutôt collégial. En effet, la distribution des ressources et de leur contrôle est très asymétrique dans une bureaucratie et la création de niches y acquiert souvent une dimension de rapport de forces entre niveaux hiérarchiques, davantage qu'une dimension de lutte entre clans concurrents au sein d'un même niveau hiérarchique. Le recours à l'argument d'autorité est lui aussi déterminé différemment par l'appareil formel : dans une bureaucratie, cet accès est réservé à une minorité de chefs et d'experts ; un milieu collégial est davantage caractérisé par le fait que l'argument d'autorité lié à l'expertise et à la compétence est plus largement répandu et accessible (18).

Il n'en reste pas moins que dans l'un et l'autre cas, la coordination et la coopération sont impossibles sans la discipline sociale que nous avons décrite, c'est-à-dire sans la politisation des échanges. Cette dernière est en effet structurante directement autant qu'indirectement. Elle l'est directement par la construction de niches sociales et par la conquête du statut. Elle l'est aussi indirectement par sa contribution au déploiement de processus génériques de la coopération comme la solidarité, le contrôle et la régulation. La discipline sociale individuelle de l'engagement devient discipline sociale collective parce qu'elle rend possibles des processus sans lesquels l'organisation n'est qu'appareil formel incapable d'action collective. Cette transformation explique par la politisation des échanges ce que Coleman avait, pour une grande part, laissé dans l'ombre en s'appuyant sur sa notion trop générale de capital social. Reste que, comme toute grande entreprise sociologique de refondation, l'élargissement colemanien était conçu pour permettre, entre autres, l'étude des « processus internes au système » (*Foundations*, p. 2). Coleman souhaitait expliquer les comportements du collectif en s'appuyant sur l'étude du comportement de ses membres. En témoignant par exemple son examen de la cohésion sociale, notamment son étude de l'échange circulaire (*Foundations*, p. 125), ses réflexions sur le passager clandestin de second ordre (*Foundations*, p. 269 et suivantes), ou encore sur les normes efficaces émergeant à partir d'une structure de type dilemme du prisonnier (*Foundations*, par exemple p. 241).

(18) Niches sociales et formes de statut couvrent à la fois les dimensions formelles et informelles de la structure organisationnelle. La notion de discipline sociale a été définie jusqu'à présent plutôt dans sa dimension informelle. La question de l'articulation de sa dimension formelle et informelle est nécessaire dans une société organisationnelle. Si la discipline sociale est informelle, elle s'articule à

l'ordre imposé par la distribution des arguments d'autorité dans l'organisation hiérarchique ou collégiale. L'organisation est bien une communauté politique où les arguments d'autorité sont distribués en amont des négociations entre membres. Beaucoup reste à faire pour comprendre systématiquement cette articulation.

Solidarité, contrôle et régulation dans la société organisationnelle

Nous nous demandions au début de cet article si l'élargissement colemanien de la théorie du choix rationnel permettait à la sociologie de relever le défi qu'il a lui-même identifié dans l'apparition d'une société organisationnelle. Nous avons constaté qu'une approche néo-structurale suivait la démarche de Coleman (et celle de bien d'autres), mais en y ajoutant une conception plus socialisée de l'action au travers d'une théorie du jugement de pertinence et de l'importance du niveau méso-social. Cette approche permet, nous semble-t-il, une compréhension plus réaliste de la société organisationnelle précisément parce que le niveau méso y est présent dans la rationalité de l'acteur – et modélisé notamment grâce au travail de Harrison White (travail entièrement ignoré dans les *Foundations*).

Cet élargissement néo-structural de la théorie du choix rationnel ne souffre pas des problèmes soulevés par l'élargissement colemanien. Sur la base de définitions conceptuelles communes – des relations (comme un accès à des ressources et comme un engagement), du pouvoir (comme concentration de ressources et comme autorité nécessaire à la crédibilité des engagements relationnels) – cet élargissement structural est d'autant plus utile qu'il permet de comprendre la discipline sociale et le rapport de l'acteur à sa structure d'opportunité (c'est-à-dire sa rationalité stratégique dans ses investissements relationnels) comme des « déclencheurs » (19) de processus sociaux, notamment ceux qui sont nécessaires à la coopération et à l'action collective. En effet, redonner forme à sa structure d'opportunité signifie aussi réallouer des ressources et modifier des engagements. Ceci oblige les acteurs à redéfinir les termes de l'équilibre entre intérêts individuels et collectifs.

Toute forme de l'action collective repose sur de multiples processus sociaux relevant de cette discipline sociale (20). La spécification de ces processus constitue la contribution de l'approche structurale à une théorie de l'action collective et la confirmation de l'utilité de l'élargissement structural de la théorie du choix rationnel. On peut illustrer cette articulation entre investissement relationnel et processus social au moyen de trois de ces processus.

Le premier processus social de résolution des problèmes de l'action collective entre acteurs porte sur la création, dans les niches sociales, d'un système d'échange généralisé et multiplexe. Ce système aide les membres à échanger

(19) Pour une théorie de ce déclenchement, voir Hedström et Swedberg (1998).

(20) Ceci ne signifie pas qu'il existe nécessairement un lien positif entre l'existence d'une discipline sociale et la performance/survie d'une organisation quelle qu'elle soit. Utiliser la notion de discipline sociale ne conduit pas nécessairement à un raisonnement fonctionnaliste car la politisation des échanges repose

toujours sur la définition des intérêts et que ces définitions ne sont pas nécessairement convergentes dans le collectif. Bien au contraire : cette politisation s'appuie souvent sur des re-hiérarchisations des allégeances (ou recompositions identitaires) dont la violence est trop souvent ignorée par les théories de la socialisation.

plusieurs types de ressources liées à la production, directement ou indirectement, permettant une circulation durable tout en suspendant partiellement le comportement perçu comme opportuniste. L'analyse de réseaux sociaux permet, par exemple, d'identifier, dans un groupe social, la présence de sous-structures relationnelles cycliques caractérisant cette forme particulière de réciprocité indirecte et différée. Le rapprochement analytique entre la notion de niche sociale et celle de solidarité tient à ce que la seconde repose sur les frontières et les normes définies par la première.

Un deuxième processus générique consiste en une organisation informelle des rappels à l'ordre entre membres. Face à des comportements déviants ou perçus comme opportunistes, avant d'en arriver à une mise en œuvre des règles par des moyens juridiques coûteux, un groupe social fait fonctionner un système de contrôle social qui aide à sélectionner des sanctionneurs et à construire un accès personnalisé aux déviants qu'il faut rappeler à leurs engagements. Ce processus permet de résoudre le problème posé par le « passager clandestin de second ordre » en abaissant les coûts du contrôle par l'utilisation de relations personnelles entre sanctionneurs et déviants. Il s'appuie sur l'existence de niches et sur celle de formes particulières et spécialisées du statut social. Le lien entre niches, statut et contrôle social est établi par les régularités dans les chemins informels par lesquels ces sanctions sont mises en œuvre pour protéger le bien commun. Le contrôle social est souvent exercé au sein des niches et par des acteurs au statut spécifique, celui de « protecteurs du bien commun » (Lazega, 2001). Cette mise en œuvre des règles n'est qu'analytiquement séparée de la solidarité car surveillance et sanctions font partie dynamiquement de la construction de niches.

Enfin, l'approche structurale permet de formaliser le processus « régulateur » (21), c'est-à-dire la redéfinition des règles du jeu entre membres, des normes qui stabilisent leurs engagements et leurs échanges sociaux. La concurrence de statut est un élément important de ce processus, qu'il aboutisse à de réels changements ou à de la résistance au changement. En effet, une dynamique particulière caractérise ce processus, sous la forme d'une négociation oligarchique de normes ou de valeurs précaires. Ce processus peut être mis au jour à travers l'analyse des formes non congruentes de statut social dont bénéficient les membres les plus centraux et influents dans cette définition des règles prioritaires. Cette approche crée un lien entre normes ou valeurs d'une part, intérêts, pouvoir et structure de l'autre. En effet, la convergence des attentes vers les membres de ce leadership plus ou moins diffus signifie que les membres d'une organisation attendent de lui des réponses aux problèmes d'action collective ; en retour, l'élite, du fait de sa position relationnelle centrale, se retrouve en position de légitimer des changements de règles et de diffuser des modèles de comportement.

(21) Malgré le fait que les normes acquises par la socialisation occupent une place très importante dans le travail de Coleman, les *Foundations* se préoccupent beaucoup plus des révolutions macro-sociales que des délibéra-

tions régulatrices dans les organisations et dans l'espace public – où les jugements de pertinence et la structure relationnelle tiennent nécessairement une place importante.

Dans cette présentation trop rapide, les processus sociaux découlent de la rationalité sociale des acteurs, elle-même élargie à la concurrence de statut et à la recherche de niches sociales. Investissements et engagements relationnels permettent le déclenchement de ces processus de solidarité, de rappel à l'ordre et de régulation parce que ces derniers s'appuient sur l'existence de systèmes de niches et de différentes formes de statut rendues possibles par ces investissements (22).

*
* *

Pour construire une sociologie de la société organisationnelle, l'œuvre monumentale de James Coleman procède à un élargissement de la théorie du choix rationnel. Nous avons tenté d'identifier la nature et les limites de cet élargissement, puis d'en proposer une approche plus structurale qui prend en compte de manière plus systématique la capacité des acteurs à contextualiser leurs actions au moyen de jugements de pertinence. La théorie du choix rationnel de Coleman – comme l'illustrent les formalisations qu'il a proposées pour simplifier les notions de valeur, de pouvoir et de capital social – ne tient pas compte de cette dimension de l'action qui oblige le sociologue à s'intéresser de manière spécifique au niveau *méso-social* des phénomènes sociaux et à ses formalisations. Au travers de ces jugements de pertinence, les acteurs politisent leurs échanges et la gestion de leurs interdépendances. Nous avons insisté sur le fait que cette conception de l'acteur est utile à la compréhension des processus sociaux caractérisant la société organisationnelle. Elle conduit en effet à une compréhension approfondie de la *discipline sociale* sous-jacente à l'action collective. Nous avons identifié au moins deux dimensions de cette discipline (la construction de niches sociales et la conquête du statut) et montré que des processus sociaux centraux pour l'action collective (solidarité, contrôle et régulation) s'appuient sur elle.

Les notions de système de niches sociales (identifié analytiquement grâce à la notion d'équivalence structurale – dont la spécificité est de capter le niveau méso des relations inter-niches) et de formes multiples de statuts (identifiées analytiquement grâce à la notion de centralité dans les réseaux d'échanges), propriétés du niveau méso-social, permettent de rapprocher les deux dimensions du local et du global, condition *sine qua non* d'une connaissance réaliste de la société organisationnelle. En effet, la notion d'équivalence structurale et celle de la centralité permettent de concevoir une réalité multi-niveaux où les

(22) Des effets de rétroaction devraient être introduits dans l'analyse pour rendre compte de l'influence, dans le temps, de ces processus sociaux (solidarité, contrôle, régulation) sur la constitution des niches sociales ou sur la construction des statuts. Cette approche plus dynamique permettra de mieux cerner les effets des caractéristiques de l'action collective sur la

rationalité même des acteurs. En effet, dans cette dynamique, tous ne participent pas également à la concurrence de statut et à la construction de niches. Des contraintes variables pèsent sur eux et sur leurs tentatives de modification de leurs opportunités, notamment du fait de leur ancrage dans une structure préalable.

phénomènes observés au niveau supérieur ne se comprennent pas comme la simple reproduction de ceux que l'on observe au niveau inférieur. Les niveaux d'analyse sont articulés par le fait que, dans cette communauté, les acteurs cherchent à structurer autant que possible leurs contextes d'interactions pour alléger les contraintes qui pèsent sur leurs décisions et comportements (individuels et/ou collectifs) et modifier à leur avantage (individuel et/ou collectif) cette structure d'opportunités.

Il nous semble important, pour conclure, de revenir sur le fait que dans un ordre méso-social, il ne dépend plus de l'individu seul d'échanger ou de céder des droits, de contrôler ou de redéfinir des relations d'autorité unilatéralement, comme le pense Coleman (*Foundations*, p. 441 et suivantes). L'individu n'est pas vraiment libre d'échanger ses droits et sa capacité de contrôle contre de l'utilité. Pour Coleman, les droits et les ressources sont « à l'origine » entre les mains des acteurs individuels ; seuls les intérêts individuels dictent le cours des événements. Puis viennent les organisations au niveau desquelles les mêmes processus devraient être transposés (*Foundations*, p. 531). Coleman s'intéresse essentiellement aux relations entre acteurs organisationnels et acteurs individuels, mais il ne considère nulle part les structures constituées par les régularités dans les relations inter-organisationnelles. Il en reste à l'étude de l'acteur organisationnel isolé (23).

Il est important pour une sociologie de la société organisationnelle de revenir sur le fait que ces processus sociaux concernent aussi bien les organisations, comme acteurs, que les individus. Les organisations (administrations publiques ou entreprises privées) et leurs représentants n'agissent pas comme des unités isolées. Leurs interdépendances les obligent à entretenir des liens de coopération avec d'autres organisations, souvent concurrentes par ailleurs. En conséquence, elles tentent elles aussi de donner forme à leur structure d'opportunités ou de structurer au moins leur environnement immédiat par la sélection de leurs partenaires d'échanges. Les entreprises gèrent leurs interdépendances de manière encore plus stratégique que les individus. Elles cherchent des contextes dans lesquels elles peuvent trouver ces ressources à moindre coût. Une fois dans ces contextes, elles tentent d'accumuler ces ressources afin de se mettre (ou de se maintenir) en position de définir les termes de leurs échanges. Tout comme les individus, elles cherchent des niches et du statut.

Il est certain qu'au niveau inter-organisationnel les ressources ne sont pas toujours les mêmes que dans les échanges inter-individuels. Les formes prises par les engagements sont davantage liées à la politique formelle. Parler de leur « discipline » en termes de recherche de niches sociales et de gestion de la concurrence de statut dans des systèmes d'échanges inter-organisationnels constitue néanmoins un point de départ théorique qui nous semble plus solide que celui de Coleman. Par exemple, la circulation multiplexe de ressources

(23) Ce dont témoigne par exemple sa fascination pour l'exemple curieux d'*American Electric* (*Foundations*, pp. 554-556) dans

lequel il est question d'une entreprise automatisée, sans employés et dont les administrateurs ont racheté toutes les actions.

partageables et appropriables donne un sens concret à la comparaison entre niche sociale et groupe financier ou industriel ; cette appartenance donne un accès facilité aux capitaux, à l'information, au personnel, au conseil stratégique, au partage des responsabilités vis-à-vis de clients communs. La délégation ou l'imposition des incertitudes (par exemple le long d'une cascade de sous-traitants endossant une part croissante de coûts et de risques) représente aisément le résultat d'une forme de concurrence de statut. Ce concept peut rendre compte, par exemple, de la manière dont les entreprises privées gèrent l'incertitude du marché. La sélection des partenaires commerciaux s'appuie sur des évaluations de statut fonctionnant comme des signaux de qualité et d'approbation sociale (*endorsement*) (Podolny, 1993). Cette concurrence de statut a d'autant plus de sens dans des systèmes où la concurrence est oligopolistique. L'équilibre entre la construction de niches et la concurrence de statut est d'une certaine manière l'objet même des politiques de concurrence qui cherchent à réguler les marchés.

En effet, les échanges inter-organisationnels ne sont pas tous des échanges purement marchands. Les cadres supérieurs d'entreprises, même s'ils cherchent à agir de la manière la plus utilitariste, s'engagent dans des activités où cette discipline sociale est nécessaire. Sans elle, par exemple, les alliances, la recherche et le développement, des formes diverses de partenariat industriel n'existeraient pas. La connaissance de ces mécanismes est d'autant plus importante qu'elle soulève la question de l'articulation de formes différentes de discipline sociale – par exemple de la coexistence de multiples solidarités particularistes, de formes plus ou moins convergentes de contrôle social. Cette connaissance permet aussi d'examiner la capacité de l'État à redéfinir les responsabilités et obligations sociales des entreprises, en particulier celles des grands groupes, objectif que Coleman assignait déjà à la sociologie.

Seule l'approche néo-structurale permet de comparer les mêmes processus au niveau inter-organisationnel (Lazega et Mounier, 2002), comme elle l'a fait au niveau intra-organisationnel. Dans la fresque colemanienne – où les grandes machines qu'il appelle des *corporate actors* sont supposées être omniprésentes – il manque certainement une vision de la structure inter-organisationnelle et de son contrôle par le politique. Coleman mentionne le problème (il s'agit en fait des relations du type 3 dans le Tableau 23.1 des *Foundations*, p. 626 et pp. 660-662, c'est-à-dire de relations entre acteurs organisationnels), puis l'abandonne. Avec la notion de discipline sociale, l'approche structurale établit un lien entre rationalité et structure, entre politisation des échanges et processus sociaux de solidarité, de contrôle et de régulation à des niveaux analytiquement différents. Elle contribue ainsi à une meilleure connaissance de la société organisationnelle.

Emmanuel LAZEGA

*Institut de sociologie – Clersé-CNRS – Université de Lille I
Cité scientifique – 59655 Villeneuve d'Ascq cedex*

emmanuel.lazega@univ-lille1.fr

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Blau Peter M.**, 1964. – *Exchange and power in social life*, New York, John Wiley.
- Bourricaud François**, 1961. – *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Paris, Plon.
- Bouvier Alban**, 2003. – « Dans quelle mesure la théorie sociale de James S. Coleman est-elle trop parcimonieuse ? », *Revue française de sociologie*, 44, 2, pp. 331-356.
- Breiger Ronald L.**, 1974. – « The duality of persons and groups », *Social forces*, 53, pp. 181-190.
— 2000. – « A tool kit for practice theory », *Poetics*, 27, pp. 91-115.
- Burt Ronald S.**, 1982. – *Toward a structural theory of action*, New York, Academic Press.
— 1992. – *Structural holes. The social structure of competition*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- Coleman James S.**, 1974. – *Power and the organisation of society*, New York, W. W. Norton.
— 1982. – *The asymmetric society*, New York, Syracuse University Press.
— 1988. – « Social capital in the creation of human capital », *American journal of sociology*, 94, Supplement, pp. S95-S120.
— 1990. – *Foundations of social theory*, Cambridge (Mas), Belknap Press of Harvard University Press.
— 1994. – « Rational choice in economic sociology » dans **Neil J. Smelser, Richard Swedberg** (eds.), *Handbook of economic sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, New York, Russell Sage Foundation.
- Crozier Michel**, 1963. – *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Le Seuil.
- Crozier Michel, Erhard Friedberg**, 1977. – *L'acteur et le système*, Paris, Le Seuil.
- Degenne Alain, Forsé Michel**, 1994. – *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin.
- De Graaf Nan D., Hendrik D. Flap**, 1988. – « "With a little help from my friends": social resources as an explanation of occupational status and income in the Netherlands, the United States, and West-Germany », *Social forces*, 67, pp. 453-472.
- Demeulenaere Pierre**, 1994. – « Compte rendu sur les *Foundations of social theory* », *L'Année sociologique*, 44, pp. 404-411.
- Ekeh Peter**, 1976. – *Social exchange theory: the two traditions*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- Favereau Olivier**, 1997. – « Rationalité » dans **Yves Simon, Patrick Joffre**, *Encyclopédie de gestion*, Paris, Économica [2^e éd.].
- Favereau Olivier, Lazega Emmanuel** (eds.), 2002. – *Conventions and structures in economic organization: markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Ferrand Alexis**, 1997. – « La structure des systèmes de relations », *L'Année sociologique*, 47, pp. 37-54.
— 2002. – « Local communities as meso structures », Communication présentée à la conférence *Lilnet*, Lille, 30-31 mai 2002.
- Festinger Leon**, 1954. – « A theory of social comparison processes », *Human relations*, 7, pp. 117-140.
- Frank Robert H.**, 1985. – *Choosing the right pond: human behavior and the quest for status*, Oxford, Oxford University Press.
- Hedström Peter, Swedberg Richard**, 1998. – *Social mechanisms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Homans George**, 1961. – *Social behavior: its elementary forms*, New York, Harcourt.
- Lazega Emmanuel**, 1992. – *The micropolitics of knowledge*, New York, Aldine de Gruyter.
— 2001. – *The collegial phenomenon: the social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*, Oxford, Oxford University Press.

- Lazega Emmanuel, Pattison Philippa**, 1999. – « Multiplexity, generalized exchange and cooperation in organizations », *Social networks*, 21, pp. 67-90.
- Lazega Emmanuel, Mounier Lise**, 2002. – « Interdependent entrepreneurs and the social discipline of their cooperation : a research program for structural economic sociology in a society of organizations » dans **Olivier Favereau, Emmanuel Lazega** (eds.), *Conventions and structures in economic organization : markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lin Nan**, 2001. – *Social capital*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lindenberg Siegwart**, 1998. – « Solidarity : its microfoundations and macro dependence : a framing approach » dans **Patrick Doreian, Thomas J. Fararo** (eds.), *The problem of solidarity : theories and models*, New York, Gordon & Breach.
- Pattison Philippa, Robins Garry**, 2002. – « Network positions and random graph models », Communication présentée à la conférence *Lilnet*, Lille, 30-31 mai 2002.
- Perrow Charles**, 1991. – « A society of organizations », *Theory and society*, 20, pp. 725-762.
- Podolny Joel**, 1993. – « A status-based model of market competition », *American journal of sociology*, 98, 4, pp. 829-872.
- Presthus R.**, 1962. – *The organizational society*, New York, Knopf.
- Reynaud Jean-Daniel**, 1989. – *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Sainsaulieu Renaud**, 1977. – *L'identité au travail*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Selznick Philip**, 1957. – *Leadership in administration*, Evanston (Ill), Row, Peterson & Co.
- Snijders Tom A. B.**, 2002. – « Macro-micro-macro and statistical network modeling », Communication présentée à la conférence *Lilnet*, Lille, 30-31 mai 2002.
- Stinchcombe Arthur**, 2001. – *When formality works*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Wasserman Stanley, Faust Katherine**, 1994. – *Social network analysis. Theory and applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Weber Max**, [1920] 1978. – *Economy and society*, Berkeley, University of California Press.
- White Harrison C.**, 1970. – *Chains of opportunity : systems models of mobility in organizations*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- 1992. – *Identity and control : a structural theory of social action*, Princeton, Princeton University Press.
- White Harrison C., Boorman Scott C., Breiger Ronald L.**, 1976. – « Social structure from multiple networks I. Blockmodels of roles and positions », *American journal of sociology*, 81, 4, pp. 730-780.