

Pertinence et structure

Emmanuel Lazega*

1 Introduction

La réflexion théorique sur l'articulation entre action individuelle et action collective peut reposer en sociologie sur l'idée que les acteurs contextualisent leurs actions et leurs échanges. Pourtant cette notion de contextualisation nous semble sous-explorée dans les théories sociologiques de la rationalité. Il est possible de l'enrichir par la capacité de l'acteur à juger de la pertinence sociale de ses actions. Cette capacité de jugement contextualisant porte sur la définition des prémisses sociales de ces actions, prémisses qui peuvent être considérées comme des « revendications de connaissance » à la fois, inextricablement, épistémiques et normatives. L'enjeu de cette contextualisation est praxéologique, i. e. le choix d'une règle pour l'action individuelle et collective.

On peut comparer le jugement de pertinence porté sur l'action au processus idéaltypique de « définition de la situation » tel qu'il a été théorisé, dans la littérature sociologique, par l'interactionnisme symbolique de tendance structurale (Hughes, 1945; McHugh, 1968; Blumer, 1969; Gonos, 1977; Maines, 1977; Stryker, 1980). Il s'agit d'une pertinence telle qu'elle est perçue du point de vue de l'acteur qui contextualise sa conduite.¹ La praxéologie contenue dans cette théorie insiste sur le contrôle que l'acteur exerce sur ses propres actions, c'est-à-dire sur une forme de rationalité sociale inséparable d'une auto-discipline, voire d'une auto-censure. Dans la description d'un acte, elle fait intervenir le sens que ce dernier a pour l'acteur. Ce sens n'est pas considéré ici dans sa dimension herméneutique mais dans sa pertinence (*appropriateness*) au regard d'une règle, d'un groupe de référence et d'autorités qui représentent ce groupe et valident l'interprétation de la règle.

Dans cet article nous proposons d'abord une définition analytique du jugement de pertinence qui introduit des dimensions structurales dans la rationalité sociale de l'acteur. Ainsi défini, le jugement de pertinence rend compte d'un cadrage à la fois épistémique, praxéologique et stratégique. La théorie de ce jugement spécifie analytiquement les dimensions de ce cadrage au sens goffmanien, mais d'une manière qui le rend conceptuellement articulable à des dimensions fondamentales de la structure d'un collectif. Ce faisant, elle propose une approche plus sociologique des conflits

* Université de Paris-Dauphine, IRISSE – CNRS.

1 Pour une reprise de cette logique sociologique dans la littérature économique, voir par exemple Messick (1999).

de cadrage ou de définition de la situation – dont les analyses contemporaines les plus avancées sont très directement psychologiques (Lindenberg, 1997), voir cognitivistes au sens mentaliste du terme et détachées de ces dimensions de la structure sociale. Elle suggère que la combinaison de ces dimensions du cadrage donne un effet de vérité à la définition de la situation et, par la dimension collective de son approbation épistémique, une force morale au choix de la règle.

Dans cette conception de l'action, l'agent peut partiellement expliciter ses raisons d'agir. C'est dans l'interaction multilatérale (avec plusieurs interlocuteurs) et dans le rapport au groupe de référence et ses représentants qu'il procède à cette explicitation. Cette approche est donc sous-tendue par un modèle de rationalité sociale de l'action. La référence épistémique permet alors à l'agent d'identifier ses représentants auxquels il soumet les règles de son action.

Cette déconstruction théorique permet ensuite de proposer une mesure des dimensions structurales de la contextualisation grâce à l'analyse des réseaux sociaux, en particulier des réseaux de conseil, au sens de demandes d'avis (« qui demande l'avis de qui ? ») entre les membres d'un ensemble social organisé. Le jugement de pertinence se laisse en partie observer et cette mesure renforce à son tour la modélisation du processus de co-orientation et d'apprentissage collectif – processus fondamentaux de l'action collective, en particulier dans une société individualiste où la capacité d'adaptation par apprentissage et socialisation secondaire est un avantage concurrentiel important. Grâce à la spécification des dimensions du jugement de pertinence, l'examen néo-structural² de ces processus constitue, nous semble-t-il, un apport à la sociologie de la connaissance car la relation entre connaissance, validation épistémique et autorité sociale apparaît particulièrement bien dans les réseaux de conseil. Nous illustrons enfin cette démarche à l'aide d'un exemple empirique et évoquons pour terminer quelques unes de ses implications pour la connaissance des formes de socialisation secondaires dans la société organisationnelle³, une société qui aurait tendance à escamoter les conflits de cadrage et d'autorité épistémique – sous couvert, parfois, de cognitivisme.

- 2 Il est en effet plus correct d'appeler cette approche « néo-structurale », pour la distinguer d'autres formes de structuralisme, notamment de l'approche « structurale » développée par Claude Lévi-Strauss pour laquelle la question du caractère intentionnel et stratégique de l'action individuelle et collective, de la rationalité de l'acteur, sociale ou non, ne se pose pas. Cependant, la première est souvent perçue comme un développement de la seconde, d'autant plus que les problématiques substantives auxquelles elles s'attachent sont souvent les mêmes, en particulier celle des échanges de ressources. La plus récente se différencie de la plus ancienne par son développement technique et en ceci qu'elle prétend avoir affaire à des structures réelles modélisées par des instruments méthodologiques plus ou moins adaptés (Wasserman et Faust, 1994).
- 3 Par « société organisationnelle » (Prethuis, 1962 ; Perrow, 1991) il faut entendre une société qui exige une quantité inédite de coordination entre membres hautement interdépendants. Dans un contexte marchand de mise en concurrence de plus en plus ouverte des individus et des organisations, ces interdépendances d'une complexité inédite pour les acteurs font l'objet d'une gestion formelle, managériale ou personnelle, omniprésente et sophistiquée, gestion aboutissant à des formes de coordination étroites et nouvelles des comportements individuels et collectifs fortement normés.

2 Le jugement de pertinence

L'idée d'un jugement de pertinence comme lieu de contextualisation de l'action a été proposée, par exemple, par la tradition ethnométhodologique (Garfinkel, 1967, puis en partie Cicourel, 1974 et Goffman, 1974, 1982) inspirée de Schütz (1970) et son approche du raisonnement pratique. Dans sa compréhension de la rationalité ordinaire⁴, cette tradition explore la notion de contextualisation en observant des situations concrètes d'action et en cherchant à examiner la manière dont les participants à un cours d'action rendent pertinent un contexte pour leurs actions (Schegloff, 1992; Zimmerman, 1992). Mais dans cette tradition la contextualisation reste le plus souvent phénoménologique et – lorsqu'elle est le produit d'interactions concrètes – dyadique (produite dans l'interaction avec une seule personne, comme dans la plupart des conversations téléphoniques, un de ses objets d'études favoris). Elle est rattachée aux procédures d'un raisonnement de sens commun que Garfinkel et ses étudiants mettaient au jour au moyen de ruptures d'interactions et d'expériences déstabilisantes.

Dans le prolongement de cette tradition ethnométhodologique et de son dialogue avec l'interactionnisme symbolique, nous proposons une approche plus structurale de cette contextualisation.⁵ Cette théorie de la définition de la situation est plus systématiquement préoccupée par l'action collective et la coorientation. Elle permet de décomposer analytiquement le jugement de pertinence en au moins trois opérations (Lazega, 1992). Les réponses apportées par les acteurs aux questions génériques posées à chaque étape constituent des prémisses sociales de l'action contextualisée et considérée comme pertinente. Elles permettent une « co-orientation », définie comme une organisation stabilisant des interdépendances épistémiques, une étape analytique de la coordination de l'action. Notre spécification des dimensions du jugement de pertinence fait écho aux idées de la branche structuraliste de l'interactionnisme symbolique qui peut utiliser la notion mertonienne de structure d'opportunité et qui voit dans les structures établies le résultat de processus historiques qui ont des effets indirects sur les actions.

Premièrement, pour une action donnée ou envisagée (par exemple d'appropriation, de production, de sélection de partenaire d'échange, d'échange proprement dit), quel est le groupe de référence épistémique (ou « communauté épistémique » au

4 Voir par exemple l'usage que fait Garfinkel (1967) de la notion d'indexicalité pour définir la contextualisation. Dans le langage de l'ethnométhodologie, les parties produisent dans l'interaction l'ordre moral, même dans leur conflit pour faire prévaloir chacune ses intérêts. En travaillant à « réussir » leurs interactions, elles créent des conséquences tangibles au niveau structural. Reste que l'ethnométhodologie s'est rarement souciée de mesure de ces conséquences au niveau structural, ce qui pourrait assimiler sa démarche à celle d'une théorie de l'ordre purement négocié (Strauss, 1978).

5 Voir cependant Fine et Kleinman (1983) et l'exception récente de Gibson (2005) qui, dans une certaine mesure, contribuent aussi à renouveler l'ethnométhodologie dans une perspective plus structurale.

sens de groupe partageant le même jugement de pertinence) prioritaire de l'acteur ? Les connaissances « pertinentes » sont proches des connaissances « satisfaisantes » au regard des exigences pragmatiques de l'action, mais aussi au regard de cette instance de contrôle social. Quelle est dès lors cette instance de contrôle social dont il attend une approbation épistémique ? Si l'action est le résultat de la socialisation et des dispositions individuelles qu'elle crée au sein du collectif, elle est aussi le résultat d'influences et de sanctions sociales. On peut donc se demander de quels collectifs, dont il pense être un membre, l'acteur attend en priorité une validation ou une approbation pour le choix de la règle et pour l'action qui en découle ? Pour la théorie interactionniste symbolique, la réponse est contenue dans les modalités d'identification de l'acteur, dans la hiérarchisation des allégeances qui lui permettent d'être reconnu comme source de ses propres actions. L'identification est ici une tentative de raccrochage à la définition d'intérêts supposés communs. Elle est la base de la contextualisation, 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. L'acteur négocie ses identités d'une manière qui hiérarchise plusieurs groupes de référence possibles, et donc plusieurs instances de contrôle social. Cette hiérarchisation constitue la première prémisses sociale de l'action. Elle aboutit à la création de niches sociales régularisant ses échanges.

Une deuxième prémisses sociale réside dans le choix d'une règle, choix qui ajoute à la rationalité humaine une dimension sociale (Reynaud, 1989). Ce choix permet de légitimer l'action au nom du groupe de référence prioritaire. A quelle règle ou norme prioritaire du groupe fait-on appel en situation d'ambiguïté normative (Kellerhals et al., 1996) ou de polynormativité, 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 actions, par exemple d'anticiper ou de prévenir leurs conséquences induites et leur éventuelle délégitimation. C'est dans ce choix de la règle que sont établies la légitimité d'un acte et la manière dont l'acteur fait intervenir le contrôle social dans l'orientation de ses actions ou de ses échanges. La légitimité peut être produite par une délibération, un débat critique et une justification ; elle n'en reste pas moins très dépendante des rapports d'autorité et d'une distribution préalable des accès à des arguments d'autorité (hiérarchique ou expert).

Une troisième prémisses sociale réside dans le choix d'un représentant du collectif de référence parmi l'ensemble de ses membres. Qui énonce et interprète la règle prioritaire dans un contexte d'ambiguïté normative, de précarité des valeurs ? Pour Selznick (1957), une valeur est « précaire » non pas en ceci qu'elle est « révisable », mais plutôt en ceci qu'elle est menacée par la faiblesse de ses représentants ou porte-paroles. L'énonciation de cette règle est toujours personnalisée, dans un contexte donné, car les leaders ont besoin de l'adhésion des membres du collectif aux objectifs prioritaires qu'ils définissent ; ils trouvent plus simple et plus confortable

que cette adhésion se confonde avec une adhésion à leur personne (Bourricaud, 1964). Cette personnalisation crée une articulation entre norme et structure sociale. Cette étape correspond à une personnalisation de l'autorité auprès de laquelle on répond de ses actes en cherchant une validation ou un assentiment. Elle concerne du même coup la manière dont l'acteur reconnaît des formes de statut et inscrit le contrôle social dans la structure du collectif où il occupe une place. L'influence des normes sur l'action est en effet médiatisée par cette articulation entre la norme et la structure sociale. Dans un ensemble social organisé, où les arguments d'autorité sont soigneusement distribués, le choix d'un représentant du collectif désigne aussi, ipso facto, le choix de l'argument d'autorité devant lequel l'acteur accepte de s'incliner en dernier ressort. Il s'ensuit que la rationalité sociale n'est pas séparable des rapports d'autorité, en particulier dans l'action collective. La contextualisation des actions ne peut pas ne pas rencontrer les structures du pouvoir tel qu'il est réparti dans le collectif organisé.

Cette définition analytique du jugement de pertinence introduit des dimensions structurales dans la rationalité sociale de l'acteur, comme les niches sociales et les formes de statut.⁶ Nous proposons d'avancer dans la théorisation de cette rationalité – et de contribuer ainsi au rapprochement du néo-structuralisme et des néo-institutionnalismes contemporains – en utilisant le fait que ces dimensions structurales se mesurent. C'est l'observation des réseaux sociaux, en particulier des réseaux de conseil intra-organisationnels (« qui demande l'avis de qui? »), qui permet ce passage par l'empirie sans présupposer l'existence, comme dans la théorie smithienne, d'un spectateur impartial qui accède toujours à une position « raisonnable ». Ces réseaux sont très observés dans le cadre de l'étude de processus d'apprentissage et de co-orientation. La co-orientation, les alignements épistémiques et la relation entre connaissance et autorité y apparaissent particulièrement bien car consulter quelqu'un, c'est lui reconnaître une forme de statut social (Blau, 1964) et d'autorité épistémique. Nous utilisons le fait que les relations de conseil ouvrent une petite fenêtre pour l'observation du jugement de pertinence au coeur de la rationalité sociale.

3 Jugement de pertinence et réseaux de conseil

En effet, observer la rationalité sociale et les prémisses de l'action, épistémiques et praxéologiques à la fois, n'est pas envisageable de manière directe. Le jugement de pertinence est un travail parallèle à l'action et implicite. Il est cependant possible d'en proposer une approche partielle en s'appuyant sur le fait que les jugements de

6 Sperber et Wilson (1989) montrent bien que la communication exploite le souci constant de pertinence chez les acteurs. Mais ils n'articulent pas ce souci aux caractéristiques structurales du contexte social, par exemple en termes relationnels. Sans la structure sociale, la revendication de connaissance est trop rapidement ramenée à une réalité purement psychique, voire biologique, de la « cognition ».

pertinence portés sur l'action dépendent beaucoup de la manière dont les acteurs gèrent leurs interdépendances épistémiques.⁷ En particulier, la reconstitution et l'analyse des réseaux de conseil des acteurs permettent de faire un premier pas dans cette direction.

Les réseaux de relations sociales sont des indicateurs d'interdépendances de ressources (dimension économique) et d'interdépendances d'engagements (dimension symbolique) entre acteurs (Lazega, 2003). La méthode dite structurale part de l'observation des interdépendances et de l'absence d'interdépendances entre les membres d'un acteur collectif ou d'un milieu social organisé. A partir de ces constats, elle cherche à reconstituer un *système d'interdépendances*, à décrire l'influence de ce système sur le comportement des membres, les manières variables dont ils gèrent ces interdépendances et les formes prises par les processus sociaux déclenchés par cette gestion : apprentissages, solidarités, contrôles sociaux, régulations, mobilisations, exclusions ou exploitations, pour ne mentionner que les processus les plus génériques. Les systèmes d'interdépendances sociales étant d'habitude complexes, elle les examine et les représente de manière simplifiée, délibérément réductrice, mais pratique pour la compréhension et l'explication. Dans son langage, une « structure » est donc une représentation simplifiée de ce système social complexe. Cette simplification permet d'identifier des régularités dans la composition et l'agencement des interdépendances.

L'utilisation des réseaux de conseil pour approcher les jugements de pertinence repose ainsi sur leur utilisation comme indicateur d'interdépendances épistémiques. La demande de conseil est une activité clé de l'ajustement de la décision individuelle et de l'action collective. Les conseils font plus que transmettre de l'information ; ce qui se transmet de manière pragmatique dans une relation de demande d'avis ou de conseil, c'est aussi un cadre d'évaluation de l'information transmise, des éléments nécessaires à l'évaluation de sa pertinence.

Il n'est pas rare, par exemple, que l'on en arrive à reformuler avec le conseiller la question-même que l'on se posait au départ. Le demandeur peut donc se trouver en situation de « méta-ignorance » (Smithson, 1985). Ce qui se transmet dans un conseil, c'est une information accompagnée des éléments que le conseiller considère comme nécessaires à son évaluation, c'est-à-dire accompagnée de son cadre d'interprétation. Dans ces conditions d'incertitude quant à la nature-même de la demande, cette dernière recouvre souvent une demande d'approbation ou de légitimation qui peut être satisfaite par l'adoption de ce cadre d'interprétation comme cadre de référence commun. On peut dès lors admettre que, de ce fait, les acteurs ont recours à des critères statutaires au moment de la sélection de conseillers. Cette conception de la demande d'avis s'inscrit ainsi dans le prolongement de la théorie de l'échange

7 Ce terme est plus adapté à la perspective néo-structurale que celui d'interdépendances « cognitives » (Lindenberg, 1997). Il a l'avantage d'articuler la rationalité de l'individu à la structure sociale par l'intermédiaire des choix relationnels et de la gestion des interdépendances avant de l'inscrire dans une psychologie de l'acteur.

social de Blau (1955, 1964), qui représentait un premier pas dans l'articulation entre rationalité et structure. Consulter quelqu'un, lorsque cette démarche relève d'un échange social, c'est lui reconnaître une forme de statut et d'autorité épistémique légitime. Le demandeur reconnaît au conseiller un statut, qui peut être informel ou formel (c'est-à-dire l'accès à un argument d'autorité). Les acteurs peuvent ainsi essayer d'obtenir un avis, un conseil, de l'information pertinente, en échange d'une reconnaissance de statut gratifiant le conseiller. Les conseillers sont sensibles à cette reconnaissance de leur statut, qui les incite à partager leurs connaissances et leur expérience.⁸ Dans les contextes formellement organisés, suivant cette règle du statut, les membres évitent de demander conseil à des collègues situés « en dessous » d'eux dans la hiérarchie formelle ou dans l'échelle des statuts locaux informels (Krackhardt, 1990).

Ces asymétries ne sont cependant pas nécessairement rigides. Les recherches empiriques font état de beaucoup d'« infractions » à cette règle. Les acteurs utilisent aussi plusieurs sortes de similarités entre eux pour contrecarrer les effets conflictuels de ces jeux de statut. L'utilisation de l'homophilie dans les choix de partenaires d'échanges permet aux membres de trouver des « raccourcis » dans l'accès à l'intelligence nécessaire à la résolution de problèmes (McPherson et al., 2001). Ainsi, dans la mesure où les réseaux de conseil sont structurés par ces jeux de statut et par leur atténuation, ils ont tendance à devenir à la fois hiérarchiques et cohésifs, la dimension hiérarchique étant d'ordinaire plus forte que la dimension cohésive. Ils sont aussi fortement encastés dans d'autres types de réseaux sociaux permettant d'atténuer la règle du statut. Cet encastrement signale déjà la présence de groupes de références ou communautés épistémiques.

Toutes ces dimensions du jugement de pertinence se retrouvent dans l'identification de structures relationnelles particulièrement fréquentes dans ces réseaux, structures que les membres construisent et entretiennent avec soin. En effet, on peut retrouver au niveau local – c'est-à-dire au niveau de l'individu et de son voisinage, i. e. de ses relations directes d'échange d'information et de conseil – des configurations relationnelles « élémentaires » qui organisent de manière récurrente les échanges d'intelligence, la circulation du conseil et les revendications de connaissances dans les collectifs de travail. Nous avons appelé ces configurations des « structures relationnelles élémentaires » de la connaissance ou de la revendication de connaissance⁹

8 Une certaine attention a déjà été accordée par les analystes de réseaux sociaux aux réseaux de conseil (Brass, 1984; Krackhardt, 1987, 1990; Barley, 1990; Lazega, 1995; Rulke et Galaskiewicz, 2000; Cross et al., 2001; Mizuchi et Stearns, 2001; Tsai, 2002; Borgatti et Cross, 2003; Kilduff et Tsai, 2003; McDonald et Westphal, 2003; Bapuji et Crossan, 2004) ou parfois simplement de discussion (Burt, 2004). Ces réseaux mettent au jour des dimensions clé du travail et des organisations dits *knowledge-intensive* et ces travaux confirment ce point de vue.

9 L'examen systématique d'un grand nombre de formes dyadiques et triadiques, simples ou multiplexes, montre que les sous-structures les plus « importantes » dans ces réseaux de conseil (augmentant ou diminuant significativement la probabilité d'occurrence des relations de conseil observées) sont celles qui renforcent la hiérarchie : par exemple absence de liens unilatéraux (la

(Lazega, 2004) car il est possible de faire l'hypothèse que leur fréquence combinatoire et probabilité d'occurrence donnent forme au réseau dans sa dimension globale, structurale, même si ce passage reste toujours problématique. Ces configurations spécifient les formes que prend l'échange social et permettent de mettre au jour des ressorts du jugement de pertinence, et donc de l'apprentissage collectif et de la co-orientation.

La dimension temporelle et dynamique du jugement de pertinence apparaît elle aussi dans l'analyse structurale des réseaux de conseil : les acteurs peuvent « désapprendre », constater que leurs informations sont obsolètes, mettre à jour leurs revendications de connaissances, changer, disqualifier, requalifier des autorités épistémiques, modifier leurs alignements épistémiques.¹⁰ En témoigne un cas de figure de l'évolution des réseaux de conseil caractérisée par trois moments reliés entre eux. D'abord la centralité des membres à fort statut épistémique varie avec le temps. Dans un premier temps, elle a tendance à se renforcer. Les membres centraux deviennent de plus en plus centraux. La raison de cette variation est à trouver, par exemple, dans le processus d'attachement préférentiel : ceux qui sont recherchés le deviennent de plus en plus parce qu'ils ont construit une réputation, que les membres ont de plus en plus l'impression que choisir ces sources de conseil est un choix sûr et légitime pour leurs revendications de connaissances, que ce choix procure le signal d'un statut relatif. La concentration de l'autorité épistémique augmente avec la centralisation du réseau de conseil ; l'apprentissage devient de plus en plus dépendant d'un nombre de plus en plus faible de sources de savoir autorisé. Cependant, dans un second temps, cette centralisation crée une surcharge pour les membres qui endossent ce statut épistémique. Ils ont donc tendance à gérer cette surcharge en partageant une partie de leur statut épistémique, en réorientant les demandeurs d'avis vers d'autres sources. Lorsque les avis fournis par le très petit nombre de conseillers super-centraux deviennent inaccessibles ou trop rares, les membres se tournent vers ces autres conseillers, créant de nouvelles stars épistémiques. Le partage du statut épistémique, une forme de délégation, augmente le nombre de conseillers centraux et diminue la centralisation du réseau. Dans un troisième temps, cependant, l'augmentation du nombre d'acteurs centraux crée un problème de conflits et de coordination entre les autorités épistémiques. Si leur co-orientation est facile, un équilibre s'établit. Sinon, les conflits entre autorités épistémiques déclenchent un processus de recentralisation. Lorsque le danger pour l'action collective est qu'il y ait « trop » de leaders épistémiques, certains se retirent, d'autres sont écartés par une forme de délégitimation ou de disqualification. A mesure que leur nombre diminue,

relation de conseil a peu de chances d'exister toute seule) et de réciprocité indirecte (mesurée par les cycles d'échange généralisé, très souvent absent dans les réseaux de conseil). La réciprocité directe dans les choix homophiles est cependant fortement présente et avec elle l'atténuation des jeux de statut (Lazega et Van Duijn, 1997; Lazega et Pattison, 1999).

10 Un exemple saisissant est proposé par les travaux sur la décision du lancement de la célèbre navette spatiale Challenger (par exemple Vaughan, 1996; Mayer, 2003).

il devient plus facile au sommet de recréer du consensus autour d'une définition de la situation commune, de fournir des points de repères sociaux pour des jugements de pertinence homogènes.

La dynamique cyclique de centralisation – décentralisation – recentralisation du réseau de conseil est engendrée par la recherche d'un équilibre entre surcharge et conflits. Lorsque la hiérarchie informelle n'est pas nécessairement très stable, la dynamique des réseaux de conseil fournit des éléments empiriques permettant de suivre l'évolution des contestations de légitimité du savoir et des autorités qui s'en portent garantes. Elle donne ainsi des indications sur le travail du jugement de pertinence dans la spécification des prémisses de la décision ou de l'action. Il s'ensuit par exemple que c'est au travers de la co-évolution des structures relationnelles et des règles que l'on mesure le mieux en sociologue de la connaissance les processus d'apprentissage social. Les acteurs et leurs collectifs n'apprennent pas mécaniquement. Cette capacité dépend notamment de la présence dans le collectif de ces structures élémentaires.

Si la demande et l'obtention d'un conseil relève ainsi d'un échange social, il est possible d'y retrouver l'interaction symbolique. On observe, à travers cette demande de conseil, une demande d'approbation. On infère des attributs des conseillers choisis les identités et appartenances que doit signaler l'acteur pour obtenir de l'approbation pour ses revendications de connaissances et pour ses actes. On identifie dans un collectif les individus qui revendiquent l'autorité épistémique nécessaire pour valider les revendications de connaissance (« statut épistémique »), voire représenter le collectif, offrir cette reconnaissance symbolique (l'identité, l'appartenance), fournir la légitimité pour cet acte en interprétant les règles. Blau (1964) permet de créer un lien conceptuel entre les opérations du jugement de pertinence comme ensemble de prémisses sociales articulées de l'action. La structure du réseau de conseil et les attributs des membres nous parlent ainsi du jugement de pertinence et du même coup du contrôle social exercé par l'acteur lui-même et par autrui sur ses actions.

Chercher une alternative à la fois à une théorie du choix rationnel purement individualiste et à un traitement psychologique ou mentaliste du jugement de pertinence, ne signifie pas ignorer que ce jugement et la rationalité sociale ont un caractère partiellement interne qui rend difficile leur observation directe. Mais contrairement à une littérature très abondante – inspirée des sources classiques évoquées plus haut comme l'ethnométhodologie – qui extériorise entièrement les procédures de la rationalité ordinaire et les traite comme des entités observables pour et par les participants aux cours d'action (Quéré, 1998), nous nous appuyons sur l'interactionnisme symbolique pour rendre compte de cette rationalité sociale au travers des dimensions structurales du jugement de pertinence. Nous proposons une démarche qui utilise un outil analytique pour avancer dans la théorisation de ce jugement : l'analyse des réseaux sociaux, en particulier l'analyse des réseaux de

conseil intra-organisationnel et des revendications de connaissances dans un collectif. Un exemple empirique peut aider à illustrer cette approche.

4 En mode, en phase : l'exemple d'une décision judiciaire

Les juges sont souvent considérés comme emblématiques d'une certaine rationalité. Dans un domaine sensible comme la justice et les institutions judiciaires, les conflits de normes sont plus acceptés et explicités que dans beaucoup d'autres domaines de la vie sociale, ce qui permet d'approcher – davantage qu'ailleurs – la manière dont se fixent ou évoluent les critères de jugement des acteurs. Au cours d'une enquête auprès des magistrats du Tribunal de Commerce de Paris (voir encadré), nous avons observé l'articulation des composantes de ce jugement de pertinence dans une situation particulière : la décision d'être ou de ne pas être punitif pour résoudre un problème de concurrence déloyale entre deux entreprises, pour évaluer le préjudice subi par le plaignant et pour fixer des dommages et intérêts. Il s'agit typiquement d'un cas d'espèce où le droit n'offre pas de réponse immédiate et où il est difficile de trancher. Dans ce genre de situation, les juges disposent d'un pouvoir souverain d'appréciation. Les prémisses qu'ils jugent pertinentes pour leur décision peuvent donc jouer un rôle important.

D'un point de vue substantiel, au Tribunal de commerce comme ailleurs, se pose la question fondamentale du sens même de la réparation, d'autant que les acteurs de l'économie sont souvent des sociétés, c'est-à-dire des personnes morales. Le juge se demande si les dommages-intérêts ont pour objet essentiel, voire unique, la « remise en état » dans toutes ses composantes (matérielles et morales, par exemple) ou s'ils visent, dans le même temps, un effet de sanction qui a une dimension morale et punitive.¹¹ Nous avons observé, au sein du Tribunal, une controverse portant sur ce sujet. Cette controverse a permis aux juges de connaître leurs positions respectives dans ce domaine. En effet, les magistrats consulaires ne raisonnent pas tous de la même manière en matière d'évaluation du préjudice moral d'une personne morale (une entreprise ou une association, par exemple), indicateur de leur punitivité. En simplifiant ici à l'extrême, on constate que, pour décider de la règle à adopter, le juge peut raisonner en « justicier » ou en « médiateur ».¹²

S'il se met en mode justicier, le juge du commerce a tendance à soutenir la règle punitive : il adopte la rhétorique de l'entrepreneur, fait appel à son expérience

11 On retrouve les concepts de « sanction répressive » et « sanction restitutive » que Durkheim (1893), entre autres, mobilise dans la *Division du travail social* (préface à la seconde édition, fin du Chapitre I) et de droit répressif / restitutif (dans le chapitre VII).

12 Du fait de la spécificité de cette juridiction, la distinction entre justicier et médiateur ne recouvre pas entièrement celle du juge qui tranche par opposition au juge qui laisse les parties s'entendre entre elles et entérine leur choix. Chacun de ces modes représente un projet différent pour l'institution judiciaire.

Une étude de cas

Le Tribunal de Commerce français est une juridiction consulaire locale qui traite, entre autres, des litiges commerciaux de premier ressort et des faillites d'entreprises. Ses juges ne sont pas des magistrats de carrière, mais des hommes et des femmes d'affaires qui exercent leur fonction de juge en bénévoles/militants. Ils sont appelés à mobiliser leur expérience et leur connaissance des normes et des usages du monde des affaires, dont ils sont issus, pour trouver des solutions à ces litiges. Ils sont élus/cooptés pour deux ou quatre ans (pour un maximum total de quatorze ans) par un corps électoral composé des juges déjà en activité dans le Tribunal et des délégués des syndicats patronaux à la Chambre de Commerce de leur juridiction. Notre étude de sociologie économique, empirique et longitudinale, du fonctionnement du Tribunal de Commerce de Paris a permis d'interviewer en moyenne 160 juges du tribunal en 2000, en 2002 et en 2005 (taux de réponse moyen de 90%). Cette étude, à la fois qualitative et quantitative, a procédé par entretiens approfondis, recueillant de nombreux types de données sur l'organisation du tribunal, sur le travail des magistrats consulaires, ainsi que sur les juges eux-mêmes (données biographiques, d'opinion, de réseaux, etc.). La troisième vague d'enquête comportait notamment un module « jurisprudentiel » où nous avons demandé aux magistrats de lire et de commenter des cas d'espèce de contentieux (jugements rendus par un autre Tribunal de Commerce) portant sur des affaires relevant du « cœur de métier » de cette juridiction et mobilisant leur pouvoir souverain d'appréciation. Les décisions de ces trois cas d'espèce portaient respectivement sur l'appréciation du préjudice et l'attribution de dommages et intérêts ; sur l'appréciation du trouble manifestement illicite ou du danger imminent ; et enfin sur l'appréciation du report d'une assemblée générale extraordinaire dans un conflit entre conseil d'administration et actionnaires minoritaires. Ce travail jurisprudentiel était accompagné d'un entretien semi-directif testant les attitudes plus ou moins interventionnistes et punitives des juges dans les marchés et les conseils d'administration. C'est ce travail qui nous a permis de mesurer la punitivité de ces juges. Pour plus d'information et de résultats sur cette recherche, on peut se reporter à nos publications en bibliographie. Les données ont fait l'objet d'analyses qualitatives approfondies (voir par exemple Lazega et Mounier, 2009) et d'analyse quantitatives modélisant la dynamique des réseaux de conseil (voir par exemple Lazega et al., 2006 ; 2008) auxquels le lecteur peut se référer pour plus de données techniques. Nous nous limitons ici à une utilisation purement illustrative de ce cas.

de l'âpreté et des coups bas de la vie des affaires et s'appuie sur cette expérience pour décider de dédommager le préjudice moral malgré (ou même parfois à cause de) la difficulté d'apporter des preuves et d'évaluer ce type de préjudice. Le préjudice individuel s'accompagne d'un préjudice collectif lorsqu'il implique la destruction des circuits du marché considérés comme naturels (du point de vue néo-libéral qui est celui de la plupart des juges de ce tribunal). La question se poserait donc en termes

de responsabilisation des commerçants. Les « justiciers » en concluent que si la notion de faute, la mesure de sa gravité et la punition ne sont pas présentes, il y a un risque fort de déresponsabilisation des pratiques commerciales. Sans punition, le monde des affaires deviendrait trop anémique et favoriserait trop les tricheurs.

S'il se met en mode médiateur, le même juge du commerce a tendance à ne pas soutenir la règle punitive et à considérer les juges justiciers comme des illuminés dangereux auxquels il faut opposer l'application stricte de la procédure juridique. Le droit positif admet le préjudice moral des personnes morales et sa réparation à condition que l'existence du préjudice soit prouvée (article 1382 du Code civil français). Or apporter la preuve du préjudice moral pour une personne morale est très difficile. L'approche non punitive n'en est pas moins populaire au Commerce parce qu'elle convient bien à l'idéologie consulaire du rétablissement d'un lien entre l'auteur de l'infraction et sa victime, tous deux entrepreneurs responsables qui devraient pouvoir continuer à faire des affaires après le règlement du contentieux. Il arrive ainsi très souvent que le tribunal de commerce soit instrumentalisé par des parties qui l'utilisent pour renégocier leurs contrats. Les entrepreneurs doivent donc chercher le plus possible des médiations et des ententes à l'amiable qui s'accommodent mal d'une règle punitive.

Du fait de l'incertitude qui entoure la décision, le juge dispose d'un pouvoir souverain d'appréciation, mais il peut aussi partiellement contrôler ces incertitudes par des échanges d'idées et de conseils avec ses collègues. L'interdépendance épistémique entre juges travaillant ensemble sur une affaire peut être très forte pendant le délibéré, mais elle le reste aussi hors délibéré, ne serait-ce qu'en souvenir des délibérés antérieurs et en préparation des délibérés ultérieurs. Il en résulte une nécessité de travailler en interaction avec les autres juges du tribunal, d'échanger des idées, de rappeler des expériences et des décisions antérieures. Le choix de la règle passe donc par des échanges sociaux qui ont lieu dans des structures relationnelles identifiables et par la sélection d'une communauté et d'autorités épistémiques. Pour la théorie du jugement de pertinence, ce choix de la règle légitime parmi plusieurs règles possibles est analytiquement contemporain de deux étapes distinctes mais liées : l'identification du groupe de référence avec lequel l'acteur se met en phase ; et l'identification des leaders d'opinion qui énoncent la règle au nom de ce groupe de référence.

L'analyse statistique du réseau de conseil au sein du tribunal montre que se mettre en mode justicier, c'est se mettre en phase avec un groupe de référence composé de juges plutôt jeunes, en activité, non juristes. Les voix les plus fortes dans cette communauté épistémique sont celles des juges issus du secteur du Bâtiment et des Travaux Publics. Ces magistrats ont, plus que les autres juges, tendance à raisonner de cette manière punitive et à entrer dans la rhétorique qui rend possible la diffusion et le partage de ce raisonnement. Ils ont la réputation de parler fort et de taper dur (« comme sur un chantier »). Ils proviennent d'une industrie de sous-traitances en cascades qui engendre beaucoup de contentieux : à force d'exiger des sous-traitants

qu'ils réduisent leurs coûts et leurs délais, ceux-ci acceptent des conditions irréalisables pour décrocher les contrats. Ils recrutent beaucoup au noir et prennent des risques avec la santé, voire la vie, de leurs salariés. On se rapproche très vite et très souvent de situations qui relèvent du pénal et qui appellent une règle punitive. La culture judiciaire de ces magistrats punitifs accepte mal que des arguments de pure procédure juridique (du type « apportez-moi la preuve du préjudice moral, sinon : des clopinettes ») interfèrent avec leur mission de justiciers. L'absence de preuves de la souffrance de l'entrepreneur, voire de l'entreprise, n'est pas pertinente. On ne remet pas en question les revendications de connaissance des demandeurs lorsqu'ils font état de difficultés immatérielles rencontrées par leur société simplement parce qu'elles ne peuvent pas en prouver l'existence de manière tangible et statistiquement fiable. Pour eux, ignorer cette réalité peu visible n'est pas acceptable.

En revanche, se mettre en mode médiateur, c'est se mettre en phase avec un groupe de référence épistémique composé de juges plutôt à la retraite, juristes, ayant plus d'ancienneté au tribunal. Les juges juristes davantage issus du monde de la banque, des assurances et de la finance ont, plus que les autres juges, tendance à raisonner de cette manière et à entrer dans la rhétorique associée à ce raisonnement. La culture juridique de ces magistrats les encourage à mettre l'accent sur la question procédurale de la preuve, s'accordant pour dire qu'il appartient au demandeur d'établir sa demande. Dans la mesure où la preuve n'est pas apportée, même si elle est difficile à apporter, ils renoncent à dédommager le préjudice moral d'une personne morale, mais sont prêts à faciliter des arrangements à l'amiable.

Pour le justicier du BTP, les médiateurs-banquiers-juristes proviennent d'une industrie qui connaît mieux les conseils d'administration que les marchés proprement dits (autres que les marchés financiers) et qui s'appuie d'autant plus facilement sur le droit qu'elle a de l'influence sur le processus politique de formulation des lois, en amont du judiciaire. Leur position non punitive est au mieux une preuve d'inhumanité (« ceux qui n'ont pas connu les coups bas du monde des affaires ne peuvent pas comprendre ; lorsqu'on a vécu ces expériences, on n'est plus le même »), voire d'incompétence, au pire de partialité : ils accusent parfois les banquiers-juristes-médiateurs d'écarter le préjudice moral parce que les demandes de dommages et intérêts atteignent facilement des sommes très élevées ; or dans le monde des affaires, ce sont les banques qui ont les poches les plus profondes et qui du coup, deviennent plus systématiquement les cibles de ce type de demande de dédommagement. Les arguments de procédure ne pèsent pas lourd d'un côté ; de l'autre la compassion n'a pas sa place dans le travail du juge car il n'est pas décent (et donc pertinent) d'exprimer un sentiment d'injustice lié au préjudice moral d'une personne morale dans un univers où « la morale d'un commerçant est dans son tiroir caisse ». Les positions de chacune des deux communautés épistémiques sont facilement radicalisables au point de remettre en question l'impartialité des collègues d'en face. La plus grande violence des propos provient de ceux qui sont à la fois les plus prisonniers de logi-

ques ou de grilles de lecture et les plus engagés dans des contestations symboliques de l'autorité épistémique, elles-mêmes liées à des appartenances sociales exclusives et à une hiérarchie des allégeances inflexible.

Dans la controverse, quelques voix s'élèvent au-dessus des autres pour énoncer la règle de leur communauté épistémique respective et porter les valeurs prioritaires sous-jacentes. L'étude de la centralité dans le réseau de conseil, tel qu'il a été observé au moment de cette controverse, permet d'identifier ces leaders d'opinion – qu'ils soient non-punitifs ou punitifs. Pour les juges observés, le jugement de pertinence commun se construit ainsi de manière souvent instable dans les rapports d'autorité avec des présidents de chambres qui tiennent le contrôle de la pertinence dans l'une des communautés épistémiques, mais aussi dans les mêmes rapports avec une autre petite élite de juges de référence – une minorité de présidents de chambre, alliés au Président du tribunal – qui, eux, en tiennent le contrôle dans l'autre communauté. Ainsi, au titre de leur identité d'entrepreneurs institutionnels, les juges punitifs demandent l'avis de leaders d'opinion qui sont présidents de chambre, qui sont plus centraux en moyenne que les autres juges, et qui en général ont aussi tendance à être punitifs. L'alignement épistémique en général s'opère sur des membres qui ont donc l'argument d'autorité hiérarchique. Cependant, la minorité de présidents de chambre alliée au Président du tribunal défend plutôt l'attitude non punitive. La centralité de ces derniers est de loin plus élevée que celle de la moyenne des présidents de chambre. On observe qu'une proportion croissante de juges tend à se référer de plus en plus, avec le temps, à ce petit groupe de leaders d'opinion super-centraux qui ont à la fois l'argument d'autorité hiérarchique et l'argument d'autorité expert (ils sont essentiellement juristes issus de la banque-finance). Ainsi, pour établir la légitimité de la règle de non-punitivité, la présidence essaie de promouvoir le mode juriste médiateur plutôt que le mode entrepreneur justicier.

L'observation de l'évolution du réseau de conseil dans cette institution témoigne ainsi de l'évolution du jugement de pertinence et du conflit de cadrage entre ses membres. Ces derniers montrent que l'autorité épistémiques des leaders non punitifs devient de plus en plus forte, au détriment de celle des leaders punitifs. La dynamique de ces réseaux de conseil expose les conflits d'autorité et d'allégeances épistémiques si l'on articule l'analyse néo-structurale des réseaux sociaux à celle, plus qualitative et interprétative, des argumentaires des acteurs et de la rhétorique des leaders d'opinion. En devenant de plus en plus centraux avec le temps, les leaders d'opinion super-centraux parviennent à créer des changements et des réalignements épistémiques. L'analyse de ces structures relationnelles et des discours qui leur sont associés captent la transition d'un régime de contrôle épistémique à un autre. Un processus d'apprentissage social dans le réseau de conseil aboutit ainsi au renforcement de la règle non-punitive promue par les banquiers-juristes qui ont pris le contrôle épistémique du tribunal. Ce processus s'appuie sur une convergence épistémique plus ou moins forcée, par alignement sur les positions des leaders d'opinion dont

l'influence particulière (plus forte) est reconnue comme légitime et qui ont l'autorité nécessaire pour donner une force morale au jugement (Kellerhals et al., 1996).

Lorsque le droit ne donne pas de solution claire, le Tribunal de commerce apparaît ainsi comme le lieu d'une lutte d'influences épistémiques avec pour enjeu la construction d'une règle et, plus généralement, d'un cadre de référence commun indispensable à la qualification et à l'interprétation stabilisée des faits dans le raisonnement judiciaire. Dans cette concurrence entre communautés, leaders et cadres épistémiques, le passage de la domination d'un mode à la domination d'un autre – précondition d'un apprentissage collectif – nécessite le remplacement d'une élite épistémique par une autre, porteuse d'un nouveau jugement de pertinence : une nouvelle définition de la situation, une nouvelle critériologie, une nouvelle rhétorique et de nouvelles règles précaires au sens de Selznick (1996). Il est donc important de pouvoir identifier les acteurs et coalitions qui sont en position de promouvoir peu à peu leur pragmatisme, i. e. leurs sensibilités, représentations collectives et critères de justice (Lazega, 2009).

Dans cet exemple purement illustratif, on voit s'articuler un choix identitaire, i. e. une hiérarchisation des allégeances, une règle considérée comme légitime (être ou ne pas être punitif) et une lutte pour le contrôle de l'énonciation de la règle prioritaire entre leaders d'opinion plus ou moins centraux de l'institution. L'approche néo-structurale permet de mettre au jour de manière systématique et mesurable certains de ces éléments structuraux du jugement de pertinence. A une structure d'opportunité relationnelle, elle associe une structure d'opportunité discursive. En identifiant le contexte dans lequel un discours ou une argumentation particulière est imposée comme pertinente et recevable, elle offre donc une compréhension renouvelée des relations entre autorité, échanges sociaux et connaissance. L'intérêt d'examiner les configurations et la composition des réseaux de conseil des juges, au niveau de l'individu et de son voisinage comme au niveau de la structure d'ensemble, est précisément de pouvoir identifier les leaders d'opinion des uns et des autres, les autorités épistémiques en présence et en éventuel conflit dans le collectif, ainsi que la constitution de petites communautés épistémiques. En ce sens, l'analyse du réseau de conseil aide à se détacher de la situation micro-sociale d'interaction pour reconstituer la structure d'opportunités et de contraintes épistémiques des acteurs – un contexte dont on peut ensuite mesurer les effets spécifiques sur les actions.

Une enquête basée exclusivement sur l'analyse qualitative d'un corpus d'entretiens aurait pu suffire à identifier les termes de la controverse. Mais elle n'aurait pas pu suffire à produire ces résultats car elle n'aurait pas permis d'identifier les acteurs centraux de ce collectif et à inscrire les conflits de cadrage dans la concurrence de statut entre autorités épistémiques. L'identification de ces autorités n'est pas vraiment envisageable sans une mesure du statut des acteurs. L'analyse de réseaux sociaux propose une mesure de la centralité de ces acteurs dans le réseau de conseil qui capte précisément cette dimension essentielle de ce statut, i. e. sa dimension épistémique.

On retrouve là – encore une fois – l’importance et le sens de la notion de valeurs précaires de Selznick (1957) : elle permet d’articuler ces deux dimensions, normative (ou culturelle) et structurale, de la rationalité sociale. Sans analyse structurale, l’identification des autorités épistémiques reste au mieux spéculative. Sans l’ancrage dans la structure qu’elle procure, les conflits épistémiques ne sont que des oppositions idéologiques et rhétoriques abstraites dont on ne reconstitue pas systématiquement le lien avec l’action individuelle et collective.

5 Conclusion

Nous avons proposé une définition du jugement de pertinence comme travail de contextualisation et d’interprétation des actions qui endogénéise des dimensions de la structure sociale. Trois opérations au moins qualifient ce travail : une hiérarchisation des critères d’identité et des groupes de référence, un choix de règle considérée comme légitime dans le groupe, une identification des représentants de ce groupe considérés comme légitimes dans l’énonciation de la règle. Concevoir et analyser les jugements de pertinence dans ces termes présente, nous semble-t-il, un double intérêt pour la sociologie de la connaissance. D’une part cette démarche rapproche une théorie de la rationalité sociale et de la revendication de connaissances qui servent de prémisses à la décision – théorie d’inspiration interactionniste symbolique – avec une méthode formalisée, l’analyse des réseaux sociaux. Ce rapprochement enrichit les analyses de discours classiques, donne un sens concret à la notion de contextualisation et rend mesurable l’endogénéisation de la structure grâce à la dynamique de ces réseaux. Cette instrumentation permet à son tour de placer les conflits d’allégeances, d’autorités et de règles au cœur des cadrages épistémiques et, par conséquent, de la théorie de l’action individuelle et collective. D’autre part, elle propose un examen systématique des processus sociaux – notamment la co-orientation et de l’apprentissage collectif – dans la société organisationnelle – i. e. managériale et marchande – qui a tendance à escamoter ces conflits et ces rapports d’autorité.

5.1 Contextualisation de l’action et endogénéisation de la structure

Les phénomènes sociaux dépendent en partie d’une forme de rationalité sociale des acteurs interdépendants – interdépendants entre autres d’un point de vue épistémique, liés par la recherche de définition commune, mais toujours conflictuelle et politisée, des prémisses de leurs décisions et actions. La sociologie de la connaissance s’interroge, entre autres, sur les modalités de cette élaboration interactive de l’information en situation d’incertitude – élaboration que nous avons appelée jugement de pertinence. L’idée principale de la théorie du jugement de pertinence proposée ici est que l’acteur gère ses interdépendances et contextualise ses actions en endogénéisant des dimensions souvent conflictuelles de la structure sociale.

Cette démarche ne se situe pas dans le cadre d'un « paradigme cognitif » en sociologie (Bouvier et al., 1997).¹³ Nous ne pensons pas qu'il y a, en sciences sociales, une loi de la gravitation newtonienne qui rende compte d'une convergence cognitive universelle vers des actions raisonnables (reconstituées par le sociologue). Il s'agit plutôt de montrer que régler la focale sur cette dimension relationnelle et structurale de la contextualisation de l'action permet à une micro-politique de la connaissance d'explorer les liens entre cette connaissance et action dans les processus de co-orientation et d'apprentissage toujours conflictuels. Nous proposons ainsi le point de départ d'une théorisation qui peut être lue soit comme un complément sociologique soit comme une alternative au modèle du choix rationnel – selon que cette dernière est conçue dans un sens élargi ou étroit – qui domine l'analyse des processus sociaux et organisationnels en sciences sociales. L'accent mis sur la théorie interactionniste symbolique et les approches analytiques qui lui sont associées est peu compatible avec un individualisme méthodologique pur.

Il s'agirait davantage, en revanche, de rapprocher cette micro-politique de la connaissance d'une anthropologie de la connaissance ordinaire (Douglas, 1986; Déchaux, à paraître) ou des interrogations initiales de la psychologie sociale pour laquelle les effets individuels et relationnels sur les actions sont à la fois séparables et en interaction (Ferrand, 2004; Kalish et Robins, 2006; Robins et Kashima, 2008). Par exemple, Sherif et al. (1961) dessinaient déjà des réseaux de relations – non pas entre juges du commerce mais entre bandes de jeunes rivales (les *Rattlers* vs. les *Eagles*) interagissant dans des situations concurrentielles et frustrantes. Mais leurs analyses de ces graphes restaient plus que limitées. Ces dessins s'inscrivaient dans une tradition (que l'on peut faire remonter, par exemple, à Allport, 1924) qui pensait que le rôle du psychologue était d'aider l'individu à lutter contre le « group mind » ou le « groupthink » (Janis, 1982). Dans sa théorie de l'identité sociale, Tajfel et al. (1971) introduit l'idée – que l'on peut comparer avec la notion d'endogénéisation de la structure sociale – que la perception d'appartenance au groupe est induite pour les participants individuels, même s'il n'accorde pas aux interdépendances et à leur gestion (puis aux liens entre gestion des interdépendances épistémiques et processus collectifs de co-orientation et d'apprentissage) le caractère fondamental que leur accorde notre approche néo-structurale. A un niveau très élevé de généralité et d'abstraction, il y a peu de différence entre l'approche néo-structurale et une psychologie sociale qui montre que les individus orientent leurs jugements, leurs actions et leurs connaissances en fonction des normes dominantes au sein de groupes de référence et de pairs. C'est dans l'instrumentation structurale et la dimension dynamique de l'analyse que l'interactionnisme symbolique néo-structural propose une contribution différente de celle de la psychologie sociale contemporaine – sans

13 Il ne s'agit pas non plus de s'appuyer sur une approche de la cognition « distribuée » (Edwin Hutchins), vision qui simplifie à l'extrême la micro-politique de la connaissance d'un point de vue d'ingénierie sociale sans pour autant examiner ou modéliser cette distribution dans toute sa complexité sociale.

pour autant ignorer ce qui a toujours rapproché les deux démarches comme par exemple chez Shibutani (1962). Ces deux spécialités ont donc vocation à se faire évoluer mutuellement pour combler des lacunes respectives, souvent implicites et méthodologiques.¹⁴

5.2 Effets sur les socialisations secondaires dans la société organisationnelle

Ces processus sont centraux dans la société managériale et marchande contemporaine, société individualiste qui met ses membres en concurrence de plus en plus ouverte et qui, de ce fait, leur impose des mobilités et des socialisations secondaires de plus en plus fréquentes. En effet, la co-orientation est un capital précieux pour l'action collective. On sait par exemple que les dirigeants consacrent beaucoup de temps à faire en sorte que leurs équipes soient « au même diapason » qu'eux. Ils espèrent ainsi que plus les membres de l'organisation seront nombreux à posséder les mêmes informations, à être avertis des mêmes développements, à partager les mêmes critères d'identités, les mêmes normes et valeurs, plus ils agiront dans une direction identique sans même avoir besoin de se concerter ou recevoir des ordres. L'existence d'un creuset social commun, constamment nourri et réactualisé, est souvent perçue comme une source essentielle d'énergie et de cohérence de l'ensemble – une perception qui s'accommode mal des rappels à l'ordre et des rapports de forces.

Cette coordination épistémique fait l'objet de recherches et d'efforts de rationalisation parce que les organisations contemporaines, en particulier celles de l'économie de la connaissance, s'orientent vers des fonctionnements collectifs où l'autodiscipline, voire l'autocensure, la capacité à se mettre « en phase » et à s'aligner de soi-même sur des autorités épistémiques, sont valorisées. Elles ne concernent plus seulement le travail des dirigeants. Lorsque l'évolution et les changements organisationnels sont rapides, lorsque les tâches ne sont pas routinières, la gestion exclusivement bureaucratique de l'action collective est inefficace. La décentralisation, certaines formes de collégialité ou l'improvisation individuelle s'imposent, ainsi que la coordination par co-orientation. La construction et le partage endogènes des cadres de référence communs, i. e. des mêmes jugements de pertinence, deviennent plus systématiques, complexes et sophistiqués. Les individus sont de plus en plus encouragés à exercer un jugement autonome, mais aussi de plus en plus engagés dans une lutte pour le contrôle des prémisses et des critères partageables pour résoudre ces problèmes de co-orientation et de coordination.

Pour contrôler cette autodiscipline de manière indirecte, les gestionnaires tentent ainsi de s'appuyer sur l'idée d'une culture organisationnelle permettant au collectif d'agir de manière coordonnée en se passant le plus possible de délibération publique et de concertation, assimilées à la réunionnité. Ils présupposent ainsi l'exis-

14 L'articulation des deux traditions peut également s'appuyer sur les travaux de Festinger (1954), Heider (1958), Stone et Farberman (1970) et plus récemment, par exemple, Casciaro (1998). Cette articulation est un chantier que l'on ne peut ici évoquer.

tence d'une seule communauté épistémique dans l'organisation. Les organisations contemporaines cherchent à s'équiper des « bons » jugements de pertinence individuels, c'est-à-dire à créer un contexte qui facilite plutôt certaines consultations que d'autres, qui valorise des attitudes, des conceptions de soi et du nous, prédéfinies. Il s'agit donc de véritables socialisations secondaires des individus. Une fois la culture organisationnelle définie, on constate cependant une tendance à essayer de faire disparaître les conflits (qui ont pourtant engendré cette culture) par la concentration des arguments d'autorité (hiérarchique et expert) entre les mains des mêmes leaders, l'escamotage des conflits ou des oppositions entre cadrages épistémiques, et l'exclusion des voix dissonantes. Alors que les tensions pour le contrôle indirect de l'action par le contrôle des jugements de pertinence et des prémisses de la décision sont de plus en plus importantes et fréquentes, la société organisationnelle exige des socialisations secondaires à la fois fréquentes, coûteuses et socialement problématiques, mais très vite banalisées et naturalisées.

5.3 Oppositions et interdépendances

En résumé, reconnaître à l'acteur la capacité de juger de la pertinence sociale de ses actions enrichit la définition de sa rationalité sociale et améliore la compréhension des processus de socialisation secondaire si centraux dans une société organisationnelle. Cette capacité de jugement et de contextualisation porte sur la définition des prémisses sociales de la décision ou de l'action. Ces prémisses peuvent être considérées comme des revendications de connaissance. Combinant interactionnisme symbolique et analyse des réseaux d'interdépendances épistémiques, cette approche néo-structurale examine le jugement de pertinence à travers certaines de ses composantes conflictuelles les plus accessibles à l'observation, à la mesure et à la modélisation. Elle met au jour ces conflits et leurs conséquences là où les organisations modernes se rêvent comme des forteresses épistémiques¹⁵ dont les membres reprennent à leur compte, au moment de l'action, avec aisance ou même à leur insu, des prémisses pré-élaborées. L'exploration du jugement de pertinence et de la rationalité sociale par l'analyse des réseaux de conseil a aussi l'avantage de rendre plus lisibles ces conflits épistémiques et les conflits de cadrage idéologiques. Elle fait apparaître et localise à la fois la diversité des communautés, statuts, alignements et conflits épistémiques, et les interdépendances complexes caractérisant les processus d'apprentissage collectif, de co-orientation et de socialisation secondaire.

La théorie de ce jugement que nous proposons constitue une micro-fondation pour le néo-structuralisme et sa contribution à la théorie de l'action collective. Avec l'analyse néo-structurale, nous pouvons mieux comprendre comment les parties en interaction accomplissent la coorientation et participent à l'action collective par la contextualisation et l'alignement épistémique. Le travail de contextualisation repose

15 Pour une revue de la littérature gestionnaire sur cette question, et des synthèses utiles, voir entre autres Kogut et Zander, (1996) et Michaud et Thoenig (2009).

sur une endogénéisation de cette structure. C'est cette endogénéisation qui donne au jugement sa dimension nécessairement dynamique et évolutive. En effet, l'analyse qui a servi d'illustration à notre approche montre aussi que des cadrages épistémiques conflictuels peuvent coexister dans un collectif. Cette coexistence provient du fait que les acteurs qui s'opposent sont aussi très souvent, simultanément, interdépendants. Du coup les efforts de socialisation secondaire peuvent être lus, au-delà du cas présenté plus haut, comme des efforts visant à résoudre ces conflits – efforts désespérés si par « résoudre » on entend effacer les conflits. Sans la dynamique des structures, on comprend mal pourquoi les conflits de cadrage ne peuvent être effacés par les socialisations secondaires, comment oppositions et interdépendances se font mutuellement évoluer. C'est en effet dans leur coévolution que s'articulent pertinence et structure. Or, en sciences sociales, les approches qui conceptualisent et analysent simultanément les conflits et les interdépendances ne sont pas si nombreuses.

6 Références bibliographiques

- Allport, Floyd H. 1924. *Social Psychology*. Cambridge, MA: Riverside Press
- Bapuji, Hari et Mary M. Crossan. 2004. From Questions to Answers: Reviewing Organizational Learning Research. *Management Learning*, 35: 397–417.
- Barley, Stephen R. 1990. The alignment of technology and structure through roles and networks. *Administrative Science Quarterly*, 35: 61–103.
- Blau, Peter M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley.
- Blau, Peter M. 1955. *The Dynamics of Bureaucracy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Blumer, Herbert. 1969. *Symbolic Interactionism*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Borgatti, Stephen P. et Rob Cross. 2003. A Relational View of Information Seeking and Learning in Social Networks. *Management Science*, 49: 432–445.
- Bourricaud, François. 1964. « Sur deux mécanismes de personnalisation du pouvoir. » In Léo Hamon et Albert Mabilleau (dir.), *La personnalisation du pouvoir*. Paris: PUF.
- Bouvier, Alban, Raymond Boudon et François Chazel (dir.). 1997. *Cognition et sciences sociales*. Paris: PUF.
- Brass, Daniel J. 1984. Being in the Right Place: A Structural Analysis of Individual Influence in an Organization. *Administrative Science Quarterly*, 29: 518–539.
- Burt, Ronald S. 2004. Structural Holes and Good Ideas. *American Journal of Sociology*, 110: 349–399.
- Casciaro, Tiziana. 1998. Seeing things clearly: social structure, personality, and accuracy in social network perception. *Social Networks*, 20: 331–351.
- Cicourel, Aaron V. 1974. *Cognitive Sociology. Language and Meaning in Social Interaction*. New York: Free Press.
- Cross, Rob, Stephen P. Borgatti et Andrew Parker. 2001. Beyond answers: dimensions of the advice network. *Social Networks*, 23: 215–235.
- Déchaux, Jean-Hugues. à paraître. La connaissance ordinaire et l'action: effets de disposition et effets de cadrage.
- Douglas, Mary. 1986. *How institutions think*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.

- Durkheim, Emile. 1893. *De la division du travail social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Ferrand, Alexis. 2004. Des raisons relationnelles de l'incohérence des jugements. *Recherches Sociologiques*, 35: 29–43.
- Festinger, Leon. 1954. A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7: 117–140.
- Fine, Gary A. et Sherryl Kleinman. 1983. Network and meaning: An interactionist approach to structure. *Symbolic Interaction*, 6: 97–110.
- Garfinkel, Harold. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Gibson, David R. 2005. Taking Turns and Talking Ties: Network Structure and Conversational Sequences. *American Journal of Sociology*, 110: 1561–1597.
- Goffman, Erving. 1982. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-face Behavior*. New York: Pantheon Books.
- Goffman, Erving. 1974. *Frame Analysis: an Essay on the Organization of Experience*. New York: Harper & Row.
- Gonos, George. 1977. "Situation" versus "frame": the "interactionist" and the "structuralist" analysis of everyday life. *American Sociological Review*, 42: 854–867.
- Heider, Fritz. 1958. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Hughes, Everett C. 1945. Dilemmas and contradictions of status. *American Journal of Sociology*, 50: 353–359.
- Janis, Irving L. 1982. *Groupthink*. 2ème édition. Boston: Houghton-Mifflin.
- Kalish, Yuval et Garry Robins. 2006. Psychological predispositions and network structure: The relationship between individual predispositions, structural holes and network closure. *Social Networks*, 28: 56–84.
- Kellerhals, Jean, Josette Coenen-Huther et Marianne Modak. 1996. *Figures de l'équité*. Paris: PUF.
- Kilduff, Martin et Wenpin Tsai. 2003. *Social Networks and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kogut, Bruce et Ugo Zander. 1996. What firms do: Coordination, identity, and learning. *Organization Science*, 7: 502–518.
- Krackhardt, David. 1987. Cognitive Social Structures. *Social Networks*, 9: 109–134.
- Krackhardt, David. 1990. Assessing the Political Landscape: Structure, Cognition, and Power in Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 35: 342–369.
- Lazega, Emmanuel. 2009. Quatre siècles et demi de New (New) Law & Economics: du pragmatisme juridique dans le régime consulaire de contrôle social des marchés. *Revue Française de Socio-Economie*, 3: 97–120.
- Lazega, Emmanuel. 2004. « Collégialité, relations d'autorité et production de biens d'apprentissage. » In Eric Delamotte (dir.), *Du partage au marché: regards croisés sur la circulation des savoirs*. Lille: Le Septentrion.
- Lazega, Emmanuel. 2003. Rationalité, discipline sociale et structure. *Revue française de sociologie*, 44: 305–330.
- Lazega, Emmanuel. 1995. Concurrence, coopération et flux de conseil dans un cabinet américain d'avocats d'affaires: Les échanges d'idées entre collègues. *Revue Suisse de Sociologie*, 21: 61–85.
- Lazega, Emmanuel. 1992. *Micropolitics of Knowledge. Communication and Indirect Control in Workgroups*. New York: Aldine-de Gruyter.
- Lazega, Emmanuel et Marijtje Van Duijn. 1997. Position in formal structure, personal characteristics and choices of advisors in a law firm: A logistic regression model for dyadic network data. *Social Networks*, 19: 375–397.

- Lazega, Emmanuel, Claire Lemerrier et Lise Mounier. 2006. A spinning top model of formal structure and informal behaviour: Dynamics of advice networks in a commercial court. *European Management Review*, 3: 113–122.
- Lazega, Emmanuel et Lise Mounier. 2009. Polynormativité et contrôle social du monde des affaires: le cas de l'interventionnisme et de la punitivité des juges du Tribunal de Commerce de Paris. *Droit et Société*, 71: 103–132.
- Lazega, Emmanuel, Lise Mounier, Tom Snijders et Paola Tubaro. 2008. Réseaux et controverses: De l'effet des normes sur la dynamique des structures. *Revue française de sociologie*, 49: 467–498.
- Lazega, Emmanuel et Philippa Pattison. 1999. Multiplexity, Generalized Exchange and Cooperation in Organizations. *Social Networks*, 21: 67–90.
- Lindenberg, Siegwart. 1997. Grounding groups in theory: functional, cognitive and structural interdependencies. *Advances in Group Processes*, 14: 281–331.
- Maines, David R. 1977. Social organization and social structure in symbolic interactionist thought. *Annual Review of Sociology*, 3: 235–259.
- Mayer, Paul. 2003. *Challenger: Les ratages de la décision*. Paris: PUF.
- McDonald, Michael L. et James D. Westphal. 2003. Getting by with the advice of their friends: CEOs' advice networks and firms' strategic responses to poor performance. *Administrative Science Quarterly*, 48: 1–32.
- McHugh, P. 1968. *Defining the Situation*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- McPherson, J. Miller, Linda Smith-Lovin et James M. Cook. 2001. Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, 27: 415–444.
- Messick, David M. 1999. Alternative logics for decision making in social settings. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39: 11–28.
- Michaud, Claude et Jean-Claude Thoenig. 2009. *L'organisation et ses langages: Interpréter pour agir*. Québec: Presses de l'Université Laval.
- Mizruchi, Mark S. et Linda B. Stearns. 2001. Gettings Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision Making. *American Sociological Review*, 66: 647–741.
- Perrow, Charles. 1991. A society of organizations. *Theory and Society*, 20: 725–762.
- Presthus, Robert. 1962. *The Organizational Society*. New York: Knopf.
- Quérel, Louis. 1998. « La cognition comme action incarnée. » In Anni Borzeix, Alban Bouvier et Patrick Pharo (dir.), *Sociologie et connaissance. Nouvelles approches cognitives*. Paris: CNRS Editions.
- Reynaud, Jean-Daniel. 1989. *La règle du jeu: L'action collective et la régulation sociale*. Paris: Armand Colin.
- Robins, Garry et Yoshi Kashima. 2008. Social psychology and social networks. *Asian Journal of Social Psychology*, 11: 1–12.
- Rulke, Diane L. et Joseph Galaskiewicz. 2000. Distribution of Knowledge, Group Network Structure, and Group Performance. *Management Science*, 46: 612–625.
- Schegloff, Emmanuel. 1992. "On talk and its institutional occasions." In Paul Drew et John Heritage (éds), *Talk at Work. Interaction in Institutional Settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schütz, Alfred. 1970. *Reflections on the Problem of Relevance*. New Haven: Yale University Press.
- Selznick, Philip. 1957. *Leadership in Administration*. Evanston, IL: Row, Peterson & Co.
- Selznick, Philip. 1996. Institutionalism "Old" and "New". *Administrative Science Quarterly*, 41: 270–277.
- Sherif, Muzaffer, O. J. Harvey, B. Jack White, William R. Hood et Carolyn W. Sherif. 1961. *Intergroup Conflict and Cooperation: the Robber's Cave Experiment*. Norman: University of Oklahoma.

- Shibutani, Tamotsu. 1962. "Reference groups and social control." In Arnold M. Rose (éd.), *Human Behavior and Social Processes*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Smithson, Michael. 1985. Toward a social theory of ignorance. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 15: 151–172.
- Sperber, Daniel et Deirdre Wilson. 1989. *La pertinence: communication et cognition*. Paris: Minuit, Collection « Propositions ».
- Stone, Gregory P. et Harvey A. Farberman (éds). 1970. *Social Psychology through Symbolic Interaction*. Toronto: Xerox College Publishing.
- Strauss, Anselm. 1978. *Negotiations: Varieties, Contexts, Processes and Social Order*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Stryker, Sheldon. 1980. *Symbolic Interactionism: a Social Structural Version*. London: Benjamin / Cummings.
- Tajfel, Henri, Michael G. Billig, Robert P. Bundy et Claude Flament. 1971. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1: 149–178.
- Tsai, Wenpin. 2002. Social structure of competition within a multiunit organization: coordination, competition, and intra-organizational knowledge sharing. *Organisation Science*, 13: 179–190.
- Vaughan, Diane. 1996. *The Challenger Launch Decision: Risky Technology, Culture and Deviance at NASA*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Wasserman, Stanley et Katherin Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zimmerman, Don H. 1992. "Achieving context." In Graham Watson et Robert M. Seiler (éds), *Text in Context*. Newbury Park, CA: Sage, 35–51.