



La stratégie, entre jeux d'acteurs et institutions. Des réflexions issues des travaux de Mark Granovetter

Didier CHABAUD

Maître de Conférences
THEMA-Gestion
Université de Cergy-Pontoise
33 Bd du Port
95011 Cergy-Pontoise Cedex
Tél : 01 34 25 63 20 / Fax : 01 34 25 60 52
E-mail : Didier.Chabaud@eco.u-cergy.fr

Résumé

Ce papier s'interroge sur l'apport des travaux de Granovetter pour l'analyse stratégique des firmes, à partir de l'étude du cas de la construction sociale de l'industrie électrique américaine entre 1880 et 1925. Nous montrons que les travaux conduits autour de Granovetter permettent de souligner le rôle joué par les réseaux sociaux dans le succès des stratégies. Après avoir insisté sur leur impact dans la mobilisation de ressources auprès de partenaires financiers et politiques, le papier montre comment les jeux d'acteurs appuient les stratégies des firmes en influençant les prescriptions des institutions. Ce faisant, l'analyse permet de nuancer et de compléter des visions de la stratégie essentiellement focalisées sur la détention de compétences clé ou de sources objectives d'avantage concurrentiel, en insistant sur le rôle complémentaire de l'encastrement des firmes.

Mots clés

Théorie des réseaux sociaux - institutions privées - efficacité - industrie électrique - histoire



La stratégie, entre jeux d'acteurs et institutions. Des réflexions issues des travaux de Mark Granovetter

1. INTRODUCTION

La théorie des réseaux sociaux (TRS) fait l'objet d'utilisations croissantes dans les sciences de gestion, comme en témoignent les travaux récents édités par Isabelle Huault (2002) ou conduits au sein de l'Academy of Management (2002). La question peut dès lors se poser de savoir quels éclairages peuvent être apportés par la TRS dans le domaine de la stratégie. La TRS est-elle en mesure d'ouvrir des questions nouvelles ? d'éclairer différemment ou de façon plus pertinente des thèmes classiques de la stratégie ? Ou bien s'agit-il pour l'essentiel d'un effet de mode, qui conduit à souligner des thématiques déjà bien connues des chercheurs en stratégie ? Notre objectif sera de fournir des éléments de réponse à ces questions, en nous focalisant particulièrement sur les travaux conduits par Mark Granovetter, auteur qui a comme particularité de soulever à la fois des questions théoriques et de se distinguer par des travaux empiriques particulièrement aboutis. Ce faisant, nous serons à même de contraster les éclairages théoriques effectués en nous appuyant sur des matériaux empiriques éprouvés.

La position de Granovetter conduira à s'interroger sur la vision traditionnelle de la stratégie. Pour celle-ci, le succès de la stratégie est généralement perçu comme porté par l'efficacité des acteurs : compte tenu du contexte, un acteur disposant des ressources et compétences clé, effectuant des choix pertinents d'allocation des ressources, sera en mesure d'obtenir un avantage concurrentiel durable et d'assurer ainsi son succès sur ses compétiteurs.

Si cette vision classique souligne l'intérêt et l'importance d'une vision efficace, la question se pose de savoir si elle rend compte des facteurs clés de succès au sein de l'industrie. Des travaux existent qui ont souligné le rôle des externalités et des effets de dépendance du sentier pour marquer la dimension aléatoire du succès (Paul David, 1985), tandis que d'autres insistent sur l'importance des stratégies relationnelles (Koenig, 1990), ou sur la nécessaire prise en compte de la dimension socio-politique de la firme (Martinet, 1984). La thèse de Granovetter peut contribuer à prolonger la discussion et à s'interroger plus radicalement sur le bien-fondé et/ou la limitation d'analyses focalisées sur une vision en termes d'efficacité.

A cette fin, nous proposons de revenir sur l'un des projets majeurs du programme de recherche de Mark Granovetter : l'analyse historique d'un cas, celui de la structuration de l'industrie électrique américaine entre 1880 et 1925ⁱ. Les travaux conduits sur ce cas sont importants dans l'oeuvre de Granovetter car ils lui permettent à la fois de souligner



l'importance des réseaux d'acteurs dans la dynamique historique de l'industrie électrique, et de remettre en question la vision des économistes, qui voient dans cette industrie un exemple de monopole naturel. Ce cas va nous permettre de discuter la façon dont la perspective incarnée par Granovetter interpelle le chercheur en gestion en mettant en exergue le rôle des jeux d'acteurs dans le succès de la stratégie des firmes. Ce succès passe alors par deux voies complémentaires : d'une part, l'appui sur le réseau permet à l'entreprise de disposer des ressources nécessaires pour défendre et promouvoir sa stratégie (Partie 1), et, d'autre part, le réseau permet d'aider à façonner les choix institutionnels qui sont effectués, en éliminant ou restreignant la marge de manoeuvre des concurrents (Partie 2). S'interroger sur la portée de ce travail constituera un dernier temps dans notre démarche (Partie 3).

2. LES RESEAUX, POINTS D'APPUI DE LA STRATEGIE D'ENTREPRISE

L'analyse stratégique conduit généralement à insister soit sur la qualité des ressources mobilisées par l'entreprise, soit sur la qualité des ses actions stratégiques, toutes deux vecteurs d'avantage concurrentiel. L'étude de la construction sociale de l'industrie électrique par Mark Granovetter va conduire à relativiser cette vision en soulignant le rôle des jeux d'acteurs dans le succès des firmes en présence. Granovetter et McGuire auront pour leitmotiv de montrer comment les solutions qui s'imposent dans la structuration de l'industrie électrique sont le fruit de la pression d'agents influents (Samuel Insull notamment), qui se sont imposés grâce à leur capacité à combiner des appuis financiers, des appuis d'experts techniques, et des connexions politiques, permettant d'assembler capital, savoir-faire industriel et relations politiques, plutôt que par le choix de solutions techniquement ou socialement efficaces. Les travaux vont ainsi souligner de façon "impressionniste" le rôle des réseaux dans l'évolution de l'industrie électrique et dans l'arbitrage des différents conflits entre acteurs de l'industrie.

Pour éclairer ces aspects, nous soulignerons comment la structuration de l'industrie électrique est passée dans un premier temps par la résolution de deux types de problèmes. D'une part, l'industrie électrique a dû s'affirmer par rapport à l'industrie gazière qui détenait le monopole de l'éclairage à l'époque. D'autre part, la question de la technologie de production de référence s'est trouvée posée, alors que différentes solutions techniques de production, centralisées et décentralisées, étaient possibles.

2.1. LE ROLE DES RESEAUX DANS L'OPPOSITION ENTRE GAZ ET ELECTRICITE

Lorsque Edison annonce en 1878 qu'il est sur le point d'inventer l'ampoule incandescente, les cours boursiers des sociétés de gaz s'effondrent, avant de remonter lorsque des experts anglais



annoncent qu'il est scientifiquement possible qu'un tel produit voit le jour. Il s'agit ici d'un premier conflit aux marges de l'industrie électrique : le conflit avec l'industrie gazière de l'éclairage urbain et domestique. Depuis 1816 le gaz était utilisé à des fins d'éclairage public puis privé (Platt, 1991 : 11). Il s'agit d'une industrie très rentable du fait de sa structure monopolistique (cf Hargadon & Douglas, 2001). La difficulté pour l'industrie électrique sera de s'imposer face à l'industrie de l'éclairage au gaz, qui bénéficiait de capitaux importants et des *sunk costs* engagés par les municipalités et les particuliers : les villes sont maillées par un ensemble d'infrastructures de distribution du gaz à des fins d'éclairage public et privé. Il convient de souligner le rôle joué par les réseaux et la capacité des "électriciens" à mobiliser des réseaux financiers et politiques dans le succès de l'industrie électrique.

Aujourd'hui, l'électricité apparaît comme objectivement supérieure à l'éclairage au gaz sur le plan des risques, sur l'aspect pratique et au niveau des coûts d'éclairage. Mais, cette "évidence" actuelle n'était pas aussi nette au 19^{ème} siècle.

L'électricité paraît présenter moins de risques que les lampes au gaz, notamment du fait des risques d'incendie liés à ces dernières. Cependant, il faut se garder d'une vision simpliste, car l'industrie électrique ne présente pas à l'époque les avantages évidents qu'elle offre aujourd'hui. Notamment, des cas d'électrocution seront rencontrés (lors de la diffusion du courant alternatif particulièrement), qui seront l'objet de paniques, sachant qu'en outre des incendies liés à la mauvaise qualité des câblages et des interrupteurs seront également fréquents.

Par contre, la lumière électrique ne présente-t-elle pas plus d'aspects pratiques, en permettant une lumière plus claire et plus propre que la lumière au gaz, évitant les dépôts de fumée ? Sur ce point également, la supériorité de l'industrie électrique n'est pas immédiate, du fait de l'évolution des ampoules et des réactions des sociétés gazières. Ainsi, les ampoules sont-elles dans un premier temps d'une assez faible durée de vie (moins de 60 heures au début), et - lorsque la durée de vie annoncée passe à 600 heures - elles ont tendance à noircir (à cause de la combustion du filament de carbone qui est dans l'ampoule incandescente) après une soixantaine d'heures (Conot, 1979). En outre, les sociétés de gaz introduisent en 1886 le "manteau de Welsbach", sorte d'enveloppe qui permet d'éclaircir la lumière délivrée par le gaz et de limiter les émanations de fumée, ce qui leur permet de maintenir leur compétitivité par rapport aux solutions électriques.



En outre, des guerres des prix et d'intoxication informationnelle se déroulent en parallèle. Dès octobre 1882, les sociétés de gaz se livrent à une guerre des prix pour empêcher l'électricité de se développer. En 1884, le prix du gaz a baissé de 60% par rapport à son prix de 1860, rendant l'électricité plus coûteuse que le gaz. L'industrie électrique doit alors jouer sur d'autres facteurs que le coût pour s'imposer. Hargadon & Douglas (2001) soulignent comment l'industrie électrique va jouer sur un design de produit proche de celui de l'industrie gazière, pour s'imposer progressivement face à l'industrie gazière. De fait, à côté de cette volonté de rassurer, Edison va progressivement influencer les leaders d'opinion et pouvoirs publics en insistant sur la modernité de l'éclairage électrique. La réalisation d'événements médiatisés (électrification de rues, de bâtiments symboliques, de foires exposition) et la mobilisation de réseaux de partenaires financiers (pour soutenir les investissements) et de relations politiques vont contribuer à façonner un état d'esprit qui fera de l'éclairage électrique le symbole de la modernité (Nye, 1990).

La résistance des firmes du secteur gazier durera tant que les tarifs de l'électricité demeurent élevés : jusqu'en 1900 la plupart des maisons équipées de l'électricité ont un système dual électricité-gaz, et réservent l'éclairage électrique à des repas festifs (McGuire & Granovetter, 1998 : 6). Le succès de l'industrie électrique reposera sur la capacité de ses intervenants à mobiliser des capitaux et des partenaires qui seront en mesure de faire face à la concurrence gazière. Le rapprochement entre Edison et J.P. Morgan sera un aspect important sur ce point. Le développement de l'industrie électrique et la baisse de ses coûts permettront alors de faire disparaître l'éclairage au gaz au début du 20^{ème} siècle.

2.2. SOLUTIONS CENTRALISEES OU DECENTRALISEES DE PRODUCTION ? LE ROLE DES RESEAUX DANS LA CONCURRENCE DES SYSTEMES DE PRODUCTION

Comment organiser la production électrique ? Si, aujourd'hui, l'organisation centralisée autour de centrales électriques est une évidence, le 19^{ème} siècle est le théâtre d'une opposition entre partisans des solutions centralisées et partisans des générateurs privés d'électricité (Hughes, 1983, Hirsh, 1999). Pour Thomas Edison, "*electricity should be the primary commodity, and electric equipment should be built for and sold to central stations, rather than to each building owner who would generate his own electricity*" (Granovetter & McGuire, 1998 : 3). Ainsi Edison est-il un chaud partisan du développement de grandes centrales privées de production d'électricité, ce qui le mettra en opposition sur toute la période 1880-1892 avec J.P. Morgan, quant à lui partisan d'un système de générateurs privés. Si l'on peut voir que cette opposition tient pour l'essentiel à des différences d'appréciation de la rentabilité des



stratégies, sa solution passera pour l'essentiel par l'intervention des associations professionnelles et la réorganisation de l'industrie.

L'opposition entre solutions centralisées et décentralisées met Edison aux prises avec ses financiers. En effet, J.P. Morgan est le partenaire financier de référence de Thomas Edison. Du reste, lorsque ce dernier cherche à démontrer la supériorité de l'éclairage électrique, il éclaire les bureaux de Drexel, Morgan & Company à partir de la première centrale électrique (*Pearl Street Station*) en Septembre 1882.

Cependant, la décennie va être marquée par l'opposition des deux hommes, essentiellement pour des raisons financières. En effet, J.P. Morgan est favorable aux générateurs privés qui ne nécessitent pas d'investissements d'infrastructure et procurent une rentabilité immédiate et élevée, tout en présentant des risques moindres. Ainsi la *Edison Company for Isolated Lighting*, filiale créée en 1881, apparaît comme très rentable, dégageant en 1883 une marge nette de 50% sur ses investissements (Conot, 1979 : 237), tandis que la centrale de Pearl Station est un foyer de pertes important que Edison cherche à cacher à ses partenaires financiers (McGuire *et alii*, 1993, Hargadon & Douglas, 2001).

En outre, le recours aux centrales soulevait plusieurs difficultés, au premier rang desquelles l'importance des investissements d'infrastructure - création des centrales et des lignes électriques - et les limitations liées aux difficultés de transporter le courant électrique (moins d'un demi mile de rayon autour de la centrale au début des années 1880). Cet aspect était partiellement compensé par les économies d'échelle liées aux centrales et par les effets de foisonnement liés à l'adoption de l'énergie électrique dans le rayon d'action de la centrale.

Enfin, il faut souligner que les entreprises dotées de générateurs électriques étaient souvent en mesure de revendre leurs surplus. Ainsi, les sociétés de tramways sont perçues comme une menace particulièrement importante pour la solution préconisée par Edison. Ces sociétés - dont l'activité se déroule essentiellement en journée - sont en effet en mesure de revendre leur capacité de production électrique excédentaire la nuit, et constituent alors les principaux producteurs d'électricité.

On conçoit alors l'affrontement entre les tenants des deux solutions. Edison va chercher par tous les moyens à favoriser la solution qu'il proposait. Après avoir mené un bras de fer avec J.P. Morgan (et menacé de démissionner si celui-ci l'empêchait de favoriser les solutions centrales), il va militer pour que des contrats d'exclusivité soient pratiqués entre les fournisseurs de matériel et les centrales : en vertu de ces accords, les producteurs



d'équipements ne doivent pas vendre de générateurs à des consommateurs dans la zone de distribution électrique de la centrale, tandis que celle-ci accorde un monopole de fourniture au producteur. Ces contrats, qui apparaîtraient à un analyste comme le moyen privilégié d'étayer la stratégie pro-centrale d'Edison paraissent en fait avoir été peu respectés dans la pratique et limités par la pluralité des fournisseurs d'équipements.

Par contre, ces éléments mis en avant par Granovetter et McGuire ont sans doute été renforcés par les stratégies suivies par d'autres entreprises électriques. Thomson-Houston, qui était devenu leader dans les lampes à arc vers la fin des années 1880 (Carlson, 1995, cf. infra 3.1), avait effectué le même choix stratégique qu'Edison. Ainsi, avait-on à côté des actions des partisans d'Edison, des acteurs importants qui jouaient en faveur de la généralisation des centrales électriques.

Un double mouvement, qui marque en quelque sorte une victoire à la Pyrrhus d'Edisonⁱⁱ, va asseoir la victoire des solutions centralisées.

D'une part, sous la pression d'Insull, les associations professionnelles de l'industrie électrique exclurent les sociétés constructrices d'équipements de l'association, et obtiendront du gouvernement une interdiction, faite aux entreprises, de revendre leur surplus d'électricité si elles ne disposent pas d'un statut adapté. Ceci mettra un terme aux possibilités d'avoir une structuration de l'industrie alternative à la solution des centrales électriques. Si, en 1915 dans beaucoup de villes l'électricité est en majorité fournie par des générateurs isolés (Granovetter & McGuire, 1998 : 4), l'impossibilité pour les sociétés de tramways et autres industries de revendre leurs surplus ouvrira la voie à une généralisation des solutions centralisées. Ici encore, les effets de réseau ont joué un rôle dans le succès de la stratégie, même s'ils sont relayés par l'évolution de la structures industrielle.

D'autre part, en 1892 la *General Electric Company* est créée par fusion de *Thomson-Houston Electric Company* et de l'*Edison General Electric Company*. J. Pierpont Morgan, dont la firme *Drexel, Morgan & Company* devait financer la fusion, décida que la direction de la nouvelle entreprise serait assurée par l'état-major de Thomson-Houston (Chandler, 1977, p 475). Ainsi, Henry Villard -dirigeant de EGEC - dut démissionner à la demande de J.P. Morgan. Insull démissionna à son tour et Edison abandonna ses intérêts dans l'industrie électrique. Dès lors, la voie était ouverte à la généralisation des solutions centralisées de production d'électricitéⁱⁱⁱ, mais Edison ne sera plus directement présent dans l'industrie électrique, tandis qu'Insull se



cantonnera à un rôle actif chez les sociétés de production d'électricité. On conçoit alors le rôle des réseaux dans le succès des solutions centralisées de production.

La mobilisation des réseaux a joué un rôle important dans la solution des problèmes de délimitation externe de l'industrie électrique. En est-il de même pour ceux portant sur la structuration interne de cette industrie ?

3. LE SUCCES STRATEGIQUE : L'INFLUENCE DE L'ENCASTREMENT INSTITUTIONNEL DES ACTEURS

Si les réseaux sociaux influencent l'efficacité des stratégies des agents en favorisant l'accès aux ressources, il convient de souligner que les enseignements principaux de l'analyse de la construction sociale de l'industrie électrique paraissent résider dans l'éclairage qui est fourni de la médiation effectuée par les institutions publiques et privées dans lesquelles se déploient les stratégies des entreprises. Sur ce plan, deux exemples paraissent symptomatiques des relais que doivent trouver les stratégies pour s'imposer : l'opposition sur le choix du système de tarification et la question de la réglementation des interventions des diverses catégories de producteurs.

3.1. LA STRUCTURATION INTERNE DE L'INDUSTRIE : STANDARDISER LES PRATIQUES

S'agissant d'une industrie naissante, on conçoit que les modalités d'organisation aient été multiples. Les standards de l'industrie n'étant pas stabilisés, les principales entreprises du secteur vont s'affronter directement ou indirectement, via des associations professionnelles et/ou des campagnes de presse pour imposer des outils de gestion, des règles de fonctionnement ou des standards d'équipements ou de produits. Parmi ces conflits, nous pouvons évoquer :

- l'opposition entre les lampes incandescentes (inventées par Edison) et les lampes à arc, qui sont beaucoup plus puissantes et adaptées à des éclairages de lieux publics ou de vastes locaux.
- l'opposition entre courant continu (*direct current*, DC) défendu par Edison et le courant alternatif (AC). Edison était favorable au courant continu (pour lequel il disposait des brevets). Il se heurtera de nouveau à J.P. Morgan, qui le pressera de développer des équipements compatibles, compte tenu de ses des potentialités du courant alternatif en termes de transport de l'électricité (*cf* McGuire & Granovetter, 1998, 6-7 & Conot, 1979, chapitre 22).
- l'opposition dans les systèmes de tarification.



Sur ce plan, l'approche de Granovetter est « combinée avec le néo-institutionnalisme sociologique (Powell & DiMaggio, 1991), lesquels considèrent que les « associations professionnelles » (*trade associations*) sont des intermédiaires typiques pour des influences mimétiques (Yakubovich *et alii*, 2001). L'objectif est alors de s'interroger sur la généralisation du mode de calcul des prix de vente de l'électricité aux Etats-Unis et les types de compteur qui seront utilisés. Deux systèmes principaux sont en concurrence *a priori* (cf. tableau 1).

Tableau 1 – Les systèmes de tarification de l'électricité.

Système	Clause de prix	Effets
Wright	$p = f$ (fonction de la demande maximale) + v (fonction de l'utilisation)	Favorise un usage intensif et stable de l'électricité.
Barstow	Tarif différencié selon le moment de consommation	Favorise un usage décalé

P : prix f : partie fixe v : partie variable

D'après Yakubovich *et alii* (2001).

Insull a usé de sa position au sein des deux associations professionnelles d'électricité américaines : l'AEIC (*association of edison illuminating companies*, où il dominait traditionnellement) et la NELA (*national electric light association*, où lui et ses alliés se sont impliqués durant et après la controverse) pour favoriser le système de Wright au détriment des autres systèmes de tarification proposés, particulièrement celui de Barstow. Ainsi, Barstow a été quasiment privé de parole lors des congrès et des échanges de ces associations professionnelles, ne lui permettant pas de faire connaître ses solutions auprès des principaux acteurs de l'industrie électrique. Deux raisons semblent avoir joué un rôle dans les choix d'Insull :

- d'une part Insull possédait un intérêt dans le système de compteur de Wright (meter), Barstow dans le sien. Notons que le débat s'arrêtera lorsque General Electric rachètera les parts de Barstow...
- Insull faisait de la croissance de la demande le moteur de sa stratégie, l'idée étant d'avoir une dynamique de croissance pour permettre la réalisation d'économies d'échelle, la forte croissance de la consommation individuelle, afin de permettre de rendre intéressante une forme d'organisation de l'industrie autour de grandes centrales avec firme intégrée de la production à la distribution, et, inversement, limiter les autres formes de production concurrentes (gaz et usines électriques isolées, dont les trains électriques urbains « tramways »). L'objectif était de « capturer le marché », fut-ce au risque d'une ruine... (qui s'est produite semble-t-il en partie en raison de l'absence de politique adaptée d'amortissement)iv.



Le cas évoqué particulièrement intéressant pour l'analyse qu'il propose d'un instrument de gestion, l'éclairage qu'il propose de son acceptation et de sa diffusion. Ainsi, apparaît-il important de prendre en compte les réseaux sociaux - et ici leur médiation par le contrôle des associations professionnelles - pour comprendre la formation de l'industrie électrique...

3.2. LA STRUCTURATION INTERNE : EVITER, VOIRE PROHIBER LA CONCURRENCE.

Le dernier conflit majeur de l'industrie électrique a concerné l'équilibre entre les différents acteurs publics et privés au sein de l'industrie. Granovetter et McGuire vont souligner comment les réseaux sociaux vont opérer dans la résolution de ces conflits, via le rôle des associations professionnelles et leur influence sur des commissions d'enquête.

Au sein de l'industrie électrique, l'opposition est marquée entre Insull et ses proches, qui sont en faveur des IOU (*investor owned utility*, entreprises à capitaux privées avec centrales), et de nombreux producteurs financés par des capitaux publics (notamment les municipalités). L'action d'Insull pour défendre sa position par rapport aux producteurs publics est passée par les deux associations professionnelles (AEIC et NELA), avant de trouver un relais dans le rapport officiel de la NCF (*National Civic Federation*).

Les associations professionnelles ont ainsi cherché à la fois à exclure les *city-owned firms* et à boycotter les producteurs d'équipements qui les fournissaient.

Cette action a été relayée par l'influence sur des commissions officielles chargées d'analyser l'efficacité comparée des différents systèmes de production d'électricité. L'étude conduite par le CPOO (*Committee on Public Utility Ownership and Operation*) du NCF constitue en cela un exemple emblématique, dans la mesure où elle a fondé les choix de politiques publiques électriques aux Etats-Unis.

McGuire & Granovetter (1998b, 1999) montrent comment l'analyse des réseaux permet d'éclairer à la fois le contenu de l'étude et sa perception par l'opinion publique. L'effet des réseaux s'est fait sentir à plusieurs niveaux :

- nomination des experts du comité, où sont sur-représentés des membres en faveur des IOU, Ralph Easley ayant sélectionné les experts du comité en évitant notamment de représenter certaines tendances supposées hostiles aux intérêts qu'il représente,
- positionnement respectif des experts, avec un avantage donné aux experts proches de Samuel Insull – mieux représentés au comité et disposant des informations avant leurs « adversaires » - enfin,
- manipulation des statistiques,



- autres biais systématiques dans la collecte, le traitement des données. McGuire & Granovetter soulignent ainsi que les IOU fournissaient leurs données, sans contrôle ou visite par les experts du NCF, tandis que les municipalités étaient inspectées...
- En outre, l'effet de cette stratégie relationnelle se fait sentir dans la façon dont sont traitées les données. Ainsi, le constat de l'inefficacité des IOU face aux centrales des municipalités US et GB a-t-il été présenté comme dû à des particularités culturelles (GB) ou à la concurrence déloyale (US), et non à une source d'efficacité propre des *city-owned firms*. Ainsi un besoin de « monopole naturel » était-il affirmé dans l'étude,
- mise en place d'une stratégie de publication mettant en exergue les résultats favorables à la présence de grandes entreprises productrices privées... (McGuire & Granovetter, 1999) et visant à « éliminer la concurrence des entreprises industrielles » qui pouvaient revendre leur surplus d'électricité.

Ainsi, via des pressions exercées lors d'une enquête d'experts, a-t-il été possible à Insull et ses partisans de marginaliser - ou plutôt de limiter - la présence des producteurs d'électricité à capitaux publics, ainsi que des entreprises industrielles souhaitant revendre leurs surplus.

On perçoit ainsi, via des actions au sein des associations professionnelles et des comités d'experts, comment le "cercle d'Insull" a été en mesure de faire prévaloir ses vues sur les conditions d'exercice dans l'industrie électrique. Il apparaît alors que les prescriptions réalisées à des fins de politique publique ne seront pas liées à une efficacité démontrée des IOU, mais plutôt à leur maîtrise des instances professionnelles et à leur capacité d'influence sur la sphère institutionnelle. Il est alors nécessaire de s'interroger sur le lien entre ces observations des comportements des agents et l'analyse classique de la stratégie...

4. RESEAUX ET STRATEGIE : QUELS ECLAIRAGES DE LA TRS ?

Si l'on perçoit, à ce moment, la richesse des analyses conduites dans la perspective des réseaux sociaux, la question demeure de savoir dans quelle mesure ces éclairages sont alternatifs ou complémentaires des éclairages traditionnels de la stratégie. Pour cerner cette question, nous proposons de revenir sur plusieurs aspects relatifs à la vision de l'efficacité que véhicule Granovetter ainsi qu'au rôle des individus et des structures dans lesquelles s'insère leur action. Ceci nous permettra de souligner la portée des analyses de Granovetter, en insistant sur leur complémentarité vis-à-vis des analyses stratégiques traditionnelles, mais



aussi de souligner dans quelle mesure les travaux de Granovetter ouvrent sur de nouvelles questions de l'agenda de recherche : celles du rôle des institutions privées ou associations professionnelles.

4.1. GRANOVETTER, LA STRATEGIE ET L'EFFICACITE : OPPOSITION OU COMPLEMENTARITE ?

Si l'analyse de la structuration de l'industrie électrique paraît tout à la fois convaincante et insiste sur des dimensions généralement peu développées dans les analyses stratégiques, est-elle en opposition radicale ? Il semble nécessaire, tout d'abord, d'indiquer dans quelle mesure la vision granovetterienne de l'"efficacité économique" est réductrice, ce qui conduit à s'interroger sur la réalité du conflit ou de la complémentarité de ses analyses.

Granovetter et McGuire insistent ainsi à plusieurs reprises sur le fait que la "pression de l'efficacité" n'explique pas les mouvements concernés dans l'industrie électrique. Cependant, quelques éléments semblent nécessaires à recadrer sur ce point. En effet, la pression de l'efficacité n'est pas absente. Ainsi, le débat entre courant alternatif et courant continu est-il perdu par Edison, pourtant partisan du courant continu. On conçoit ainsi qu'il ne s'agit pas seulement d'affaires de réseaux. La focalisation sur Edison et ses réseaux ne doit occulter ni le rôle actif des autres acteurs, ni l'importance de facteurs "économiques" d'efficacité et autres facteurs clé de succès.

Le rôle actif des autres acteurs de l'industrie ne doit pas être occulté par l'accent sur les réseaux organisés par Edison et Insull : Westinghouse et Thomson-Houston notamment, mais aussi J.P. Morgan. La présentation de Granovetter laisse croire que ceux-ci sont secondaires mais ils paraissent avoir remporté nombre de victoires. Il faut, tout d'abord, souligner que Thomson-Houston, apparaît dans les années 1880 comme un concurrent redoutable de Edison, concurrent dont l'action semble avoir eu un poids important dans l'évolution de l'industrie électrique. Carlson (1995 : 61) soutient ainsi que "bien que les livres d'histoire aient retenu Edison pour sa centrale de Pearl Street, l'individu responsable de la perfection de la stratégie des centrales électriques est le vice-président de Thomson-Houston, Charles A. Coffin". En effet, Coffin a mis au point une stratégie de promotion des centrales électriques fondée à la fois sur des arguments commerciaux vis-à-vis des consommateurs finaux (qui n'avaient plus à supporter les coûts d'investissement) et vis-à-vis des sociétés électriques. Sur ce point, il faut souligner le rôle de montages financiers audacieux : Thomson-Houston faisait ainsi payer ses équipements par des émissions d'obligations qu'elle plaçait auprès de syndicats financiers (en les panachant avec des obligations de *Utilities* performantes et moins



performantes) (Carlson, 1995 : 65), ce qui lui permettait à la fois de faciliter la création de débouchés (vente de centrales ou d'équipements) tout en s'assurant contre les risques d'insolvabilité des sociétés de production d'électricité. En outre, une organisation adaptée, dans laquelle les commerciaux de T-H étaient épaulés par des financiers a ainsi été mise au point pour faciliter le placement de centrales électriques. L'une des conséquences de cette stratégie audacieuse et efficace sera que T-H aura une très forte croissance, lui permettant de dépasser en taille ses principaux concurrents, Westinghouse et Edison. Ainsi, dans la fusion qui donne naissance à General Electric, Thomson-Houston est le partenaire de référence, ayant par ses choix atteint une taille plus importante que Edison Electric Company. On conçoit alors aisément que J.P. Morgan, dont la principale motivation était la rentabilité financière des investissements fasse le choix de maintenir aux postes de direction l'équipe dirigeante de Thomson-Houston et non celle d'Edison.

Il en est de même à propos de plusieurs débats qui ont marqué l'industrie électrique. Ainsi de la victoire du courant alternatif sur le courant continu. Si aucun des deux systèmes ne présentait d'avantage absolu, il demeure que les avantages du courant alternatif en termes de transport de l'électricité le rendait apte à s'imposer dans des zones où la population était moins dense que dans les centres-villes. La volonté d'Edison de développer des solutions liées au courant continu était dans une large mesure liée au fait qu'il possédait les principaux brevets pour les équipements en courant continu, alors qu'il n'en possédait aucun dans le domaine du courant alternatif (de sa faute, apparemment, ayant refusé la collaboration de Nicolas Tesla, à l'origine des principaux brevets dans ce domaine : cf. Conot, 1979). Dès lors, Edison se heurtera-t-il en interne à l'opposition de J.P. Morgan (et de ses commerciaux) qui le pressaient de développer des équipements répondant aux standards du courant alternatif. Plus généralement, son refus - ou plutôt les retards occasionnés - permettront à des sociétés comme Thomson-Houston de gagner du terrain, et ce d'autant plus que T-H proposait une gamme de produits allant des équipements fonctionnant en courant continu aux équipements fonctionnant au courant alternatif. Ainsi, cette "défaite" de Edison ne doit-elle rien à des problèmes de réseaux, mais plus à des choix stratégiques malheureux, face à des concurrents agressifs...

Ainsi, doit-on sans doute se garder d'une vision réductrice des facteurs de succès stratégique. Les facteurs fondamentaux - qualité des choix technologiques, commerciaux, etc... - qui sont généralement avancés dans l'étude des facteurs clés de succès des stratégies ont bien évidemment leur rôle à jouer. Si les réseaux sociaux sont des éléments importants pour le



succès d'une stratégie d'entreprise, ils ne constituent pas le facteur exclusif de succès stratégique... Néanmoins, la prise en compte des réseaux sociaux permet de mieux saisir les conditions de succès du déploiement d'une stratégie, voire - dans certains cas - permettent de comprendre pourquoi une stratégie *a priori* inférieure peut s'imposer face à une stratégie supérieure (cf. la discussion du succès des IOU). L'éclairage de la TRS apparaît ainsi complémentaire de l'éclairage stratégique traditionnel : s'il ne rend pas obligatoirement compte des raisons du succès stratégique, il conduit néanmoins l'analyste à être attentif à des dimensions relationnelles qui peuvent s'avérer cruciales pour comprendre les raisons du succès de certaines entreprises (IOU vs. *city-owned firms*) ou de certaines stratégies (cf. le compteur de Wright vs. celui de Barstow). A côté de cette remarque de méthode sur la complémentarité des éclairages, nous pouvons souligner combien l'analyse de Granovetter a permis de mettre en lumière le rôle de l'environnement institutionnel de l'entreprise, et particulièrement celui des institutions privées.

4.2. RESEAUX SOCIAUX ET STRATEGIE : PRENDRE EN COMPTE LE ROLE DES INSTITUTIONS PRIVEES ?

Si la discussion des facteurs clé de succès des stratégie a conduit à insister sur la complémentarité entre la TRS et les analyses stratégiques traditionnelles, la question de la prise en compte des institutions privées conduit plutôt à souligner le caractère novateur de l'approche de Granovetter vis-à-vis des travaux conduits en sciences de gestion, même si le traitement qui en est fait au sein de la TRS appelle sans doute à son tour à des compléments d'analyse.

4.2.1. Une analyse novatrice pour les sciences de gestion.

La question de l'encastrement institutionnel des acteurs constitue à la fois un éclairage pertinent et novateur.

Pertinent dans la mesure où il souligne combien le succès de la stratégie de la firme peut reposer sur une action auprès des institutions dans lesquelles son action prend place. Le rôle des associations professionnelles - AEIC et NELA - en ce qui concerne l'arbitrage du conflit entre les types de compteur et de tarification électrique, l'élimination de la concurrence des sociétés de tramway et des équipementiers et la limitation du rôle des sociétés municipales est symptomatique, tout comme le verrouillage de ces instances par Samuel Insull a été crucial lorsqu'il s'est agi de guider les choix de structuration de l'industrie. Chund (1997) a ainsi montré comment le verrouillage des deux associations, de leurs différentes commissions et



des débats conduits en leur sein, s'est déroulé au cours du temps et a nécessité la mise en place d'un réseau de relations au sein des différents organes exécutifs.

Novateur, dans la mesure où il souligne combien la diffusion de pratiques ou d'outils de gestion peut reposer sur le rôle de ces associations professionnelles. On comprend que sur ce point Yakubovich et alii (2001) se soient référés à Powell & Di Maggio. Leur analyse, qui insiste sur le rôle des associations professionnelles dans la diffusion des pratiques (ou le mimétisme dans leur adoption) et ainsi l'isomorphisme des pratiques observées dans une industrie, paraît en phase avec les travaux des néo-institutionnalistes.

On conçoit qu'il soit délicat - si ce n'est impossible - pour le gestionnaire de se désintéresser de ces questions.

4.2.2. Une analyse à compléter.

On peut cependant s'interroger sur l'intérêt d'un rapprochement entre l'analyse délivrée par la TRS et les analyses institutionnelles conduites par North^v. North (1990) note que l'analyse de la dynamique des institutions nécessite de saisir les motivations des individus à la tête des institutions. Notamment, soit les agents se plient aux contraintes institutionnelles, soit ils jouent avec ces contraintes et, *e.g.*, vont essayer d'influencer les institutions dans un sens qui leur soit favorable. En cela, la description opérée des réseaux d'influence des acteurs n'est pas en opposition avec une analyse à la North. Bien au contraire, on peut être frappé en notant qu'Insull - à la tête d'une entreprise électrique - cherche à manipuler l'institution et la réglementation dans un sens qui lui soit favorable...

Il nous semble également intéressant d'évoquer des analyses développées dans le cadre de la théorie des coûts de transaction (Cole, 1989 ; Ménard, 2000). Ces analyses soulignent le rôle des instances qui vont, en standardisant les pratiques et en établissant des normes communes, diminuer les coûts de transaction et favoriser la diffusion homogène de pratiques de gestion. Cole (1989) pointait ainsi le rôle des instances telles que la JUSE (*Japanese Union of Scientists and Engineers*) dans la diffusion des pratiques de la qualité totale au Japon : en standardisant les pratiques, cet organisme était en mesure de faciliter la diffusion (via la diminution des coûts d'adoption) des pratiques de gestion de la qualité.

Ainsi, l'éclairage de la dynamique des relations personnelles (réseau relationnel & structurel) est important mais nécessite d'être complété par une analyse de son encastrement dans des institutions et autres « institutions » privées.



Cette discussion de l'impact des institutions privées sur le succès des pratiques stratégiques des firmes semble constituer l'un des apports de cette analyse en termes de réseaux sociaux, à côté de la complémentarité de l'éclairage dans les facteurs clés de succès stratégique.

5. CONCLUSIONS : TRS ET STRATEGIE, COMPLEMENTARITES ET OUVERTURES

L'examen du cas de la structuration de l'industrie électrique américaine conduit à formuler quelques conclusions sur les rapports entre la théorie des réseaux sociaux et la stratégie.

Tout d'abord, la stratégie peut bénéficier des approches en termes de réseaux sociaux. L'efficacité économique (au sens strict) n'est pas tout : l'efficacité relationnelle - au sein du réseau - peut être également importante et conditionner la performance globale de la stratégie de l'entreprise (l'efficacité économique passe par une stratégie des réseaux d'acteurs impliqués). En cela, la TRS paraît compléter les analyses stratégiques en renforçant l'intérêt pour les stratégies relationnelles.

Ensuite, la théorie des réseaux sociaux nous conduit à prêter une attention renouvelée aux conditions de la formation des pratiques stratégiques des firmes et à la dynamique des industries. Baum & Dutton (1996) et Dobbin & Baum (2000) ont ouvert la voie à une telle investigation générale de l'impact de l'encastrement sur les stratégies des firmes. L'analyse conduite ici souligne la nécessité d'étendre ces analyses et d'introduire dans le champ de réflexion la question des "institutions privées" ou des "associations professionnelles". Celles-ci, par leurs modalités de fonctionnement peuvent en effet altérer profondément le fonctionnement des acteurs clés de l'industrie et orienter les stratégies des entreprises. Leur insertion dans l'agenda de recherche apparaît nécessaire.

Bien sûr, il convient de souligner que l'analyse effectuée ne rend que partiellement compte de l'intérêt de la TRS pour le gestionnaire. Le choix de nous focaliser sur le cas de l'industrie électrique, cas qui a été particulièrement développé dans les travaux de Granovetter, a permis de montrer le rôle des réseaux sociaux dans le succès de la stratégie. Ce choix de focalisation sur un cas historique est porteur d'enseignements, même s'il s'agit d'un cas particulier. Ce faisant, nous n'avons pas souligné que la TRS est plus largement applicable, et est riche d'enseignements pour nombre de domaines des sciences de gestion. Ainsi, le *survey* récent de Hoang & Antoncic (2002) fait-il état de plus de 70 études qui ont appliqué la TRS à l'analyse du comportement entrepreneurial, tandis que Huault (2002) a regroupé une douzaine d'études qui soulignent la diversité des champs de la gestion qui sont impactés par la TRS.



6. BIBLIOGRAPHIE

- BAUM Joel A. C. & DUTTON Jane E. (1996), the Embeddedness of Strategy, in BAUM Joel A. C. & DUTTON Jane E. (eds.) (1996), *Advances in Strategic Management*, 13, JAI Press.
- BUDHRAJA Vikram, KENDALL Robert & MYERS William A. (1994), Histoire et perspectives de la régulation de l'électricité aux Etats-Unis, in STOFFAES Christian (ed.) (1994), *Entre monopole et concurrence. La régulation de l'énergie en perspective historique*, Editions P.A.U, pp. 347-380.
- CARSON Stephen J., DEVINNEY Timothy M., DOWLONG Grahame R. & JOHN George (1999), Understanding Institutional Designs within Marketing Value Systems, *Journal of Marketing*.
- CARLSON W. Bernard (1995), The Coordination of Business Organization and Technological Innovation within the Firm: A Case Study of the Thomson-Houston Electric Company in the 1880s, in LAMOREAUX Naomi R. & RAFF Daniel M.G. (eds.) (1995), *Coordination and Information. Historical Perspectives on the Organization of Enterprise*, National Bureau of Economic Research, Chicago : University of Chicago Press, pp. 55-94.
- CHABAUD Didier (2002), Granovetter et la théorie des coûts de transaction : de la controverse à la fertilisation croisée ? in Isabelle HUAULT (ed.) (2002), *La construction sociale de l'entreprise*, Editions EMS.
- CHABAUD Didier (2003), *L'histoire, arbitre d'un conflit théorique ? Granovetter et la théorie des coûts de transaction sur la structuration de l'industrie électrique*. A paraître dans L. CAILLUET & M. SABOLY (eds.) (2003), *Conflit (s)*, collection Histoire, Gestion, Organisations, n°11, Presses de l'université des sciences sociales de Toulouse.
- CHABAUD Didier, EHLINGER Sylvie, PERRET Véronique (2003), Le réseau dans l'accompagnement de la création d'entreprises, dans *Les réseaux : dimensions organisationnelles et stratégiques*, Economica, à paraître.
- CHANDLER Alfred D. (1977), *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Belknap/Harvard University Press, traduit en français (1988) : *La main visible des managers*, Economica. Les références indiquées sont tirées de l'édition française.
- CHUNG Chi-nien (1997), Networks and Governance in Trade Associations : AEIC and NELA in the Development of the American Electricity Industry, 1885-1910, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 17 (7/8), 52-70.



- COLE Robert E. (1989), *Strategies for Learning. Small-Group Activities in American, Japanese, and Swedish Industry*, University of California Press.
- CONOT Robert (1979), *A Streak of Luck*, New York : Bantam Books.
- DAVID Paul (1985), Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review*, 75 (2), pp. 332-337.
- DOBBIN Frank & BAUM Joel A. C. (2001), Economics Meets Sociology in Strategic Management, in DOBBIN Frank & BAUM Joel A. C. (eds.) (2000), *Advances in Strategic Management*, 17, JAI Press.
- DONALDSON Lex (1995), *American Anti-Management Theories of Organization. A Critique of Paradigm Proliferation*, Cambridge : Cambridge University Press.
- GRANOVERTER Mark (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380, repris in Granovetter (2000), pp. 45-74.
- GRANOVERTER Mark (1985), Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.
- GRANOVERTER Mark (1990), L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme, tire de FRIEDLAND R. & ROBERTSON A.F. (1990), *Beyond the marketplace. Rethinking Economy and Society*, Adline de Gruyter, repris dans GRANOVERTER (2000).
- GRANOVERTER Mark (1994), Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse, in André ORLEAN (1994), *Analyse économique des conventions*, PUF, pp. 79-94.
- GRANOVERTER Mark (1995a), The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in A. Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russel Sage Foundation: 128-165. Repris dans SWEDBERG R. (ed.) (2000), *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford university Press, pp. 244-275.
- GRANOVERTER Mark (1995b), Coase Revisited : Business Groups in the Modern Economy, *Industry and Corporate Change*, 4 (1), pp. 93-130.
- GRANOVERTER Mark (1995c), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Chicago: University of Chicago Press, 2e édition. Edition originale en 1974.
- GRANOVERTER Mark (1999), Coase Encounters and Formal Models: Taking Gibbons Seriously, *Administrative Science Quarterly*, March.
- GRANOVERTER Mark (2000), *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris : Desclée de Brouwer.



- GRANOVETTER Mark (2001), A Theoretical Agenda for Economic Sociology, à paraître in M.F. GUILLEN, R. COLLINS, P. ENGLAND (2001), *Economic Sociology at the Millenium*, NY : Sage.
- GRANOVETTER Mark & SWEDBERG R. (eds.) (1992), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press.
- GRANOVETTER Mark & McGUIRE Patrick (1998a), The Making of an Industry: Electricity in the United States, in CALLON Michel (ed.) (1998), *The Law of Markets*, Oxford : Basil Blackwell.
- GRANOVETTER Mark & McGUIRE Patrick (1999), The social Construction of Industry : Electricity in the United States, 1880-1925, site du groupe de travail sur l'électricité, Stanford, <http://www.stanford.edu/group/esrg/electricity/frameset.html>
- HARGADON Andrew B., DOUGLAS Yellowlees (2001), *When Innovation meet Institutions : Edison and the Design of the Electric Light*, Working Paper, University of Florida.
- HIRSH Richard F. (1999), *Power Loss. The Origins of Deregulation and Restructuring in the American Electric Utility System*, Cambridge (Ma.) : MIT Press.
- HOANG Ha & ANTONCIC Bostjan (2002), Network-Based research in entrepreneurship. A critical Review, *Journal of Business Venturing*, forthcoming.
- HUAULT Isabelle (1998), Embeddedness et théorie de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter, *Annales des Mines, Gérer et comprendre*, pp. 73-86.
- HUAULT Isabelle (ed.) (2002), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*, Editions EMS.
- HUGHES Thomas P. (1983), *Networks of Power: Electrification in Western Society, 1880-1930*, Baltimore : John Hopkins University Press.
- HUGHES Thomas P. (1987), The Evolution of Large Technological Systems, in BIJKER Wiebe E. HUGHES Thomas P., PINCH Trevor J. (eds.) (1987), *The Social Construction of technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*, Cambridge (Ma.) : MIT Press.
- JOSKOW Paul L. & SCHMALENSEE Rcihard (1983), *Markets for Power. An Analysis of Electrical Utility Deregulation*, CUP.
- KOENIG Gérard (1990), *Management stratégique. Vision, manoeuvres et tactiques*, Nathan.
- LIE John (1997), Sociology of Markets, *Annual review of Sociology*, 23, pp. 341-360.



- McGUIRE Patrick, GRANOVETTER Mark & SCHWARZ Michael (1993), Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America, in R. SWEDBERG (ed.) *Explorations in Economic Sociology*, New York: Russel Sage Foundations, pp. 213-245.
- McGUIRE Patrick, GRANOVETTER Mark (1998a), Shifting Boundaries and Social Construction in the Early Electricity Industry, 1878-1915, in Marc VENTRESCA and Joe PORAC (Eds.) (1998) "Constructing Industries and Markets", Elsevier.
- McGUIRE Patrick & GRANOVETTER Mark (1998b), Business and Bias in Public Policy Formation: The National Civic Federation and Social Construction of Electric Utility Regulation, 1905-1907, <http://www.publicpowernow.org/story/2001/7/26/161517/294> et American Sociological Association, San Francisco Meetings.
- McGUIRE Patrick & GRANOVETTER Mark (1999), *Using Public Policy-Making to lock-in an industry Structure ; Social Construction of the Electric Utility Industry via the National Civic Federation Study of Electrical Utilities*, 1905-7, Working Paper, University of Toledo.
- MARTINET Alain-Charles (1984), *Management stratégique : organisation et politique*, McGraw-Hill.
- MENARD Claude (2000), Of Clusters, Hybrids and Other Strange Forms, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- MILGROM Paul, NORTH Douglass C. & WEINGAST Barry (1990), The Role of Institutions in the Revival of Trade, *Economics and Politics*, 2 (1), pp. 1-23.
- NORTH Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and economic performance*, Cambridge (Ma.) : Cambridge University Press.
- NYE David E. (1990), *Electrifying America. Social Meanings of a New Technology, 1880-1940*, Cambridge (Ma.) : MIT Press.
- PLATT Harold L. (1991), *The Electric City. Energy and the Growth of the Chicago Area, 1880-1930*, University of chicago Press.
- PORTER Michael (1980), *Choix stratégiques et concurrence*, Economica.
- PORTER Michael (1985), *L'avantage concurrentiel*, Interéditions.
- POWELL Walter W. & DIMAGGIO Paul J. (eds.) (1991), *The New institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago & London : University of chicago Press.
- SORNN-FRIESE Henrik (1998), *The Genesis and Progress of the Socially Embedded Firm*, Mimeo, Copenhagen Business School.



- STOFFAES Christian (ed.) (1994), *Entre monopole et concurrence. La régulation de l'énergie en perspective historique*, Editions P.A.U.
- SUTTON John (1995), Comment on W. Bernard Carlson article, in LAMOREAUX Naomi R. & RAFF Daniel M.G. (eds.) (1995), *Coordination and Information. Historical Perspectives on the Organization of Enterprise*, National Bureau of Economic Research, Chicago : University of Chicago Press, pp. 94-99.
- SWEDBERG Richard (1990), *Economics and Sociology. Redefining their boundaries : Conversations with economists and sociologists*, Princeton University Press.
- YAKUBOVICH Valery, GRANOVETTER Mark & McGUIRE Patrick (2001), *Electric Charges : the Social Construction of Rate Systems*, University of Toledo, Working paper, May.
- ZIMNOVITCH Henri (2002), *Gestion et histoire : un rapport critique et fécond*, XI^{ème} conférence de l'AIMS, PARIS, ESCP-EAP, 5-7 juin.

REMERCIEMENTS :

Nous remercions deux rapporteurs anonymes pour leurs commentaires et suggestions sur ce texte, mais nous demeurons bien évidemment responsable des erreurs et omissions de ce texte.

ⁱ A la suite de la thèse de McGuire, il faut noter les travaux de Chung (1997), Granovetter, McGuire et Schwartz, Yakubovich, McGuire et Granovetter (2001), McGuire et Granovetter (1992, 1999). On dénombre ainsi au moins cinq chercheurs sur ce programme de recherche, qui fait l'objet d'une présentation sur le web (Granovetter & McGuire, 1999). On peut se reporter à Chabaud (2003) pour une présentation plus précise de ces travaux et de leur place dans le programme de recherche de Granovetter.

ⁱⁱ Ces aspects ont été renforcés par le développement du courant alternatif, qui permettait d'améliorer l'efficacité des systèmes de transport électrique et ainsi de couvrir à l'aide des centrales électriques des zones géographiques plus étendues.

ⁱⁱⁱ Cet aspect étant encore accentué par le fait que le dirigeant de Thomson-Houston était également en faveur de solutions de production centralisée (Carlson, 1995).

^{iv} Notons par ailleurs que le mode de fixation « optimal » - au sens de la théorie économique - du prix renverrait plutôt au système de Barstow qu'à celui de Wright.

^v On peut se reporter à Chabaud (2002) pour des compléments sur ce point.