

L'apport de la théorie des conventions à la théorie néo-institutionnelle des organisations

Thibault Daudigeos

Grenoble Ecole de Management
Institut Français de Gouvernement des Entreprises

Bertrand Valiorgue

ESC Clermont-Ferrand
Institut Français de Gouvernement des Entreprises
3 boulevard Trudaine
63000 Clermont-Ferrand
bertrand.valiorgue@gmail.com

Résumé

L'objectif de cet article est d'étudier les points de convergence et de divergence entre la théorie néo-institutionnelle des organisations et la théorie des conventions. Ces deux théories, qui ont des objets de recherche proches et partagent de nombreux prés-supposés analytiques, développent des programmes de recherche autonomes et confrontent rarement leurs résultats. Le travail de comparaison entre les deux théories que nous menons indique que l'ancrage plus politique et moral de la théorie des conventions est susceptible d'enrichir les développements les plus récents de la théorie néo-institutionnelle des organisations au niveau de la dynamique et de la portée évaluative des dispositifs de coordination de l'action organisationnelle.

Mots clés

Conventions, institutions, évaluation, jugement, action collective, théorie des organisations.

Candidats au prix Roland Calori : Daudigeos (Novembre 2009) – Valiorgue (Juin 2008)

L'apport de la théorie des conventions à la théorie néo-institutionnelle des organisations

Résumé

L'objectif de cet article est d'étudier les points de convergence et de divergence entre la théorie néo-institutionnelle des organisations et la théorie des conventions. Ces deux théories, qui ont des objets de recherche proches et partagent de nombreux prés-supposés analytiques développent des programmes de recherche autonomes et confrontent rarement leurs résultats. Le travail de comparaison entre les deux théories que nous menons indique que l'ancrage plus politique et moral de la théorie des conventions est susceptible d'enrichir les développements les plus récents de la théorie néo-institutionnelle des organisations au niveau de la dynamique et de la portée évaluative des dispositifs de coordination de l'action collective.

Mots clés

Conventions, institutions, évaluation, jugement, action collective, théorie des organisations

Introduction

Pourquoi vouloir rapprocher la théorie des conventions (TC) et la théorie néo-institutionnelle organisationnelle (TNIO) ? La première est née en France, d'abord en économie et en sociologie au début des années 1980 pour s'étendre ensuite à la gestion dans les années 90 (Orléan, 1994 ; Gomez, 1994). La seconde, largement diffusée au niveau international, est devenue pendant la même période, au vu du dynamisme de son programme de recherche et du nombre de publications, un des courants dominants de la théorie des organisations (Davis and Marquis 2005; Greenwood, Oliver et al. 2008). Les conventionnalistes pour la France, les néo-institutionnalistes pour le reste du monde ; nous pourrions en rester là. Néanmoins, un premier argument d'ordre épistémologique invite au dialogue entre les disciplines. En effet, la singularité géographique ne serait constituer une raison suffisante à la multiplication sans fin

des écoles de pensée. Des voix s'élèvent aujourd'hui pour dénoncer la balkanisation de la recherche en gestion en quête d'identité (Pfeffer 2007; AACSB 2007). Nous ne développerons pas ici d'avantage cet argument qui nous éloignerait trop des propos de cet article. Nous avançons plutôt un second argument qui nous semble plus fondamental. Construire des ponts entre ces deux courants théoriques est d'autant plus utile qu'ils partagent de nombreux postulats et embrassent le même projet théorique : offrir une vision socialisée des phénomènes organisationnels au-delà d'une rationalité instrumentale et maximisatrice. Tous deux s'inscrivent ainsi dans la lignée des perspectives « normatives » au sens de Hans Joas (Joas, 1996). Dans une perspective weberienne, les deux cadres théoriques proposent un dépassement d'une vision de la société purement utilitariste, en décrivant un autre monde où existent des valeurs forgées collectivement, des orientations communes à tous les sujets agissants ; des orientations qui ne sont pas seulement soumises aux calculs des individus mais qui permettent ces calculs (Weber 1967[1905]; Joas 1996). Enfin, une raison pragmatique nous pousse à vouloir poursuivre l'effort initié par d'autres (Gomez and Jones 2000; Leca and Naccache 2008). La fécondité du rapprochement des perspectives institutionnelles scandinaves et américaines à la fin des années 80 (Brunsson and Adler 1989; Brunsson and Olsen 1993; Czarniawska-Joerges and Sevón 1996; Boxenbaum and Strandgaard Pedersen 2009) constitue en effet une invitation claire à suivre le même chemin. Rapprochement qui peut permettre une fertilisation croisée et une augmentation du potentiel heuristique des deux cadres théoriques.

La première difficulté à résoudre est de choisir un périmètre de comparaison. La TNIO et, à un degré moindre, la TC sont des courants aux frontières floues et au contenu varié. Nous nous sommes donc dotés de règles de sélection claires. Pour la TNIO, la longue histoire et l'extrême foisonnement des travaux sont compensés par l'existence d'ouvrages collectifs majeurs, identifiés par le champ lui-même comme des piliers identitaires. *The new institutionalism in organizational analysis* de Powell et DiMaggio (1991) et *Handbook of organizational institutionalism* de Greenwood et al. (2008). Ces livres servant en quelque sorte de méta-référentiel, nous puiserons le matériel à analyser dans les références qu'ils contiennent. Quant à la TC, qui est largement transdisciplinaire, trois conditions nous ont semblé nécessaires pour considérer des travaux : tout d'abord, ces derniers font évidemment explicitement référence aux conventions. Ensuite, ils doivent avoir l'organisation comme objet d'analyse principal. Enfin il faut qu'ils soient une référence commune aux auteurs qui se réclament de ce courant.

Revenons à la question centrale qui nous préoccupe dans le cadre de cet article. Quelles sont les particularités de la théorie des conventions par rapport à la théorie néo-institutionnelle des organisations ? Nous défendons dans ce papier que la TC peut venir enrichir les approches contemporaines de la TNIO à plus d'un titre : tout d'abord, elle complète le modèle d'action institutionnalisée en portant une attention particulière au rôle de l'évaluation et du jugement dans la coordination. Cette dernière est constituée par des processus de qualification qui se fondent sur des principes supérieurs de justice et s'appuient sur des dispositifs matériels d'évaluation des comportements. D'autre part, l'attention portée à ces deux composantes du processus de qualification éclaire d'une lumière nouvelle la question de l'émergence et de la dynamique des institutions au cœur du programme de recherche de la TNIO depuis le milieu des années 90. La TC met en effet en avant deux pistes de structuration de l'action absentes de la théorie néo-institutionnelle. Premièrement, elle souligne le rôle que peut jouer la qualité intrinsèque de la convention. Les niveaux d'efficacité de l'énoncé de l'institution et du dispositif matériel qui la soutient peuvent ainsi participer à son maintien, à sa diffusion ou à son retrait. Deuxièmement, grâce au concept de compromis, la TC décrit une voie possible de résolution de la compétition entre plusieurs institutions au sein d'un même champ, problème mal traité par la TNIO jusqu'à présent. Le compromis en définissant un bien commun qui relie plusieurs logiques institutionnelles plus ou moins congruentes - ordres de grandeur chez Boltanski et Thevenot - permet ainsi de définir des modalités de coordination stables malgré les divergences de rationalisation initiales et de réduire l'incertitude intrinsèque à la coordination.

Dans les pages qui viennent, nous commençons par justifier l'intérêt d'un dialogue entre ces deux courants de recherche en soulignant leurs points de rapprochement (I). Pour cela, nous étudions les théories dont elles se sont inspirées (I.1.), leur rapport à la théorie économique standard (I.2.) et les postulats et les questions de recherche qu'elles partagent (I.3.). Puis, dans un deuxième temps, pour interroger leurs différences, nous nous livrons à un examen systématique de leur appareillage analytique (II). Institution, convention, justification, théorisation, ordre de grandeur, logique, cité, monde, champ, compromis, compétition de logiques ; tous ces concepts sont explicités et comparés deux à deux pour faire ressortir des divergences dans leur capacité à saisir des objets et des pratiques. Nous montrons à l'issue de ces comparaisons de quelle manière la TC peut enrichir la TNIO (III).

I- Un projet théorique commun

Dans ce premier paragraphe, nous présentons les points de convergence des deux théories par rapport à des travaux antécédents et des cadres théoriques alternatifs abordant la question de la coordination des actions collectives. Nous montrons que les deux théories partagent des références communes (I.1), qu'elles entretiennent un rapport ambigu avec la théorie économique standard (I.2) et que leurs ontologies de l'action individuelle sont très proches (I.3).

I.1- Des références partagées

Plusieurs travaux récents ont participé à établir la généalogie de la TNIO (Scott 1987; Selznick 1996; Hirsch and Lounsbury 1997; Greenwood, Oliver et al. 2008; Scott 2008[1995]). Sans vouloir à notre tour écrire une histoire du champ, ce qui n'est pas l'objet de cet article, nous faisons ressortir quelques traits saillants des travaux qui ont déjà accompli cet effort. Le courant est habituellement découpé en deux phases : les anciens et les nouveaux institutionnalistes ; les frontières de chacun de ces deux groupements d'auteurs n'étant pas clairement définies. La première période semble débiter au XIX^{ème} siècle et trouver son apogée après la seconde guerre mondiale avec les travaux de Selznick (Selznick 1949; Selznick 1957; Selznick 1969) ; Parsons (Parsons and Shils 1951; Parsons and Smelser 1956; Parsons 1960) et Stinchcombe (Stinchcombe 1965). Le renouveau de la seconde période est souvent attribué aux travaux de John Meyer et notamment à son article avec Rowan portant sur les structures formelles considérées comme mythes et cérémonies (Meyer and Rowan 1977) puis ceux de DiMaggio et Powell (1983). C'est donc dans le premier groupe que nous allons trouver trace des origines de la TNIO. Premièrement, les institutionnalistes économiques du XIX^{ème} siècle, Mitchell, Veblen et surtout Commons, sont largement cités comme références fondatrices (Van De Ven 1993; Scott 2008[1995]). Leur refus des postulats de l'*economic man*, leur volonté de ne pas s'inscrire dans le raisonnement marginaliste qui conduit à construire des situations d'équilibre irréalistes et leurs grandes études empiriques descriptives en font des points de repère pour la TNIO (Gomez 2004). Les racines sociologiques de la TNIO sont beaucoup moins faciles à repérer, car les demandes de filiations sont plurielles (Scott, 2008[1995]). Néanmoins, il est possible d'affirmer que les travaux de Weber constituent un ancrage pour l'ensemble du courant¹ (DiMaggio et Powell,

¹ Rappelons que l'œuvre du sociologue allemand n'a été traduite en anglais qu'à partir de 1946 (*Economy and society*) par Talcott Parsons lui-même.

1983). Il faut enfin noter l'influence de l'ouvrage de sociologie de la connaissance de Berger et Luckmann, *The Social Construction of Reality* (1966), qui sera largement mobilisé par les approches cognitives et micro de la TNIO (Meyer and Rowan 1977; Zucker 1991).

La TC possède quant à elle un ancrage économique fort puisqu'elle émerge en France dans le champ de l'économie hétérodoxe (recueil d'articles fondateurs dans le numéro spécial de la Revue Economique en mars 89). Elle partage avec la TNIO l'héritage des pionniers institutionnalistes américains (Veblen, Commons), mais elle intègre également les apports des réflexions béhavioristes en économie (Simon 1947 [1997]; Leibenstein 1976; Leibenstein 1978)². Et cette influence est déterminante pour expliquer les divergences entre TC et TNIO. En effet, plusieurs commentateurs français ont déjà relevé que le projet scientifique de la TNIO s'est développé en opposition aux théories béhavioristes alors largement dominantes aux Etats-Unis (Friedberg 1998; Courpasson 2000). Il s'agissait ainsi pour la TNIO de souligner le rôle des structures sociales dans la détermination du comportement humain pour contrebalancer la très grande autonomie donnée à l'acteur par les béhavioristes. Au contraire, la sociologie française n'avait pas à s'affranchir de la domination des comportementalistes et la TC puise dans les apports des behavioristes. Cette influence témoigne du projet spécifique à la TC de développer une perspective réaliste de l'exercice de la rationalité en situation, fondée sur la modélisation des comportements de coordination. D'où l'influence des autres disciplines des sciences sociales qui ont pour objet les interactions sociales comme les philosophies de David K. Lewis (1969) ou de René Girard (1978). Etant beaucoup plus récent, le courant des conventions français ne s'est également pas développé isolément des premiers travaux de la TNIO. Si l'influence de Selznick et Stinchcomb est ainsi indéniable dans l'application de la TC aux phénomènes organisationnels (Gomez 1996), le néo-institutionnalisme reste quant à lui largement ignoré.

I.2- Une même volonté de dialogue/confrontation avec la théorie économique standard

Tout au long de son développement, la TNIO a maintenu un dialogue plus ou moins direct avec les théories économiques de l'organisation et l'institutionnalisme économique (Roberts and Greenwood 1997; Roberts 2008). Williamson dans son œuvre a régulièrement pris

² Il est à noter que si les béhavioristes au sens strict (Pavlov ou Skinner) récusent toute capacité d'agence aux individus qui répondent mécaniquement à des stimulus, ce n'est pas le cas des théories labellisées béhavioristes en économie/gestion. En effet, même si Simon ou Leibenstein sont des auteurs qualifiés de « comportementalistes », il n'en demeure pas moins que le modèle Stimulus – Réponse qu'ils proposent est enrichi de l'interprétation ontologique des acteurs.

position par rapport aux avancées de la TNIO (Williamson 1985). Ce dialogue a été possible, il nous semble, grâce au partage de certaines postures analytiques ; la TNIO reste en effet fidèle à l'individualisme méthodologique et reconnaît une certaine capacité d'agence à l'acteur (DiMaggio 1988; Dacin, Goodstein et al. 2002). Pour employer le vocabulaire économique, elle ajoute à cette vision du comportement humain l'endogénéisation d'un certain nombre de règles collectives³. Pour Roberts, dont le travail s'est attaché à analyser les liens entre la TNIO et la théorie économique standard, l'influence de la TNIO sur l'approche économique des organisations a surtout été indirecte, relayée par d'autres courants sociologiques comme l'écologie des populations (mesure de la légitimité par Carroll et Freeman), les réseaux sociaux (intégration de la notion de normes par Portes, 1998) et la sociologie économique (recoupements montrés par Fligstein, 2001) qui, elles, sont en dialogue direct avec l'économie orthodoxe (Roberts and Greenwood 1997; Roberts 2008). Enfin, plus récemment, certaines recherches ont utilisé conjointement les deux perspectives dans leur modèle explicatif, essayant d'analyser leur influence réciproque (Roberts and Greenwood 1997; Deephouse 1999; Ahmadjian and Robinson 2001; Rao, Greve et al. 2001).

Quant à la théorie des conventions, elle est « génétiquement programmée » pour dialoguer avec la théorie standard étant donné son ancrage en économie institutionnelle (Salais 2006). Ce dialogue est par nature conflictuel, puisque cette dernière a toujours été opposée aux modèles marginalistes dominants et puis surtout à la théorie de la rationalité instrumentale, de l'autonomie et de la maximisation (Veblen 1909). Mais la théorie des conventions a également son axiomatic propre qui le distingue de l'institutionnalisme économique. Si nous cherchons un point commun aux courants de recherche disparates regroupés sous l'étiquette grossière d'institutionnalisme économique, nous pouvons dire qu'ils partagent le projet d'étudier les institutions, c'est-à-dire les règles de l'économie (règles et normes qui influence le comportement et permettent la coordination). Dans bien des cas, les institutions sont alors synonymes de « règles explicites ». En revanche, pour la théorie des conventions, ce sont les règles de comportement implicites qui constituent l'objet de recherche premier (Gomez 2003). La remise en cause des postulats du modèle classique est alors beaucoup plus radicale puisque le raisonnement des individus peut être nourri d'éléments exogènes qui leur échappent. La force de la TC réside dans sa capacité à proposer une grille de lecture simple du

³ Il est d'ailleurs intéressant de noter les récents développements en économie orthodoxe qui veulent rendre compte de la dimension collective de l'agir humain. Notons à titre d'exemple, la théorie de la « cascade informationnelle ». L'adoption d'un même comportement par une multitude d'agents crée une barrière rationnelle (*rational herd*) pour l'individu étudié qui le conduit à rationnellement préférer une évaluation fondée sur des données publiques plutôt que sur des calculs privés (Banerjee, 1992 ; Welch, 1992).

fonctionnement de la rationalité économique et de son évolution. Par conséquent, elle porte un intérêt particulier pour la construction sociale de la performance et des indicateurs d'efficacité qui constituent un type particulier d'institutions.

I.3- Une posture analytique proche

La TC et la TNIO propose une vision socialisée des phénomènes humains mais rejettent tous deux une vision purement structuraliste et contractualiste. Une même **dialectique** « **acteur-institution** » est avancée par les 2 courants : il y a circularité entre le calcul individuel qui influence les règles et les règles qui influencent les calculs. L'idée est de modéliser conjointement l'individu et le système de règles qui forme son cadre d'action. La décision n'est pas un choix optimal parmi une infinité de possibilité, mais plutôt un choix contraint parmi un ensemble étroit d'options socialement légitimes. Cette dialectique entre structure et individu, connue sous l'appellation de « structuration » a mis fin à la dualité irréductible entre culture et action qui jusque dans les années 70 dominait les théories du changement social⁴.

La TC et la TNIO partagent également une même vision **antifonctionnaliste**, loin de l'acteur rationnel qui développe des pratiques les mieux adaptées pour résoudre un problème. Au cours de l'histoire de l'institutionnalisme organisationnel, les auteurs se font régulièrement l'écho de ce profond anti-fonctionnalisme. Pour Selznick, les pratiques peuvent être entremêlées "*with values beyond the technical requirements at hand*" (1957 : 17). Meyer et Rowan de leur côté montrent que les structures organisationnelles répondent bien plus à des logiques sociales qu'à des raisons économiques: "*elements of formal structure are manifestations of powerful institutional rules which function as highly rationalized myths that are binding on particular organizations*" (1977: 343). Quant à Powell et DiMaggio, ils proposent explicitement l'isomorphisme institutionnel comme explication alternative au fonctionnalisme et au marxisme : « *The ubiquity of certain kinds of structural arrangements can more likely be credited to the universality of mimetic processes than to any concrete evidence that the adopted models enhance efficiency* » (DiMaggio and Powell, 1991[1983] : 70). Pour les conventionnalistes, le monde réel est fait d'incertitude radicale au sens de F.H. Knight et les

⁴ La structuration est régulièrement associée avec la théorie de la pratique, nom générique qui désigne un ensemble de penseurs hétéroclites Bauman, Z. (1973). Culture as Praxis. London, Routledge and Kegan Paul, Sahlins, M. (1976). Culture and Practical Reason. Chicago, IL, University of Chicago Press, Giddens, A. (1984). The Constitution of Society. Berkeley, University of California Press, Sewell, W. H. (1992). "A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation." American Journal of Sociology 98(1): 1, Barley, S. R. and P. S. Tolbert (1997). "Institutionalization and structuration: Studying the links between action and institution." Organization Studies 18(1): 93-117.. Ils ont en commun de mettre en avant la constitution mutuelle et itérative des pratiques et des constructions symboliques.

humains sont ontologiquement limités dans leur capacité de calcul. Dans leurs interactions, ils mobilisent donc des dispositifs de coordination qui ne nécessitent pas de calculs mais qui reposent sur des rationalisations passées : les conventions. Ces dernières qui peuvent avoir été justifiées un temps sont potentiellement en décalage avec la situation de coordination dans lesquelles elles sont mobilisées. Seule apparaît aux yeux de l'acteur l'évidence de la nécessité de leur utilisation sans analyse réflexive de la situation en cours. Leur mobilisation ne relève donc pas du fonctionnalisme à proprement parler. C'est pourquoi, la crise conventionnelle qui apparaît quand le décalage entre la convention mise en œuvre et la situation est trop important, est un moment privilégié pour repérer les conventions qui structurent l'action (Gomez 1997; Gomez 2003).

Si la TNIO ne fait pas explicitement référence aux crises comme objet de recherche privilégié, elle s'intéresse depuis une vingtaine d'années à la dynamique des institutions et donc à toutes les situations dans lesquelles les institutions dominantes ne vont pas ou plus de soi. Perturbation brutale des structures en place par un « choc exogène », frictions entre plusieurs logiques en compétition, ou encore désencastrement du raisonnement individuel des rationalisations collectives ; autant d'occasions privilégiées pour observer l'institutionnalisation. Cet attachement aux cas qui posent problème renvoie à l'ambition partagée entre la TNIO et la TC du pragmatisme c'est-à-dire d'un ancrage empirique fort pour rendre compte de manière réaliste de la coordination entre les individus en situation (Salais, 2006). Tous deux se revendiquent de l'individualisme méthodologique tout en cherchant la source de l'action dans les structures sociales. Leur programme de recherche se polarise autour de deux questions majeures : comment les choix individuels sont-ils formés par l'environnement institutionnel et comment les institutions évoluent-elles ? Une attention particulière est adressée aux discours comme proxy des rationalisations en cours.

Ainsi la théorie des conventions et la théorie néo-institutionnelle des organisations ont beaucoup en commun. Cette proximité invite ainsi à un rapprochement pour tenter une fertilisation croisée. Néanmoins, avant de nous avancer sur ce terrain, un effort de clarification conceptuelle s'impose. Car si les deux courants partagent un même projet, leur vocabulaire diffère largement. Nous proposons donc de procéder dans la prochaine partie à une comparaison systématique de leur appareillage analytique pour comprendre *comment* ils décrivent les pratiques organisationnelles.

II- Les conventions sont-elles des institutions comme les autres ?

Nous avancerons avec prudence dans le décryptage analytique des deux corpus théoriques. Dans une même famille de pensée, les concepts recouvrent souvent à des réalités diverses et leur succès peut justement reposer sur l'élasticité de leur utilisation. Il convient donc de prendre quelques précautions méthodologiques. Nous avons sélectionné un nombre réduit de paires de concepts qui décrivent des phénomènes proches dans chacune des deux approches et qui occupent une place centrale dans leur architecture intellectuelle respective. Pour chaque concept nous nous référerons aux auteurs majeurs du champ dont les définitions sont largement reprises par d'autres.

Pour la TNIO, il s'agit d'étudier la formation ou les effets d'une logique dominante ou de logiques en compétition dans un champ organisationnel. Ces logiques sont à la fois les fruits de longs processus de rationalisation sociétaux, et conduisent à des théorisations par les membres du champ et à la formation d'institutions qui vont déterminer en partie les comportements de ces derniers et permettre la coordination des activités.

Pour la TC, l'effort de conceptualisation se porte sur une institution particulière : la convention. Comme pour la TNIO, il s'agit d'étudier la formation, les effets ou les remises en cause de ces conventions. Ces dernières reposent sur des formes communes d'évaluation qui qualifient les objets ou les stratégies de coordination. Cette évaluation repose sur des dispositifs matériels et trouve son fondement dans des principes supérieurs de justification. Or la TC poursuit également l'objectif de décrire avec précision un modèle général de fonctionnement de ces ordres justification ou ordres de grandeur. Ces derniers sont catégorisés en cités idéales-typiques qui s'expriment empiriquement dans différents mondes ; la réalité correspondant au monde commun dans lequel se confrontent différents ordres.

II.1- Institution vs institution

La première comparaison peut paraître surprenante car les deux corpus mobilisent le même terme « institution ». Pour Robert Boyer et la TC, « *la notion d'institution est ici à prendre dans un sens très large qui recouvre toutes les formes de médiation sociale : coutumes, conventions, règles, normes, organisations et institutions au sens strict* » (Boyer 2003). Cette définition est très proche de celle des institutionnalistes économiques (North 1990) et des tenants de la TNIO. Nous retrouvons bien là les différents types d'institutions saisies par la grille d'analyse de R. W. Scott : coercitifs, normatifs et cognitifs (Scott 2008 [1995]). Pour les

deux courants, les institutions regroupent donc des dimensions consciente (*post-conscious*) et inconsciente (*pre-conscious*) (Roberts, 2008) qui structurent et permettent l'action individuelle.

Si nous prenons un peu plus de hauteur et regardons à présent les types d'objets que désignent les institutions en sociologie, nous pouvons définir grossièrement quatre niveaux inclusifs d'utilisation (le second comprend le premier et ainsi de suite) :

- Institutions = types particuliers d'organisations.
- Institutions = larges secteurs de la vie sociale (famille, économie, science, religion)
- Institution = toute « forme sociale » qui donnent des règles d'action collective plus ou moins consciente (cognitive, normative, coercitive).
- Institutions = règles sociales fondamentales et tacites qui permettent la coordination entre les individus. Il n'est pas surprenant que ces dernières soient un objet de recherche privilégié de la microsociologie de l'interactionnisme symbolique par exemple⁵. L'ethnométhodologie qui a influencé la TNIO a, elle-aussi, défini des institutions fondamentales, les « *procédures interprétatives* » : la réciprocité des perspectives (le postulat que les autres voient le même monde que moi) ; l'indexicalité (le postulat que pour faire sens de ce qui est dit ou fait, le contexte immédiat de l'action doit être prise en compte ; un sens prospectif de l'occurrence (le postulat que les autres vont dire ou faire quelque chose qui va clarifier ce qu'ils ont dit ou fait jusqu'à présent).

Si on analyse alors les types d'objet que saisissent les institutions dans les travaux empiriques de chacun des courants, une première différence semble émerger. Pour la TNIO, les institutions se situent plutôt au troisième niveau, celui des règles d'action collectives. Les néo-institutionnalistes vont par exemple étudier la diffusion d'une réforme scolaire (Meyer 1992), la mise en place de pratique de recyclage (Lounsbury 2001), la transformation des modes de recrutement dans l'industrie de l'édition (Thornton and Ocasio 1999). En revanche, les efforts de la TC vont porter alternativement sur des objets de 3^{ème} et 4^{ème} niveau. Ce qui intéressent les conventionnalistes, ce sont à la fois l'évaluation de la qualité sur les marchés de facteurs

⁵ Elles correspondent par exemple à ce que Goffman et l'école des interactionnistes nomment par exemple le « social meaning of acquaintanceship » (Goffman, 83, p13)

de production ou de biens de consommation et tous les efforts de qualification qui préparent aux arrangements locaux. Il y a donc un « pluralisme vertical » des conventions, entre celles qui nécessitent une légitimité publique comme la confiance dans la monnaie (Aggietta et Orléan, 1982) ou les classifications salariales (Salais, 1991) et celles plus locales qui permettent de réduire l'incertitude dans le cadre de micro-interactions au travail ou dans le cercle familial par exemple (Eymard-Duvernay, Callon et al. 2002; Eymard-Duvernay 2006).

II.2- Convention vs institution

Si les objets d'investigation des conventionnalistes ne se recoupent pas totalement avec ceux des néo-institutionnalistes, cela vient en partie du fait que les conventions sont une catégorie d'institutions particulière. PY Gomez insiste sur la nécessité de partir d'une définition claire de la convention car elle désigne non seulement une réalité empirique mais elle sert de brique conceptuelle pour modéliser des phénomènes économiques et organisationnels (Gomez 1997). Les conventionnalistes s'appuient tous sur les travaux de D. Lewis pour qui la convention a quatre composantes :

- 1) une convention apparaît dans une situation d'incertitude dans laquelle l'utilité d'un agent est indéterminée en dehors de l'anticipation de l'utilité des autres agents
- 2) une convention est une régularité, elle permet la résolution de problèmes répétés irrésolubles par des calculs isolés.
- 3) Une convention est une conviction partagée selon les 5 critères de Lewis : chacun se conforme à la convention, chacun anticipe que tout le monde s'y conforme, chacun préfère une conformité générale qu'à moins que générale,
- 4) il existe une autre régularité alternative (important car cette compétition manque dans les modélisations de TNI),
- 5) ces 4 premières propositions sont *common knowledge* (Lewis 1969, Dupuy, 1989).

Une convention est donc une interprétation partagée qui permet de régler un problème d'incertitude et permettre la coordination des actions. Dans une transaction, les conventions « canalisent l'incertitude à partir d'une forme commune d'évaluation qui qualifie les objets ou les stratégies pour la coordination » (Eymard-Duvernay, 2006 : 6). Elles sont donc vues

avant tout comme un mode de coordination alternatif et complémentaire au contrat. Les conventionnalistes utilisent en effet le même mot de convention pour désigner des accords entre les individus à la fois en dehors de l'entreprise et dans l'entreprise. Dans l'entreprise, une convention particulière est la convention d'effort qui permet de résoudre le problème d'incertitude au regard de l'effort à fournir⁶ (Gomez, 1994).

Les conventions sont donc des institutions très particulières. Elles embrassent à la fois les dimensions cognitives (elles peuvent inconsciemment influencer le comportement) et normatives (elles ne valent que s'il va de soi que les autres les suivent également) des institutions décrites par Scott (1995). Mais surtout, elles s'appuient sur des principes de valorisation, qui permettent d'ordonner les objets et les stratégies individuelles. Ces principes de valorisation fondés sur des **justifications** sont les moyens de la qualification du cadre de l'action et de l'objet de l'interaction.

II.3- Justification vs théorisation

La justification occupe donc une place centrale dans la TC. Elle peut être définie comme une mise en valeur, en opposition à la critique qui, elle, est une dévaluation. Comme nous l'avons évoqué, elle fournit ainsi les principes de valorisation qui permettent à la convention de reposer sur un ordre clair entre les objets et les stratégies de coordination. La justification intervient toujours dans un contexte d'incertitude ou un conflit d'évaluation. Elle fait appel à un principe supérieur commun, c'est-à-dire à des valeurs ou des fins qui dépassent la situation particulière et ordonne les actions et comportements des individus. Dans un espace donné, le principe supérieur commun comprend à la fois la notion de grandeur et de bien commun. Il permet de donner un ordre à une situation complexe et que cet ordre fasse l'objet d'un accord par tous car il y a une équivalence entre la grandeur et le bien commun. Ce principe supérieur est unique et exclut tous les autres principes qui sont réduits à la production de biens particuliers et non du bien commun.

La mise en valeur se traduit par un **processus de « qualification »**, c'est-à-dire l'attribution d'une qualité, d'un état de grandeur. L'attribution d'un état peut être conceptualisée comme une opération de codage puisqu'il s'agit d'une opération de mise en équivalence entre un être

⁶ Cette définition ancre les conventions dans la rationalité procédurale : les conventions peuvent être définies comme une procédure de résolution d'un problème, connue avant que le problème ne se pose. Les conventions permettent alors de justifier des choix, de leur donner une raison. Il faudrait également positionner la convention par rapport aux routines (Favereau, 2001).

particulier et une catégorie générale (par exemple un état grand/petit). Elle repose donc sur l'existence de table d'équivalence entre choses particulières et grandeurs générales. Elle s'appuie également sur un dispositif de qualification, c'est-à-dire des épreuves de grandeur qui testent la logique de l'attribution (instrument de mesure, raisonnement par anecdote...).

S'il est central pour la TC, le terme de justification est en revanche absent du vocabulaire de la TNIO. En revanche, il renvoie à la notion de **théorisation** qui, elle, est centrale dans l'architecture néo-institutionnaliste. La théorisation est entendue comme une mise en relation des fins et des moyens, une relation causale (Tolbert and Zucker 1996; Strang and Soule 1998). Cette théorisation est au cœur du processus d'institutionnalisation puisqu'elle est une condition *sine qua non* à l'adoption massive de nouvelles pratiques (Greenwood, Hinings et al. 2002: 60). La théorisation n'est que l'expression locale de vastes systèmes de rationalisation dont les moteurs sont la compétition économique, les professions, les Etats et les médias (Meyer et Rowan 1977; Powell et DiMaggio 1983). Un système de rationalisation correspond au cadre de signification partagé grâce auquel les individus peuvent interpréter et donner du sens au monde qui les entoure (Powell and DiMaggio 1991; Hasselbladh and Kallinikos 2000). Selon la TNIO, la théorisation peut se référer à deux catégories de « principes supérieurs » : l'efficacité économique ou bien la norme dominante du champ.

Il semblerait donc que la justification ne corresponde pas tout à fait à la théorisation. Elle réfère directement aux principes supérieurs communs qui fondent le jugement et prête moins attention au véhicule rhétorique qui exprime la qualification en tant que telle. La TC offre un modèle général de l'articulation entre principe supérieur et institution alors que la TNIO fait l'impasse de cette montée en abstraction. Cette dernière fait seulement référence à des principes supérieurs particuliers que sont l'efficacité économique et l'ordre normatif du champ organisationnel sans conceptualiser les liens entre ces principes et les institutions dominantes du champ. De plus, elle englobe une dimension matérielle constituée par les épreuves de grandeurs. Les dispositifs techniques, les instruments de coordination font donc partie intégrante du modèle théorique de la TC (Boltanski and Thévenot 1991: 31). Pour continuer le parallèle avec la TNIO, la justification ferait également écho à l'objectification qui, pour la TNIO, est une étape différenciée de tout processus d'institutionnalisation au côté de la théorisation (Hasselbladh and Kallinikos 2000; Greenwood, Hinings et al. 2002). Pour Hasselbladh et Kallinikos, l'objectification consiste en « *la définition de principe de*

performance, de règles de conduite et de moyens de mesure ». L'objectivation est donc proche du processus de qualification au cœur de la justification.

II.4- Ordre de grandeur vs logiques

L'effort théorique de la TC ne s'arrête pas là. La formalisation du contenu des justifications leur permet de les catégoriser en grands types. Pour eux, la pluralité des formes de qualification, c'est-à-dire des moyens de justification, sont un indicateur de l'existence d'ordres de justification ou **ordres de grandeur**. Les auteurs de la TC ont analysé les structures communes à tous les ordres et ont essayé de définir un modèle générique qui s'applique à l'ensemble des ordres. Ils ont fait le pari que s'il est impossible de trouver une commune mesure à la pluralité des valeurs, il est néanmoins possible de théoriser les processus d'accords entre les individus malgré ces valeurs plurielles. Ce qui est généralisable, c'est le processus de référence à un modèle abstrait et l'économie de ce modèle abstrait lui-même. Chaque ordre puise ainsi des principes supérieurs établis en philosophie politique ou morale. On peut alors voir ces systèmes de pensée comme des tentatives de fixation des règles d'un accord commun, c'est-à-dire d'un principe supérieur de justification. Si on veut décider de la justice d'une situation donnée qui est source de désaccord, on peut alors se référer à un principe supérieur qui, lui, a fait l'objet d'un accord antérieur. Par ailleurs, chaque ordre particulier repose sur une forme de qualification et est ancré dans des limites historiques et culturelles⁷. Néanmoins, des ordres de grandeurs différents peuvent coexister dans un espace donné. Qui plus est, une même personne peut se référer à toutes les grandeurs existantes à la différence de l'hypothèse courante en sciences sociales qui attache des systèmes de valeur ou des cultures à des groupes sociaux (Boltanski and Thévenot 1991: 30).

Pour les auteurs de la TNIO, les théorisations qui sont à la source des institutions s'inscrivent également dans des vastes mouvements de rationalisation qui peuvent être propres à un certain périmètre social, un champ organisationnel. Ils prennent alors le nom de logiques. Le terme "**logique institutionnel**" a été introduit dans la littérature néo-institutionnel par Alford et Friedland (Alford and Friedland 1985; Friedland 1991)⁸. Ce terme s'est progressivement

⁷ A ce titre, il est intéressant de constater la tentative de Laurent Thévenot de définir une nouvelle cité « Ecologique » quelques années après la publication de l'ouvrage coécrit avec Boltanski (Lafaye et Thévenot, 1993).

⁸ Ces auteurs emploient le terme de logique à un niveau d'analyse macro ce qui sera moins vrai dans la mobilisation ultérieure du concept par le courant TNIO. Dans leurs travaux, ils évoquent les frictions entre trois ordres institutionnels que sont le capitalisme, la bureaucratie d'état et la démocratie politique. Pour eux, chaque ordre a une logique centrale qui guide son organisation et procure aux individus des objectifs et une identité.

imposé pour désigner une combinaison “fin-moyens” propre à un champ organisationnel; c’est-à-dire l’« *accord partagé au sein d’un périmètre défini sur les buts à poursuivre et les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre* » (Scott, 87, 94). Thornton and Ocasio en donnent une définition plus teintée de sociologie : la logique est « *le modèle historique socialement construit des pratiques matérielles, des postulats, valeurs, croyances et règles grâce auxquels les individus produisent et reproduisent leur subsistance matériel, organisent le temps et l’espace et donnent du sens à leur réalité sociale* » (1999 : 804).

Pour les tenants de la TNIO, la logique institutionnelle est propre à un champ organisationnel et structure de manière inconsciente les comportements des individus. Comme les champs sont par nature une infinité, il existe par conséquent autant de logiques. Au contraire, l’ordre de grandeur est lui attaché à une cité, c’est-à-dire un idéal-type dont il n’existe pas de forme pure dans la réalité, mais dont on peut arrêter le nombre et qui sont la source infinie de théorisation pour les acteurs. Les auteurs de la TC se sont donc efforcés de définir un nombre restreint de cités qui serait à même de saisir la majorité des justifications à l’œuvre dans les coordinations contemporaines. La cité étant un idéal type, une catégorie abstraite, plusieurs ordres peuvent donc coexister dans un même espace social et surtout, les individus peuvent naviguer entre ces ordres.

II.5- Mondes vs champs

Les **mondes** sont des ensembles d’êtres et de dispositifs qui sont les manifestations empiriques des cités de la TC, c’est-à-dire des expressions pures idéal-typiques des ordres de grandeur. Les mondes sont donc structurés par un ensemble de principes d’action cohérent fondé sur un ordre de grandeur. Le monde commun correspond quant à lui au monde réel où coexistent plusieurs ordres. Un monde est donc composé d’un ensemble d’éléments fixes : sujets, objets, principe supérieur commun, dignité des personnes, état de grand, investissement qui lie les bienfaits des états jugés supérieurs à un sacrifice exigé pour y accéder, rapport de grandeur, relations entre les sujets et les objets, figures, épreuves, jugement, évidence, déchéance... Les mondes ne sont pas attachés à des groupes sociaux, ils n’ont pas de représentants permanents, mais ils s’appliquent et se révèlent dans des situations données.

La notion de monde « *ouvre donc la voie à une approche nouvelle et systématique des organisations traitées non comme des entités unifiées caractérisées par référence à des*

sphères d'activité, des systèmes d'acteurs ou des champs, mais comme des montages composites comportant des dispositifs relevant de différents mondes. » (...) « *C'est précisément la pluralité des dispositifs relevant des différents mondes qui rend compte des tensions par lesquelles ces organisations sont travaillées.* » (Boltanski and Thévenot 1991: 32). « *En mobilisant [les conventions], les acteurs font surgir un cadre de connaissance et d'action, un monde qu'ils peuvent supposer connu des autres (donc commun). Dans ce monde, chacun peut agir de manière coordonnée avec les autres. L'incertitude inhérente à la singularité de la situation peut être surmontée, des repères saillent, les actions prennent un sens, le devenir de la coordination peut être anticipé et la visée commune recherchée et, en général, atteinte.* » (Salais 2006).

Au contraire, les néo-institutionnalistes ont attaché la notion de logique à un périmètre social précis : **le champ organisationnel**. Certes, la notion de champ est polysémique, même au sein de la TNIO (DiMaggio et Powell, 1991 :1) et continue de faire l'objet de vives discussions. Néanmoins, il est certain qu'elle occupe une place déterminante dans l'architecture conceptuelle de la TNIO, puisque cette dernière s'est développée à la fin des années 70 contre les théories behavioristes en niant l'épaisseur organisationnelle et en soulignant le déterminisme structurel du champ. Si l'on suit Powell et DiMaggio (1983 : 4), le champ a pour vocation d'être la nouvelle unité d'analyse pour la théorie des organisations pour dépasser la vision de l'entreprise comme *close* ou *open system* : « *the virtue of this unit of analysis is that it directs our attention not simply on competing firms (...) but to the totality of relevant actors. In doing this, the field idea comprehends the importance of both connectedness (see Laumann and al., 1978) and structural equivalence (White and al., 1976).* ». Si les vertus du champ semblent claires, ses frontières le sont beaucoup moins. Pour Powell et DiMaggio (1983), le champ regroupe « les organisations qui, considérées ensemble, représentent une aire reconnue de vie institutionnelle » et pour Scott (1995: 56), « *un champ est une communauté d'organisations qui partagent un système de signification commun et dont les participants interagissent entre eux plus fréquemment et plus à dessein qu'avec les individus en dehors du champ* ». C'est désormais le champ et non plus l'entreprise qui est ouvert ou fermé. Le champ était donc traditionnellement utilisé pour désigner des aires de stabilité et de consensus, des ensembles d'organisations clairement identifiées et reliées entre elles par des normes communes⁹. Le champ semble donc plus structurant que le monde. Il est

⁹ Hoffmann a récemment renouvelé la conception du champ en en donnant une vision moins figée et un peu moins structurante (Hoffman, 2001). Pour ce dernier, un champ est constitué par les organisations réunies par un

attaché à certaines organisations en interaction, à un espace physique déterminé. Au contraire, le monde s'exprime dans les situations, il est plutôt à considérer comme une ressource pour les acteurs en présence.

III- En quoi la TC peut-elle venir enrichir la TNI ?

Les parties précédentes ont souligné les points communs mais également les nombreuses divergences qui distinguent les théories conventionnalistes et les néo-institutionnalistes organisationnelles. Ces différences dans l'ancrage théorique ou dans l'appareillage analytique augurent d'une possible fertilisation croisée des deux courants. Nous allons maintenant montrer en quoi la TC peut venir enrichir les approches néo-institutionnalistes. Et ceci d'autant plus que le programme de recherche de la TNIO a évolué depuis une dizaine d'années pour s'intéresser en particulier à la dynamique et à l'hétérogénéité conflictuelle des champs. Comme le souligne K. Weick, la TC représente un candidat sérieux pour relier des structures cognitives macro à des microprocessus locaux de construction du sens (Weick, Sutcliffe et al. 2005: 417). Elle devrait donc permettre d'introduire l'acteur dans les processus d'institutionnalisation loin des clichés de l'action héroïque mise en avant par les travaux sur l'entrepreneuriat institutionnel.

Pour les conventionnalistes, l'évaluation se trouve au cœur de la construction ou de la perte du sens par les acteurs. C'est sur la base de ce processus de qualification, que les acteurs peuvent mettre en œuvre un comportement qui leur semble normal. Selon les pères fondateurs de la TC, « *L'agent doit préalablement saisir la situation et l'action des autres, à l'aide de cadres conventionnels, pour pouvoir se coordonner. Cette saisie n'est pas seulement cognitive mais aussi évaluative, la forme d'évaluation décidant de l'importance de ce que l'agent saisit et prend en compte. C'est ici que nous reconnaissons la place, dans la coordination, de valeurs collectives et biens communs qui ne sauraient être réduits à l'état de préférences individuelles, mais qui fournissent l'armature des conventions de coordination les plus légitimes.* » (Eymard-Duvernay, Favereau et al. 2006).

Autrement dit, la coordination entre deux individus repose sur les cadres communs d'évaluation permettant de qualifier les éléments pertinents de la situation partagée. Si

enjeu social en commun. Une organisation peut donc se retrouver encadrée dans plusieurs champs, et ces derniers deviennent des terrains contestés et non plus les grandes ères de stabilité décrites auparavant. Dans tous les cas, le champ reste un lieu de structuration. Même des champs en apparence stables restent le théâtre de luttes de pouvoir car de puissants acteurs travaillent au maintien de l'ordre institutionnel qui assure leur légitimité (Lounsbury & Glynn, 2001; Tolbert & Zucker, 1996).

l'incertitude est consubstantielle de la coordination, cela ne vient pas seulement de l'asymétrie d'information comme l'a théorisé l'économie standard. Mais cela est du à la rationalité interprétative des acteurs qui mobilisent des formes collectives d'évaluation pour construire le sens des situations. Si l'évaluation tient une place si importante dans la théorie de l'action conventionnaliste, alors il en est de même des critères de jugement et des dispositifs matériels qui étayent cette évaluation¹⁰. Les conventions vont donc à la fois s'appuyer sur des principes supérieurs qui fondent le jugement et des épreuves concrètes qui viennent confirmer le jugement. Or ces deux dimensions sont largement ignorées par les néo-institutionnalistes.

Hasselbladth et Kalinikoss (2000) ont ainsi souligné que la TNIO était trop centrée sur les acteurs et les idées et qu'elle présentait une vision idéalisée des processus de rationalisation. Ces derniers ne se résument pas à des « *spillover of disembodied ideas* » et les institutions ne sont pas seulement des « *freefloating clusters of ideas* ». Pour les auteurs, les idées sont objectivées, c'est-à-dire encadrées dans des artefacts sociaux comme des textes, des modèles, des logiciels... Hasselbladth et Kalinikoss appellent à considérer l'architecture même de ces objets rationalisés et comment cette dernière joue sur leur capacité de diffusion. En écho, L' « objectivation » a récemment fait son apparition dans le vocabulaire néo-institutionnaliste, mais sans donner lieu à de véritables travaux empiriques. Le discours reste encore l'objet d'investigation privilégié de la TNIO (Phillips and Malhotra 2008). Au contraire, pour les conventionnalistes, les dispositifs techniques qui sont le support de diffusion des conventions font partie intégrante de ces dernières, au même titre que leur énoncé¹¹ (Gomez 1996).

Cette double nature de la convention permet par exemple de poser la question des déterminants de la qualité d'une convention. Une bonne conviction est celle qui permet de réduire l'incertitude des situations de coordination tout en étant convaincante et légitime pour tous les acteurs en présence. Or la TC attribue une partie du pouvoir de conviction de la convention à la qualité intrinsèque de l'information qu'elle contient intelligibilité du réel, il y a aussi un aspect performatif de la « bonne » convention. Il y aurait ainsi une source endogène à la stabilité ou non des institutions que n'a jamais mise en valeur par la TNIO. Cette dernière s'est attachée à décrire la source des dynamiques d'institutionnalisation soit dans des chocs

¹⁰ Nous nous permettons ici de formuler l'hypothèse que l'attention portée par la TC aux processus de qualification et de valorisation vient de son ancrage en économie. En effet, le principal objet d'étude pour la TC a toujours été la transaction, comme problème de coordination particulier. Par extension, la TC s'est intéressée à tous les types de coordination ; la qualification ne portant cette fois pas sur l'objet d'échange mais sur les stratégies à mettre dans le « jeu » d'interaction.

¹¹ On peut certainement voir là une influence en France de la sociologie de la traduction qui a toujours mis au centre de l'analyse tous les « actants », humains et non humains.

exogènes au champ étudié soit dans les actions d'entrepreneurs individuels qui luttent pour le maintien ou la déstabilisation des institutions en place. Pour les conventionnalistes, la trajectoire d'une convention peut dépendre de sa qualité propre, c'est-à-dire de la clarté de son énoncé (quelle est son but, à qui elle est destinée, dans quelle situation doit-elle être mobilisée...) et de ses dispositifs matériels (échelle d'évaluation, critères de jugement, preuves de son adoption réciproque...), mais également de la cohérence entre ses deux composantes. Une modification des instruments de qualification de la situation peut ainsi entraîner une crise de la convention en cours ou au contraire son renforcement.

Si la TNIO fait l'impasse des dispositifs matériels, elle ignore également l'autre composante des processus de qualification : les principes supérieurs communs qui fondent le jugement. Pour les néo-institutionnalistes, les règles d'action collective que sont les institutions, s'inscrivent dans des logiques propres à des champs organisationnels. Il existe donc une infinité de logiques. Peu de travaux ont cherché à typifier ces dernières, ou à fournir un modèle général de leur fonctionnement. Au contraire, l'interrogation sur la valeur a conduit la TC sur des chemins non parcourus par la TNIO. Ils ont tâché de mettre en évidence l'existence d'un nombre restreint d'ordres de justification ou ordres de grandeur. Ils ont analysé les structures communes à tous les ordres et ont essayé de définir un modèle générique qui s'applique à l'ensemble des ordres – (le modèle de la citée). Ce qui est généralisable, c'est le processus de référence à un modèle abstrait et l'économie de ce modèle abstrait lui-même. Chaque ordre puise ainsi des principes supérieurs établis en philosophie politique et vient régir la vie réelle en définissant des modes de coordinations légitimes.

La TC vient ainsi considérablement enrichir la TNIO en proposant une conceptualisation robuste des processus d'évaluation à l'œuvre dans toute coordination conventionnaliste mais aussi institutionnaliste. L'étude de la qualification permet ainsi de mettre en valeur à la fois l'ancrage matériel de toute institution et son rattachement à des principes de justification universels. Un double fondement peu mis en valeur par la TNIO. Et nous avons pressenti qu'il existe un second domaine dans lequel la vision conventionnaliste peut renouveler les approches néo-institutionnelles : celui de la dynamique des institutions. Nous avons en effet souligné qu'il pouvait exister une dynamique interne des conventions en fonction de la complexité de leur contenu, de la cohérence des signaux qui les composent. La pauvreté des mises à l'épreuve matérielles d'une justification peut ainsi lui être fatale entraînant une perte de confiance généralisée dans l'efficacité de la convention qui en découle. Mais cette pauvreté

est toujours jugée à l'aune d'autres conventions en compétition. C'est sur ce dernier point que nous estimons que la TC peut apporter beaucoup à la TNIO.

En suivant les conventionnalistes, les problèmes de coordination ne sont pas des phénomènes exceptionnels et les acteurs doivent en permanence trouver des arrangements locaux pour diminuer l'incertitude des interactions. En effet, le concept de « monde » fait des conventions un ensemble de ressources pour guider l'action que les acteurs mobilisent plus ou moins consciemment. Les mondes ne sont pas attachés à un périmètre organisationnel en particulier mais sont convoqués par les acteurs pour interpréter certaines situations¹². Au contraire dans la TNIO, les logiques sont des structures cognitives attachées à un champ organisationnel. Elles réfèrent plutôt à l'ordre et à la stabilité, ce qui explique la longue ignorance des phénomènes de changement par les néo-institutionnalistes. Au contraire, la conception conventionnaliste de l'institution comme ressource a de lourdes conséquences puisqu'elle normalise l'existence de conflits entre les conventions. Les individus et leurs interactions conflictuelles restent donc centraux dans la TC ce qui permet de répondre en partie à la critique de Granovetter (1985) sur le côté « sursocialisé » de la TNI (Powell 1991).

La TC a donc naturellement cherché à modéliser les processus de résolution des conflits de convention ce qu'a très peu fait la TNIO. Elle a en particulier décrit un mode de résolution des conflits : le compromis. Il existe plusieurs modes de résolution des conflits. Ce dernier permet de dépasser la compétition entre les rationalités soulignée par les néo-institutionnalistes. La confrontation entre plusieurs mondes est une donnée immanente du modèle de la TC, mais le compromis permet de trouver des modalités de coordination stables. Selon Thévenot, « *aucun ordre de justification ne suffit à lui seul à régir les coordinations complexes que réclame une vie organisée en société et la confrontation entre plusieurs formes de justification nécessite la confection de compromis.* » (Thévenot 1996: 9). Le compromis ne signifie pas seulement un simple arrangement entre particuliers ou entre groupes d'intérêts rivaux ou dans un autre registre un découplage entre le maintien d'intérêts opposés et l'affichage public mensonger d'une conciliation trouvée. Le compromis suppose de dépasser les tensions entre plusieurs justifications. « *Framer un compromis peut être le fait d'un individu qui favorise le passage d'un ordre à l'autre, mais le stabiliser durablement requiert*

¹² Concernant le paradoxe de l'agence encastrée (embedded agency) qui consiste à donner une liberté d'action à des individus encastrés dans le social, il semblerait que la TC soit divisée à l'instar de la TNIO. Ainsi les commentateurs avisés du courant conventionnaliste distinguent deux approches : stratégique dans lequel les acteurs mobilisent sciemment les conventions et interprétative dans lequel les conventions restent opaques pour les individus qui les mobilisent car elles sont à l'origine même de leurs préférences (Gomez, 1997 : 1061 ; Batifoulier, 2001).

des équipements. » (Thévenot 1996: 10). On peut très bien maintenir une forme de coopération/socialisation en cas de conflit. Ces « équipements » permettent de mettre en avant un bien commun qui dépasse les justifications en confrontation. Ils conjuguent des êtres qualifiés dans plusieurs ordres. Observer la constitution de tels compromis durable et étayés convoque la théorie des organisations et invite à considérer les organisations comme des dispositifs composites destinés à composer avec une pluralité d'impératifs et à construire de tels compromis. Le compromis n'est pas l'arrangement : *« la concession qui est faite dans l'arrangement consiste précisément à ne pas remonter jusqu'au principe de justice. On va s'arranger entre soi pour arrêter le différend sans l'épuiser, sans vider la querelle. »* (Thévenot 1996). Dans le compromis, la recherche d'un accord conduit les personnes à s'élever au dessus des contingences et à faire apparaître la pertinence des êtres en présence par rapport à un même principe général d'équivalence.

Conclusion

Nous avons montré dans cet article que la TC peut venir enrichir les approches contemporaines de la TNIO à plus d'un titre : tout d'abord, elle complète le modèle d'action institutionnalisée en portant une attention particulière au rôle de l'évaluation dans la coordination. Cette dernière est constituée par des processus de qualification qui s'appuient sur des dispositifs matériels et se fondent sur des principes supérieurs de justice. Or les dispositifs de qualification et les principes supérieurs qui permettraient de catégoriser les logiques institutionnelles ont été largement ignorés par les néo-institutionnalistes jusqu'à présent. D'autre part, l'attention portée à ces deux composantes du processus de qualification éclaire d'une nouvelle lumière la question de la dynamique des institutions au cœur du programme de recherche de la TNIO depuis le milieu des années 90. Premièrement, elle souligne le rôle que peut jouer la qualité intrinsèque de la convention. Les niveaux d'efficacité de l'énoncé de l'institution et du dispositif matériel qui le soutient peuvent ainsi participer au maintien, à la diffusion ou au retrait de l'institution. Deuxièmement, grâce au concept de compromis, la TC décrit une voie possible de résolution de la compétition entre plusieurs institutions au sein d'un même champ, problème mal traité par la TNIO jusqu'à présent. Le compromis en définissant un bien commun qui relie plusieurs ordres de grandeur permet ainsi de définir des modalités de coordination stables malgré les divergences de rationalisation initiales et faire émerger des dispositifs qui confirment l'existence de bien commun. Aspect performatif des mondes communs.

Bibliographie

- AACSB (2007). Impact of research. Draft report of the AACSB task force on research. St Louis, ASSCB International.
- Ahmadjian, C. L. and P. Robinson (2001). "Safety in numbers: Downsizing and the deinstitutionalization of permanent employment in Japan." Administrative Science Quarterly: 622-654.
- Alford, R. R. and R. Friedland (1985). Powers of Theory: Capitalism, the State, and Democracy, Cambridge University Press.
- Banerjee, A. V. (1992). "A simple model of herd behavior." The Quarterly Journal of Economics: 797-817.
- Barley, S. R. and P. S. Tolbert (1997). "Institutionalization and structuration: Studying the links between action and institution." Organization Studies **18**(1): 93-117.
- Batifoulier, P. (2001). Théorie des conventions. Paris, Economica.
- Bauman, Z. (1973). Culture as Praxis. London, Routledge and Kegan Paul.
- Berger, P. L. and T. Luckmann (1966). The social construction of reality. New York, Doubleday.
- Boltanski, L. and L. Thévenot (1991). De la justification, Les économies de la grandeur. Paris, Gallimard
- Boxenbaum, E. and J. Strandgaard Pedersen (2009). Scandinavian institutionalism – a case of institutional work. Institutional Work. R. S. T. Lawrence, & B. Leca Cambridge, Cambridge University Press.
- Boyer, R. (2003). "Les institutions dans la théorie de la régulation." Cahiers d'économie politique **1**(44): 79-101.
- Brunsson, N. and N. Adler (1989). The organization of hypocrisy: talk, decisions, and actions in organizations, John Wiley & Sons Inc.
- Brunsson, N. and J. P. Olsen (1993). The reforming organization, Routledge.
- Courpasson, D. (2000). L'action contrainte : organisations libérales et domination. Paris, Presses Universitaires de France.
- Czarniawska-Joerges, B. and G. Sevón (1996). Translating organizational change, Walter de Gruyter.
- Dacin, M. T., J. Goodstein, et al. (2002). "Institutional Theory And Institutional Change: Introduction To The Special Research Forum." Academy of Management Journal **45**(1): 45-56.
- Davis, G. F. and C. Marquis (2005). "Prospects for Organization Theory in the Early Twenty-First Century: Institutional Fields and Mechanisms." Organization Science **16**(4): 332-343.
- Deephouse, D. L. (1999). "To be different, or to be the same? It's a question (and theory) of strategic balance." Strategic Management Journal: 147-166.

- DiMaggio, P. (1988). Interest and agency in institutional theory. Institutional patterns and organizations: Culture and environment. L. G. Zucker, Ballinger Publishing Co/Harper & Row Publishers, Inc: 3-21.
- Eymard-Duvernay, F., M. Callon, et al. (2002). "La qualité " Sociologie du Travail **2**: 255-287.
- Eymard-Duvernay, F., O. Favereau, et al. (2006). Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques. L'économie des conventions, méthodes et résultats. Paris, La Découverte.
- Eymard-Duvernay, F. e. (2006). L'économie des conventions, méthodes et résultats. Paris, La Découverte.
- Friedberg, E. (1998). "En lisant Hall et Taylor: néo-institutionnalisme et ordres locaux." Revue française de science politique **48**(3): 507-514.
- Friedland, R., and Robert R. Alford (1991). Bringing Society Back in: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. The New Institutionalism in Organizational Analysis. W. W. P. a. P. J. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 232-266.
- Giddens, A. (1984). The Constitution of Society. Berkeley, University of California Press.
- Girard, R. (1978). Des choses cachées depuis la fondation du monde. Paris, Grasset.
- Gomez, P.-Y. (1997). Economie des conventions et sciences de gestion. Encyclopédie de Sciences de Gestion. Y.Simon and Joffre, Economica: 1061.
- Gomez, P.-Y. (2003). Recherche en action : proposition épistémologique pour l'analyse conventionnaliste. Conventions & Management M. Amblard. Bruxelles, De Boeck: 257-277.
- Gomez, P.-Y. (2004). Gouvernement d'entreprise et institutionnalisme : traduction et trahison" Institutions et gestion. H. Isabelle. Paris, Vuibert.
- Gomez, P.-Y. and B. Jones (2000). "Conventions : an Interpretation of deep Structure in Organizations." Organization Science **11**(6): 696-708.
- Gomez, P. Y. (1996). Le gouvernement de l'entreprise: modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion. Paris, InterEditions.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness." American Journal of Sociology **91**: 481-510.
- Greenwood, R., C. R. Hinings, et al. (2002). "Theorizing Change: The Role Of Professional Associations In The Transformation Of Institutionalized Fields." Academy of Management Journal **45**(1): 58-80.
- Greenwood, R., C. Oliver, et al. (2008). Introduction. The Sage Handbook of Organizational Institutionalism. R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby. London, Sage: 1-46.
- Hasselbladh, H. and J. Kallinikos (2000). "The Project of Rationalization: A Critique and Reappraisal of Neo-Institutionalism in Organization Studies." Organization Studies (Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.) **21**(4): 697.

- Hirsch, P. and M. Lounsbury (1997). "Ending the family quarrel: Toward a reconciliation of "old" and "new" institutionalism." The American Behavioral Scientist **40**(4): 406.
- Joas, H. (1996). The creativity of action. Chicago, University of Chicago Press.
- Leca, B. and P. Naccache (2008). "Le nouvel esprit du capitalisme: some reflections from France." Organization.
- Leibenstein, H. (1976). Beyond Economic Man: A New Foundation for Micro Economics. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Leibenstein, H. (1978). General X-Efficiency Theory and Economic Development. New York, Oxford University Press.
- Lewis, D. K. (1969). Convention: A Philosophical Study. Cambridge, MA, Harvard University Press
- Lounsbury, M. (2001). "Institutional sources of practice variation: Staffing college and university recycling programs " Administrative Science Quarterly **46**(1): 29-58.
- Meyer, J. W. (1992). Institutionalization and the Rationality of Formal Organizational Structure. Organizational Environments: Ritual and Rationality. J. W. Meyer and W. R. Scott. Beverly Hills, Sage.
- Meyer, J. W. and B. Rowan (1977). "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony." American Journal of Sociology **83**(2): 340-363.
- North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, Cambridge University Press.
- Parsons, T. (1960). Structure and process in modern societies. Glencoe, Ill., Free Press.
- Parsons, T. and E. Shils (1951). Toward a general theory of action. Cambridge,, Harvard University Press.
- Parsons, T. and N. J. Smelser (1956). Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. New York, NY, The Free Press.
- Pfeffer, J. (2007). "A modest proposal: How we might change the process and product of managerial research." The Academy of Management Journal (AMJ) **50**(6): 1334-1345.
- Phillips, N. and N. Malhotra (2008). Taking Social Construction Seriously: Extending the Discursive Approach in Institutional Theory. The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism. R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby. London, SAGE: 702-720.
- Powell, W. W. (1991). Expanding the Scope of Institutional Analysis. The new institutionalism in organizational analysis. W. W. Powell and P. J. DiMaggio. Chicago and London: 183-203.
- Powell, W. W. and P. DiMaggio (1991). The New institutionalism in organizational analysis. Chicago, University of Chicago Press.
- Rao, H., H. R. Greve, et al. (2001). "Fool's gold: Social proof in the initiation and abandonment of coverage by Wall Street analysts." Administrative Science Quarterly: 502-526.

- Roberts, P. W. (2008). Charting Progress at the Nexus of Institutional Theory and Economics The Sage Handbook of Organizational Institutionalism. R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby. London, Sage: 560-572.
- Roberts, P. W. and R. Greenwood (1997). "Integrating Transaction Costs and institutional theories : toward a constrained-efficiency framework." Academy of Management Review **22** (2): 346-373.
- Sahlins, M. (1976). Culture and Practical Reason. Chicago, IL, University of Chicago Press.
- Salais, R. (2006). L'économie des conventions Encyclopédie des sciences sociales. Paris, PUF.
- Scott, W. R. (1987). "The Adolescence of Institutional Theory." Administrative Science Quarterly **32**(4): 493-511.
- Scott, W. R. (2008[1995]). Institutions and organizations: Ideas and interests. Thousand Oaks, Calif., Sage Publications.
- Selznick, P. (1949). TVA and the Grass Roots: A Study of Politics and Organization. Berkeley, University of California Press.
- Selznick, P. (1957). Leadership in administration; a sociological interpretation. Evanston, Ill., Row.
- Selznick, P. (1969). Law, society and industrial justice. New York, Russel Sage.
- Selznick, P. (1996). "Institutionalism "Old" and "New"." Administrative Science Quarterly **41**(2): 270-277.
- Sewell, W. H. (1992). "A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation." American Journal of Sociology **98**(1): 1.
- Simon, H. A. (1947 [1997]). Administrative behavior : a study of decision-making processes in Administrative Organizations. New York, Free Press ; London : Collier Macmillan.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Social structure and organizations. Handbook of Organizations. J. G. March. Chicago, Rand McNally: 142-193.
- Strang, D. and S. A. Soule (1998). "Diffusion in organizations and social movements: From hybrid corn to poison pills." Annual review of sociology **24**(1): 265-290.
- Thévenot, L. (1996). Justification et compromis. Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale. M. Canto-Sperber. Paris, PUF: 789-794.
- Thornton, P. H. and W. Ocasio (1999). Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990. American Journal of Sociology, University of Chicago Press. **105**: 801-844.
- Tolbert, P. S. and L. G. Zucker (1996). The Institutionalization of Institutional Theory. Handbook of organization studies. S. R. Clegg, C. Hardy and W. R. Nord: 175-187.
- Van De Ven, A. H. (1993). "The institutional theory of John R. Commons: A review and commentary." Academy of Management Review **18**: 129-152.
- Veblen, T. (1909). "The limitations of marginal utility." The Journal of Political Economy: 620-636.

- Weber, M. (1967[1905]). L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme Paris, Plon.
- Weick, K. E., K. M. Sutcliffe, et al. (2005). "Organizing and the process of sensemaking." Organization Science **16**(4): 409-421.
- Welch, I. (1992). "Sequential sales, learning and cascades." The Journal of finance **47**: 695-732.
- Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting. New York, London, Free Press, Collier Macmillan.
- Zucker, L. G. (1991). Postscript: Microfoundations of institutional thought. The New Institutionalism in Organizational Analysis. W. W. Powell and P. DiMaggio. Chicago, University of Chicago Press: 103-106.