
Economie des conventions et analyses néo-institutionnalistes. Deux cadres théoriques pour un objet : la transformation coopérative.

Nathalie Magne*¹

¹Art-Dev – Université Paul Valéry - Montpellier III – France

Résumé

Les entreprises classiques qui se transforment en SCOP se trouvent confrontées à un problème de légitimité (Suchman, 1995) car elles deviennent des " organisations hybrides " (Scott et Meyer, 1991), à l'intersection entre deux logiques institutionnelles souvent perçues comme étanches : les entreprises de capitaux d'une part et le monde de l'ESS d'autre part. A travers ce changement organisationnel, et la recherche de légitimité, nous tenterons d'apporter des réponses à trois questions fortement liées : d'abord quelles sont les conventions qui sont contestées par les acteurs et celles qui ne le sont pas ? Ensuite à quel niveau se situent les discours de justification et les épreuves de légitimité (Thévenot, 2006) ? Et enfin quelles sont les ressources utilisées par les acteurs pour produire des discours de justification et quelles stratégies de légitimation mettent-ils en place ? Afin de répondre à ces questions, notre ambition est d'articuler deux cadres d'analyse distincts et qui dialoguent relativement peu dans la littérature : l'économie des conventions (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Eymard-Duvernay, 2006) d'une part et l'analyse néo-institutionnaliste d'autre part (Dimaggio et Powell, 1991 ; Lawrence, Leca et Zilber, 2013). Ces deux cadres nous semblent se compléter utilement pour analyser le changement organisationnel (Gond et Leca, 2012). En effet, nous voulons analyser en profondeur les critères de justification mobilisés par les acteurs et la valeur accordée à chacun de ces critères, tout en prenant en compte le poids conséquent des institutions. Ici en particulier, c'est l'institution de l'entreprise de capitaux, considéré comme modèle plus légitime, qui joue un rôle clé. Il faut alors interroger les conditions de possibilité d'un éloignement de ce modèle. En d'autres termes, quelles sont les ressources à la disposition des acteurs pour développer une organisation du travail qui s'éloigne de ce modèle dominant et institutionnalisé de l'entreprise de capitaux ? On voit que cette dernière question est légèrement décalée par rapport au cadre d'analyse de l'économie des grandeurs notamment (Boltanski et Thévenot, 1991) puisqu'elle suppose de s'intéresser principalement au poids des institutions et aux modalités selon lesquelles les individus le subissent. Mais nous voulons également insister sur les fondations microsociales et le détail de la manière dont les acteurs s'emparent du pluralisme des grandeurs. C'est cette articulation que nous proposons de mettre en œuvre dans la communication.

Mots-Clés: Coopérative, conventions : néo, institutionnalisme

*Intervenant