

QUAND L'ÉTAT SE RETIRE DU CONTRÔLE DE L'ÉCONOMIE, QUI PREND LE RELAIS? UNE ÉTUDE DE LA RÉGULATION CONJOINTE DES MARCHÉS

Emmanuel Lazega et Lise Mounier
Centre national de la recherche scientifique

1. GOUVERNANCE CONJOINTE

Dans plusieurs pays du monde, les organismes de l'État tendent actuellement à se retirer du contrôle de l'économie, ce qui incite les chercheurs du domaine des sciences sociales à se pencher sur le passage du *red tape* (paperasserie administrative) au *smart tape*, c'est-à-dire sur le rôle de réglementation précis que l'État devrait jouer dans les économies de marché. Cette recherche pose donc, de plusieurs façons, le problème des formes d'équilibre que peuvent atteindre les divers intervenants – l'État, les entreprises commerciales et la société civile – par des tentatives divergentes ou convergentes de contrôle de l'économie. Le présent article postule que le fait de raisonner en termes de coûts du contrôle facilite l'analyse de cette importante question puisque cela pousse à la formuler en termes de gouvernance conjointe et de partage de ces coûts.

En fait, les intervenants du milieu des affaires font tout en leur pouvoir pour participer aux décisions qui touchent leurs marchés. Ils essaient de façonner leur structure d'opportunité, d'organiser leur milieu et de soutenir les mécanismes sociaux qui leur permettent de coopérer. En ce qui concerne le plan interorganisationnel, au moins deux courants en sociologie se sont penchés sur la gouvernance des marchés pour faire ressortir soit les aspects formels et souvent exogènes de cette gouvernance, soit le caractère informel et souvent endogène de l'autorégulation.

Selon le premier courant, socio-légal, ce sont les agences gouvernementales, appuyées par la justice, qui interviennent dans la gouvernance exogène ou la « régulation » (Ayres et Braithwaite, 1992; Hawkins, 1984; Hawkins et Thomas, 1984; Shapiro, 1984; Weaver, 1977). Ces études s'attardent, entre autres, à la manière dont les agences gouvernementales repèrent et décident de poursuivre les entreprises qui refusent de se conformer. De telles mesures, qui sont souvent un compromis auquel sont arrivés les inspecteurs officiels et les dirigeants de l'entreprise, ne sont pas faciles à prendre, surtout quand cette dernière s'expose à des pertes élevées ou à des licenciements massifs, parfois même à la faillite, si la loi était appliquée à la lettre. Le second courant explore les arrangements interentreprises, faisant valoir les avantages de l'autorégulation en matière de transactions interorganisationnelles et des mécanismes informels de règlement de conflits (Lazega, 1994; Lazega et Mounier, 2002). Et c'est justement parce que les litiges sont coûteux que les entreprises économiques préfèrent, autant que possible, régler leurs conflits de façon informelle, surtout si elles ont entretenu depuis longtemps des relations dont elles veulent protéger le caractère durable (Macaulay, 1963; Raub et Weesie, 1993, 1996, 2000; Rooks *et al.*, 2000). Ici, ce qui attire l'attention, ce sont les pressions d'une organisation sur l'autre pour se conformer, pressions qui se basent sur la réputation et la dépendance de ressources. Ainsi, chaque courant est axé sur un différent type d'acteurs qui interviendront dans la gouvernance et qui endossent la plus grande part des coûts du contrôle : principalement l'État et les entreprises elles-mêmes; dans le cas de ces dernières, cela se réalise parfois par le biais de représentants de l'industrie ou au travers du choix de partenaires d'échange.

En réalité, les deux systèmes de gouvernance ou de règlement de conflits se rejoignent sur plusieurs points. Ayres et Braithwaite (1992) en font l'illustration dans leur analyse de la « responsive self-regulation », analyse qui montre l'existence de « pyramides de mise en œuvre » (*enforcement pyramids*) entre les agences de réglementation de l'État et les représentants

des entreprises. Ces pyramides illustrent la manière dont ces représentants du monde des affaires et ceux de la loi peuvent aller des mesures de persuasion aux lettres d'avertissement, aux sanctions civiles, aux sanctions pénales, jusqu'à la suspension et à la révocation de permis. Les acteurs connaissent l'existence de telles pyramides. Ils savent que chaque façon de faire respecter les contrats en appelle une autre et qu'une intensification des mesures peut être déclenchée. C'est pourquoi, en dépit des coûts élevés du règlement des litiges, les entreprises, qu'elles soient plaignantes ou accusées dans une cause, utilisent des mécanismes de règlement institutionnels formels (Galanter et Epp, 1992; Dunworth et Rogers, 1996; Cheit et Gersen, 2000); les conflits suivent la pyramide, transformant les plaintes informelles en procédures et décisions judiciaires formelles (Felstiner, Abel et Sarat, 1980).

Suivant l'idée que les deux formes de règlement de conflits sont liées, examinons davantage ce lien. Nous croyons qu'il est possible, dans les marchés, d'identifier une certaine forme de gouvernance « conjointe » ou un régime qui intègre les règlements endogène et exogène de conflits. Nous utilisons le terme « conjointe » parce que nous postulons que le mécanisme de gouvernance est une combinaison de régulation endogène et exogène, où les coûts du contrôle sont partagés. Une telle combinaison des deux types de régulation peut prendre maintes formes hybrides. Nous pouvons définir le terme conjointe dans « gouvernance conjointe » comme la coexistence de plusieurs sources de contraintes, tant externes qu'internes, qui pèsent sur les acteurs responsables du règlement des conflits et de l'application des règlements. Ces acteurs peuvent être identifiés comme des tierces parties quand ils siègent à un tribunal et prennent des décisions sur la manière de régler des conflits liés aux activités marchandes entre plaignants et accusés. Dire que ces tierces parties subissent des contraintes venant de forces tant externes qu'internes revient à dire qu'elles doivent subir l'influence de divers acteurs du processus de règlement de conflits, plus particulièrement des acteurs qui se partagent les coûts du contrôle.

Penser la gouvernance conjointe en ces termes découle d'une conception organisationnelle et élargie de l'approche structurale des institutions économiques (Lazega et Mounier, 2002), approche dont Vincent Lemieux est l'un des pionniers (1980, 1982, 1986, 1988). Nous utilisons ici les dimensions organisationnelle et structurale pour tirer avantage de cette approche et contribuer à l'étude des institutions économiques et juridiques qui représentent une combinaison de régulation exogène et autonome. Puisque l'attention se porte sur les juges comme tierces parties, les tribunaux, comme

lieu de gouvernance conjointe, se prêtent bien à l'analyse de ces différentes formes de gouvernance conjointe. Les tribunaux ne sont pas des institutions statiques qui prennent des décisions atemporelles et purement rationnelles (Heydebrand et Seron, 1990; Wheeler *et al.*, 1988). Ce sont des territoires très prisés, qui font l'objet de concurrence et de conflits importants hors tribunal (Flemming, 1998). Ceci est particulièrement vrai dans le cas des tribunaux où les juges sont eux-mêmes des hommes et des femmes d'affaires élus par la Chambre de commerce de leur juridiction.

C'est un cas de ce type que nous utiliserons ici pour examiner la manière dont des intérêts structurés tentent de façonner le tribunal où sont réglés les conflits entre les entreprises. Dans de tels tribunaux de commerce « consulaires », nous considérons les juges tant comme les tierces parties officielles, appliquant les règles et les procédures juridiques dans le processus de règlement de conflits, que comme de possibles leviers d'influence non officiels représentant leur secteur économique d'origine, donc préconisant peut-être des solutions à ces conflits qui ne seront pas préjudiciables à leur secteur. En tant que leviers, ils peuvent avoir soit un effet direct sur des décisions judiciaires, soit encore un effet indirect s'ils réussissent à influencer les autres juges qui siègent avec eux et à obtenir leur accord sur des points spécifiques. Nous tirons parti du fait que la structure des tribunaux favorise habituellement la collégialité entre les juges. Par exemple, trois ou cinq juges siègent ensemble en formation de jugement : ils délibèrent et prennent des décisions judiciaires de manière en principe égalitaire. Nos travaux antérieurs sur les relations de pouvoir et la répartition des coûts du contrôle dans une structure collégiale ont démontré que l'on s'attend à ce que les leviers d'influence soient efficaces s'ils concentrent sur eux-mêmes les attentes et les investissements des intéressés et s'ils sont socialement proches de leurs cibles¹. La convergence des attentes des intéressés engendre une forme spécifique de statut particulièrement efficace dans le contrôle indirect et le règlement informel des conflits. La proximité sociale donne au levier une facilité accrue d'accéder à sa cible et augmente ses chances d'être attentivement écouté par cette dernière. Nous étendons ici nos travaux antérieurs et postulons que la gouvernance conjointe est ancrée dans la structure formelle et la vie sociale de l'organisation qui la met en application. Nous soutenons que plus les intérêts et les attentes

1. Mais pas trop près de leurs cibles, car, dans un tel cas, d'autres processus sont déclenchés par le régime de contrôle organisationnel (Lazega, 2000, 2001; Lazega et Lebeaux, 1995; Lazega et Krackhardt, 2000).

externes des intervenants sont grands, plus ces derniers s'intéressent à la structure des tribunaux, particulièrement au choix des juges. Nous postulons également que plus les juges (en tant que leviers d'influence) sont proches socialement des autres juges (en tant que cibles d'influence) d'un même tribunal, plus il y a de chances qu'ils influencent ces juges (leurs cibles).

Nous appliquons cette approche structurale de la gouvernance à une étude de cas, celle d'un tribunal de commerce en France, c'est-à-dire une cour où les juges sont élus par la Chambre de commerce locale et qui a reçu de l'État le mandat de régler les conflits entre les commerçants. Pour bien illustrer notre raisonnement, nous utilisons des données du monde des affaires parisien et sa façon de participer au fonctionnement de son tribunal de commerce.

2. LES TRIBUNAUX DE COMMERCE FRANÇAIS EN TANT QUE SYSTÈME DE GOUVERNANCE CONJOINTE PARTAGEANT LES COÛTS DU CONTRÔLE

En France, le rôle des tribunaux de commerce est de résoudre les conflits entre acteurs économiques, surtout entre les entreprises, et d'exercer une certaine discipline sur l'entrée dans les marchés et les échanges économiques. Les solutions institutionnelles connues pour résoudre ce genre de problèmes peuvent différer selon les pays et même à l'intérieur d'un pays. Les données relatives aux tribunaux de commerce français sont particulièrement pertinentes pour notre étude puisqu'il existe depuis cinq siècles en France une forme spécifique de gouvernance conjointe des marchés. L'État partage depuis bien longtemps son propre pouvoir judiciaire avec la communauté d'affaires locale. Il y existe en effet une juridiction spéciale pour le commerce et ce sont des juges consulaires, les tierces parties selon notre terminologie, qui siègent à ces tribunaux de commerce. Chaque juge agit comme juge individuel ainsi que comme représentant (sans mandat spécifique) d'un secteur de l'économie. Les juges ne sont pas rémunérés et ils sont élus pour un mandat de deux ou de quatre années (pour une durée totale maximale de quatorze ans) notamment par les membres de la Chambre de commerce de leur localité. De nos jours les juges du tribunal de commerce local ont exactement le même territoire que la Chambre de commerce. Les deux institutions économiques s'appuient mutuellement et entretiennent des liens étroits. Dans cette solution

institutionnelle, les coûts du contrôle sont partagés par l'État, les industries ou les entreprises et les juges individuels.

Ces juges siègent une fois la semaine à des chambres généralistes ou spécialisées, sur une base bénévole, pour appliquer la loi dans le monde des affaires, au sein de leurs pairs, tant en ce qui concerne les litiges commerciaux (entre les consommateurs et les commerçants ou entre les entreprises) que les faillites. Ce tribunal se veut donc tant une institution juridique formelle qu'un mécanisme social quand il s'agit d'appliquer la loi et de sanctionner les comportements inappropriés du milieu des affaires². Comme dans tout autre tribunal, il est possible de contester les décisions et de faire appel. À la Cour d'appel, les juges ne sont pas issus du monde des affaires; ce sont des juges professionnels triés sur le volet, issus de la très officielle École Nationale de la Magistrature. Si l'on compare aux autres juridictions, un petit pourcentage des cas (environ 12 %) jugés par les tribunaux de commerce français est contesté par les parties; 3 % sont infirmés par la Cour d'appel (chiffres pour l'année 2002). Un tel système représente donc une combinaison particulière et efficace de gouvernance autonome et externe des communautés d'affaires locales.

Dans un tel système, il y a au moins deux principaux types de juges consulaires bénévoles: d'abord des gens d'affaires à la retraite (ou proche de la retraite) à la recherche d'un certain prestige, d'une activité intéressante et d'intégration sociale; ensuite, de jeunes professionnels, banquiers, avocats ou consultants, en quête d'expérience, de contacts sociaux ou de prestige, parfois au nom de leur employeur (qui continue de payer leur salaire quand ils sont appelés à siéger comme juge au tribunal, une journée par semaine). Pour un juge en début de carrière, la création d'un capital relationnel (comme cela est clairement spécifié dans les dépliants qui incitent les jeunes à postuler pour la fonction) peut lui être facilitée, lui ouvrant ainsi les portes à des postes potentiels dans des institutions économiques – par exemple la Chambre de commerce elle-même, des tribunaux d'arbitrage, le Conseil Économique et Social (conseil consultatif du Premier ministre) – et à d'autres honneurs dispensés par l'appareil d'État.

2. Sur les caractéristiques du système français de tribunaux de commerce comme modèle institutionnel combinant gouvernance externe et autorégulation, voir, par exemple, Hirsch (1985), Ithurbide (1970), Szramkiewicz (1989). Il y a aujourd'hui 191 tribunaux de commerce en France, environ 3 000 juges consulaires qui prennent approximativement 300 000 décisions judiciaires chaque année, dont 50 000 concernent des questions d'insolvabilité (données de 1998 du ministère de la Justice; www.justice.gouv.fr/publicat/tc1807.htm).

Pour le jeune professionnel, le fait de siéger comme juge au Tribunal de commerce de Paris (TCP) a traditionnellement été considéré comme une « corvée » qui serait récompensée ultérieurement par des nominations à des comités prestigieux dans des institutions économiques du pays (Hirsch, 1985; Lemerrier, 2001). Le président du Tribunal de commerce peut aussi accorder à d'anciens juges, sur une base discrétionnaire, divers mandats lucratifs, dans le but de conseiller les entreprises, sur une base « préventive ».

Un tel régime de gouvernance conjointe trouve plusieurs justifications. Premièrement, c'est une forme de justice moins dispendieuse et plus rapide qu'un système qui fait appel à des juges professionnels. Le monde des affaires endosse une plus grande partie des coûts de ses propres réglementations et les retards et les attentes y sont moins longs que dans les tribunaux traditionnels de grande instance. Par exemple, il n'y a aucune jurisprudence. Deuxièmement, les juges professionnels – qui sont des fonctionnaires – sont notoirement considérés comme étant inexpérimentés, incapables de comprendre les problèmes des entreprises et de contrôler de façon appropriée le comportement des dirigeants d'entreprise, particulièrement en matière d'insolvabilité et de faillite (Carruthers et Halliday, 1998: 431). Troisièmement, le droit des affaires ignore souvent les us et coutumes idiosyncrasiques (ce qu'on désigne par *usages* dans les tribunaux de commerce français) basés sur les sous-cultures traditionnelles de l'industrie ou du commerce et caractérisant le secteur entier. Le règlement efficace de conflits ne peut passer outre à l'ensemble des règlements et des conventions (Favereau, 1994) qui structure différemment les pratiques du monde des affaires dans chaque secteur traditionnel. Les juges du Tribunal de commerce, qui sont supposés être des hommes et des femmes d'affaires expérimentés, sont considérés comme des spécialistes de leur domaine professionnel et sont par conséquent dans une meilleure position (que les fonctionnaires permanents) pour en connaître les coutumes, les adapter rapidement au milieu instable ou changeant des affaires et aussi pour innover en matière de réglementation.

Le Tribunal de commerce français a donc des caractéristiques spécifiques qui donnent une visibilité accrue à certains aspects du lien entre les mécanismes juridiques (exogènes) et sociaux (endogènes) de la gouvernance dans le domaine du commerce. L'État ne sanctionne pas tout seul. Il requiert la participation et les investissements d'intervenants – tant des particuliers que des entreprises – qui sont prêts à faire leur part et à assumer une partie des coûts du contrôle. De fait, les représentants élus

(qui peuvent représenter des intérêts corporatistes) accomplissent ce qui est habituellement considéré comme une fonction de l'État. Il s'agit ici d'un cas assez particulier de gouvernance conjointe (ou de « co-régulation »), entendue comme une autorégulation par des associations industrielles qui peut être soit ignorée soit reconnue par l'État (Grabosky et Braithwaite, 1986 : 83). Dans un tel système, la difficulté de représenter les intérêts généraux et particularistes a toujours été une grande préoccupation pour les juges³. La population a toujours pressenti que la cooptation dans les nominations avait pour résultat des élections politisées des juges, et que ceux-ci ne parvenaient pas par la suite à se distancer de leur milieu d'origine, c'est-à-dire du secteur qui avait parrainé leur candidature. Les parties n'ont souvent qu'une confiance limitée en l'impartialité des décisions du tribunal, particulièrement dans les tribunaux de commerce des petites villes. Ils craignent que les juges puissent exercer un certain contrôle judiciaire sur leurs propres concurrents. Cependant, l'institution part du principe que des juges zélés seront entièrement vertueux malgré le peu de distance qui existe entre celui qui exerce la régulation et celui qui la subit (Black, 1976)⁴.

3. Il en est de même dans l'histoire anglaise et américaine : dans les cas de faillite, les délais peuvent signifier une plus grande diminution de la valeur des actifs de l'entreprise et empêcher une réorganisation rapide, réduisant ainsi les chances de reprise (Carruthers et Halliday, 1998 : 474). En conséquence, il est nécessaire qu'un tribunal compétent puisse rapidement rendre un jugement. Par le passé, le clientélisme, le patronage politique et les conflits d'intérêts caractérisaient systématiquement les tribunaux des faillites. Un mécanisme d'accommodements et d'échanges de faveurs rassemblait tous les acteurs en une coalition étroite de patriciens qui se protégeaient mutuellement. Les juges faisaient nécessairement partie de ce « cercle » (*idem* : 480).
4. Ce qui se traduit aussi par des tentatives de réforme des juridictions commerciales. Le système de justice commerciale française évolue aussi, avec l'État qui a tenté d'accroître son contrôle sur le Tribunal de commerce. Depuis 1981, le procureur général a un bureau au tribunal et peut participer au délibéré des juges, en particulier dans les cas de faillite (qui se jugent à huis clos et qui relèvent du pénal). En 2001 et 2002, les tentatives socialistes pour convaincre l'Assemblée nationale et le Sénat d'introduire des juges professionnels permanents parmi les juges consulaires ont échoué. Les réformateurs présentaient cette « mixité » comme un moyen de rassurer les commerçants impliqués dans des poursuites judiciaires en améliorant le contrôle sur les contrôleurs (Gaudino, 1998 ; Colcombet et Montebourg, 1998). Il est intéressant de souligner que cette réforme entraînait de fait une situation paradoxale : du temps où l'État était un membre très actif du monde des affaires (plus actif qu'il ne l'est aujourd'hui), la justice commerciale était aux mains des corps intermédiaires comme la Chambre de commerce. Depuis les années 1980, en revanche, alors que l'État a commencé à se retirer du contrôle direct de l'économie, il a parallèlement entrepris d'accroître, dans les tribunaux de commerce, son contrôle du processus judiciaire. Pour justifier ce changement de politique, l'État affirme vouloir rassurer les investisseurs européens et internationaux qui demandent un traitement équitable dans les tribunaux de commerce consulaires français. Il faut cependant considérer cette justification avec prudence. Malgré que l'État français se soit départi, pendant deux décennies, d'une part de son contrôle direct de l'économie, son contrôle indirect est encore énorme, une vieille caractéristique du capitalisme français.

Généralement, le monde des affaires a certaines attentes vis-à-vis des tribunaux de commerce modernes : la rapidité et la fermeté, peu d'appels, une séparation nette entre le patronage personnel et la prise de décisions judiciaires, ainsi que le plus de neutralité possible. Or, dans le cas des tribunaux consulaires, des secteurs entiers du monde des affaires, représentés par leurs syndicats patronaux, pourraient penser qu'il leur est parfois possible de « s'arranger » pour qu'on ne nuise pas à leurs intérêts. Évidemment, les syndicats patronaux ont intérêt à être représentés au tribunal et cela pour plusieurs raisons. D'une part, c'est une façon de défendre les coutumes liées à leur activité ou à leur profession. Par exemple, le secteur de la finance sait bien que les dispositions prises par les juges – soit pour l'administration, soit pour la liquidation d'une entreprise – sont très importantes pour sa pratique de crédit commercial. Les banquiers pourraient très bien régler hors tribunal leurs affaires en matière de réhabilitation d'entreprise s'ils sentaient que ces tribunaux étaient incompétents ou allaient à l'encontre de leurs intérêts. Les tribunaux doivent souvent se conformer aux attentes du secteur financier ou perdre une bonne partie de leurs affaires (Carruthers et Halliday, 1998 : 488). La « qualité de la justice » telle qu'elle est définie par le secteur de la finance (limiter les risques et autoriser l'échec, ou étendre le crédit et faciliter la reconstruction) est un facteur stratégique important pour ce secteur. D'autre part, cela signale à tout le secteur que les leaders de son syndicat travaillent activement à la promotion des intérêts de la profession. Le fait de fournir un nombre accru de juges aux tribunaux de commerce est une justification de plus de l'existence des *apparatchiks*.

Ainsi, du point de vue de chaque secteur de l'économie, les juges consulaires sont plus que de simples juges. Ce sont des entrepreneurs judiciaires (McIntosh et Cates, 1997) qui représentent la sensibilité des syndicats patronaux et des intérêts organisés qui les ont initialement aidés à siéger au tribunal en parrainant leur candidature. Comme nous l'avons vu précédemment, le fait d'avoir au tribunal des juges de son propre secteur économique peut représenter pour ce secteur une garantie minimale que sa propre façon de traiter des affaires sera respectée, sinon devenir parfois un mécanisme d'influence ou de contrôle des « dégâts ». Les juges eux-mêmes ne partagent pas entièrement cet avis. Lors de nos entretiens, ils déclarent officiellement qu'une fois nommés, ils sont indépendants, qu'ils n'ont aucun mandat de leur secteur d'origine et ils se disent totalement impartiaux. Pourtant, le système même représente un régime typique de gouvernance conjointe où les institutions, le monde des affaires et les par-

ticuliers acceptent de partager les coûts du contrôle pour les raisons énumérées antérieurement.

3. LE CAS DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS (TCP)

Nous avons mené des recherches de terrain pour illustrer cette approche par le cas du TCP, l'un des quatre grands tribunaux de commerce de la région parisienne (avec les tribunaux de Nanterre, de Bobigny et de Créteil), où approximativement 220 000 entreprises sont officiellement inscrites. Le tribunal compte vingt chambres généralistes et spécialisées (notamment pour les faillites, la concurrence déloyale, le droit des entreprises, le droit communautaire européen, le droit international, le multimédia, les nouvelles technologies, etc.) qui traitent environ 12 % de tous les litiges commerciaux en France, y compris les grands cas complexes (qui ne se rendent pas aux tribunaux d'arbitrage). La liste des juges comprend 157 noms, les 147 juges actifs à la fin de 2000, en plus de 10 «sages», des anciens juges qui ont demandé à rester au tribunal, à la fin de leur mandat, à titre de conseillers. Les caractéristiques sociodémographiques des juges indiquent que 87 % d'entre eux sont de sexe masculin et que leur âge moyen est de 59 ans (minimum : 36 ans ; maximum : 78 ans ; écart type : 8 ans). Les femmes juges sont en moyenne un peu plus jeunes que leurs collègues masculins. En outre, 52 % des juges siégeaient au tribunal depuis au moins 10 ans ; 36 % avaient été élus pendant la période allant de 1991 à 1995 ; 12 % depuis 1996 ; enfin, 38 % sont des retraités.

Dans leur secteur économique d'origine, les juges occupaient un poste de directeur général (25 %), de vice-président ou de cadre supérieur de toutes sortes. Parmi les juges les plus jeunes, il y a davantage de professionnels travaillant dans les entreprises comme conseillers juridiques, comptables ou consultants. La plupart travaillent pour de grands ou moyens groupes⁵ qu'ils hésitent à nommer, préférant rester discrets quant à leur affiliation professionnelle. La plupart des juges ont un diplôme d'une école de commerce française réputée (HEC, ESSEC, ESC, INSEAD, etc.), d'une faculté de droit ou d'une école d'ingénieurs prestigieuse (spécialisée ou généraliste).

5. La classification des 500 premiers groupes non financiers en France (Enjeux, *Les Échos*, novembre 2000) indique que 42 de ces groupes apparaissent à titre d'employeurs dans les notes biographiques des juges consulaires. En effet, 38 % des juges ont eu un, deux ou même trois de ces grands groupes comme employeurs au cours de leur carrière.

Le travail sur le terrain s'est déroulé en deux étapes. La première consistait à faire la collecte de l'information ethnographique et des observations sur le fonctionnement du tribunal. La deuxième étape nous a permis d'interviewer tous les juges sur diverses questions intéressant la présidence du tribunal et d'y ajouter un questionnaire de vingt minutes sur la recherche de conseils et le partage de l'expérience. Nous avons obtenu un taux de réponse de 97 %. Des recherches additionnelles nous ont permis de reconstituer la biographie professionnelle des 147 juges en poste.

Le fonctionnement organisationnel du TCP est complexe et ce n'est pas l'objet du présent article de le décrire en détail. Nous l'avons déjà mentionné, plusieurs types de professionnels collaborent au fonctionnement de ces tribunaux : des juges consulaires, des greffiers, des avocats d'affaires, des représentants du procureur général, des huissiers, des spécialistes en tous genres, des liquidateurs et des administrateurs professionnels (pour les entreprises qui sont au bord de la faillite mais qui pourraient être sauvées). On l'a aussi vu, les juges sont répartis dans un grand nombre de chambres généralistes et spécialisées. La distinction minimale en termes de spécialité se fait entre la faillite et le contentieux ; des règles de procédure différentes sont légalement liées à chaque catégorie d'affaires. Mais le siège du contentieux est ensuite subdivisé en bon nombre des sous-spécialités déjà énumérées. Chaque chambre a un président qui fait rapport au président du tribunal. Dans chacune des chambres, trois – parfois cinq – juges siègent conjointement, traitant les cas de façon collégiale, entendant les parties en conflit, les avocats, ainsi que les autres professions, comme dans tout autre tribunal.

4. SURREPRÉSENTATION DE LA FINANCE PARMI LES JUGES CONSULAIRES

Rappelons-nous que, selon la justification du système de gouvernance conjointe, la sélection des juges devrait favoriser la représentation du plus grand nombre de secteurs possible, particulièrement dans les grands tribunaux de commerce comme celui de Paris. Au moment de notre étude, les secteurs économiques représentés par les juges (dans lesquels ils travaillaient ou avaient travaillé) étaient en effet très diversifiés. Ainsi, dans les cas complexes, les renseignements concernant une spécialité pouvaient être accessibles au tribunal par le biais de juges issus de cette spécialité. Nous formulons l'hypothèse cependant que certains secteurs et/ou entre-

prises investissent plus que d'autres en entrepreneurship judiciaire et endossent une plus grande partie des coûts du contrôle parce qu'ils ont intérêt à le faire. L'analyse montre que, bien qu'en théorie tous les syndicats patronaux puissent présenter des candidats aux élections de juges consulaires sur une base annuelle afin de combler les postes vacants résultant d'un roulement de 10 % du personnel au tribunal, dans les faits, tous ne le font pas. Certains le font plus systématiquement que d'autres; ainsi, 29 % des juges étaient issus du secteur de la finance⁶. Quarante-quatre juges consulaires occupaient actuellement ou avaient déjà occupé un poste au sein de ce secteur qui, chaque année, présente plusieurs candidats à ces élections⁷.

Le secteur financier est clairement surreprésenté au TCP, en termes relatifs. En fait, le secteur financier représente 3 % de la population active en France⁸ et 5,1 % à Paris où les industries de services sont surreprésentées comparativement au reste de la France⁹. En termes de valeur ajoutée à l'économie par branche (sur la base de 1995), la part du secteur des services financiers dans la valeur ajoutée totale à l'économie française est de 5,3 %¹⁰. Ces résultats descriptifs montrent que les juges issus du secteur financier sont effectivement des leviers possibles de cette industrie et que l'influence qu'ils peuvent exercer sur les autres juges au tribunal signifierait que le secteur financier représente une menace pour l'indépendance de ce tribunal.

Traditionnellement, cette industrie est un secteur très litigieux (Cheit et Gersen, 2000). Ce sont essentiellement des litiges contractuels et des recouvrements de créances qui dominent le rôle des tribunaux de commerce en France, probablement comme dans la plupart des pays. Une part appréciable de ce rôle concerne, pour des raisons évidentes, le secteur financier, ce qui motive ses investissements en entrepreneurship judiciaire, par exemple

6. NAF 60, code 65. Les codes NAF (Nomenclature d'activité française) sont une classification type des industries, équivalent de la Standard Industrial Classification.

7. Par exemple, 21 d'entre eux ont été parrainés par l'Association française des banques et 5 par l'Association française des sociétés financières. Parmi les institutions financières qui employaient des juges actifs (au TCP seulement), BNP-Paribas avait fourni 7 juges, Suez 4, Société Générale 4, Crédit Lyonnais 4, et Crédit Commercial de France 4.

8. Source : Enquête Emploi 2000, Institut national de la statistique et des études économiques, version CD-ROM.

9. Source : Institut national de la statistique et des études économiques, mensuel n° 202, octobre 2001, *Île-de-France à la page* : « Gros plan sur l'emploi francilien en 1999 ».

10. Source : Institut national de la statistique et des études économiques, Comptabilité nationale, 2001 (www.insee.fr/indicateur/cnat_annu/tableaux/t_1201_25_4.htm). En 1998, il y avait 1 237 établissements de crédit en France, comptant 25 428 caissiers et 714 730 employés.

pour limiter ses risques dans les affaires caractérisées par des niveaux de crédit élevés. Un exemple illustre les intérêts du secteur à endosser une part plus grande que la moyenne des coûts du contrôle : en 1985, le gouvernement socialiste français modifiait la loi sur les faillites dans le but de donner la priorité à la lutte contre le chômage et donc aux intérêts des employés plutôt qu'à ceux des créanciers. La nouvelle loi exige que les juges se prononcent sur la possibilité que l'entreprise survive si elle est mieux gérée (Guérault *et al.*, 1993). S'ils décident que l'entreprise – et ses emplois – peut être sauvée, ils nomment un administrateur responsable de sa gestion. S'ils décident que l'entreprise ne peut être sauvée, ils ordonnent sa liquidation. Lorsque les juges choisissent un administrateur plutôt qu'un liquidateur, les créanciers courent le risque de perdre encore plus d'argent que si l'entreprise était simplement liquidée. Les banques et les institutions financières sont souvent elles-mêmes des créanciers et risquaient donc, à la passation de la nouvelle loi, de perdre des sommes énormes. Pendant neuf ans le secteur financier français a tenté de faire pression sur le politique pour que cette loi soit modifiée. En 1994, une tentative infructueuse à l'Assemblée nationale et au Sénat a forcé le secteur à changer sa stratégie et à s'employer plutôt à s'infiltrer dans les tribunaux pour augmenter le nombre de juges consulaires issus de son milieu.

Le secteur financier met en jeu de grandes quantités de ressources dans les litiges commerciaux et les faillites. Il est en conséquence disposé à investir dans la redéfinition des règles et il est de son intérêt d'essayer de structurer le tribunal pour imposer ses normes et ses pratiques plutôt que celles d'autres secteurs. Ses priorités (par exemple la conservation d'une valeur élevée des actifs ou une grande sensibilité aux répercussions de l'échec des entreprises sur l'économie) peuvent donc être débattues tant du côté du contentieux que de celui des faillites.

Un des processus d'influence qui caractérisent la gouvernance conjointe se trouve donc dans le choix même des juges (l'effet « positionnel », dans la terminologie de Flemming). Malgré les efforts du monde des affaires français pour diversifier l'origine des juges grâce à une procédure électorale complexe, seuls quelques secteurs investissent réellement dans l'entrepreneurship judiciaire. Pourquoi les autres négligent-ils de le faire – bien qu'ils aient aussi de bonnes raisons de tenter d'influencer les juges qui siègent comme tierces parties et qui peuvent servir de leviers ? Peut-être les grandes entreprises utilisent-elles l'arbitrage (sans publicité) et se désintéressent-elles maintenant des tribunaux de commerce ? Ou peut-être les petits syndicats n'ont-ils ni le poids nécessaire pour exercer assez de pres-

sions, ni les ressources suffisantes pour contribuer efficacement aux coûts du contrôle ? Tous les secteurs du monde des affaires ne peuvent participer aussi activement que la banque aux tentatives de structuration du tribunal. L'influence possible de chacun dans cette lutte, sur ce terrain contesté, varie selon les ressources qu'il lui est possible de consacrer à la promotion des candidats aux postes de juge consulaire. Les ressources disponibles ne sont pas les mêmes dans la banque que dans les secteurs moins bien structurés, la petite distribution par exemple.

5. LES RÉSEAUX DE CONSEIL ET L'INFLUENCE DES BANQUIERS

Nous appuyant sur les faits qui précèdent en matière d'influence « positionnelle », nous pouvons maintenant tenter de vérifier que : a) des juges socialement proches de leurs cibles sont plus influents que d'autres, c'est-à-dire qu'ils contrôlent les ressources nécessaires aux autres juges pour effectuer leur travail ; et b) les juges issus du secteur financier, surreprésenté, sont en mesure d'exercer cette influence. Nous examinons cette forme de contrôle des ressources en considérant la centralité dans le réseau de conseil parmi tous les juges du Tribunal de commerce de Paris.

Un moyen *indirect* d'examiner ce genre d'influence est en effet d'observer les échanges de conseils entre les juges, que nous présumons équivalents aux interactions visant à poser les prémisses des décisions judiciaires. Le réseau de conseil parmi les juges et son efficacité dans l'établissement des prémisses des décisions sont considérés comme une articulation entre structure de l'organisation et rationalité des membres (Lazega, 1992). En effet, les régularités observées dans les échanges de conseils dans le tribunal montrent qui est prêt à écouter qui au moment où il faut définir les problèmes et prendre une décision judiciaire. Ainsi, nous analysons la manière dont les juges transfèrent ou échangent des conseils ; nous tentons ensuite d'évaluer les façons dont les facteurs contextuels peuvent influencer ce processus. Nous pouvons mesurer la capacité d'un secteur économique à définir les prémisses de telles décisions en considérant d'abord la centralité de ses représentants au sein du réseau de conseil de tous les juges et en reconstituant ensuite les déterminants de cette centralité.

Les données sur les échanges de conseils parmi les juges ont été recueillies en remettant à ces derniers une liste de tous leurs collègues au tribunal, incluant le président et le vice-président du tribunal, les prési-

dents des chambres, les juges et les « sages », et en leur demandant d'indiquer dans la liste les noms de ceux à qui ils avaient demandé conseil au cours des deux dernières années pour régler un cas complexe, ou avec qui ils avaient eu des discussions de fond, hors délibéré officiel, pour obtenir un point de vue différent sur ce cas. Le taux de réponse élevé nous a permis de reconstituer le réseau de conseil complet (hors délibéré) parmi les juges de ce tribunal et ainsi de mesurer la centralité de chacun des juges au sein du réseau.

Étant donné que seulement 10 % de tous les choix de conseillers dans le réseau sont réciproques, il existe vraisemblablement une hiérarchie informelle parmi les juges. Le tableau 1 propose un modèle de régression mesurant l'effet relatif de différentes variables sur la centralité au sein du réseau de conseil des juges. Outre les deux principales variables représentant le secteur d'origine des juges (le fait d'avoir ou non travaillé au sein du secteur financier ou d'un groupe d'entreprises important), nous avons ajouté un ensemble de variables de contrôle au modèle. L'ancienneté, mesurée en fonction du nombre d'années d'expérience comme juge, peut être comprise comme une mesure de l'« expérience » et aide un juge à exercer son influence, indépendamment de son secteur d'origine. La spécialisation pourrait aussi influencer l'établissement des prémisses des décisions ; par exemple, le secret est beaucoup plus important chez les juges qui siègent aux chambres des procédures collectives (faillites). Par ailleurs, les autres juges du commerce peuvent ne pas être la seule source de conseils et d'influences. Le fait d'être bien introduit auprès du (et ouvert au) monde des affaires peut attirer des collègues qui recherchent des conseils d'ordre économique. C'est aussi le cas pour ceux qui sont bien introduits auprès des (et ouverts à des discussions avec les) magistrats professionnels des autres tribunaux (Tribunal de grande instance, Cour d'appel). De telles relations externes peuvent attirer des collègues à la recherche de conseils juridiques. Par ailleurs, cela n'est peut-être plus vrai dans le cas des juges qui ont des relations suivies avec le procureur général et ses substituts ; la surveillance et l'influence du ministère de la Justice ne sont pas toujours bienvenues dans les tribunaux consulaires. Être actif (par opposition à la retraite) peut également influencer sur la centralité au sein du réseau conseil puisque des juges à la retraite auraient davantage de temps et de disponibilité (que les juges qui exercent leur profession de façon active) pour discuter les problèmes en profondeur. Le fait d'être membre de la « noblesse d'État » (être issu des grandes écoles françaises d'ingénieurs et d'administration, avoir été formé à l'ENA ou à Polytechnique par exemple)

signifie que l'on a des connections en haut lieu, qui pourraient se traduire par un certain degré d'autorité et d'influence parmi les collègues juges consulaires. Le tableau 1 présente l'analyse mesurant conjointement ces effets¹¹.

TABLEAU I
L'INFLUENCE PARMIS LES JUGES CONSULAIRES
AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS
(Modèle de régression linéaire mesurant l'effet des caractéristiques des juges sur leur centralité au sein du réseau de conseil)

Variables indépendantes	Paramètres	Paramètres standardisés
Ordonnée à l'origine	-3,24 (1,16)	0,00
Années d'expérience comme juge	0,67 (0,09)	0,55
Spécialité (faillites vs contentieux)	-0,17 (0,78)	-0,01
Avoir travaillé dans le secteur financier	0,40 (0,69)	0,04
Avoir travaillé dans un grand groupe non financier	0,11 (0,59)	0,01
Demande conseil dans le monde des affaires	1,47 (0,64)	0,15
Demande conseil auprès de magistrats professionnels	4,19 (1,47)	0,19
Demande conseil au procureur général	-1,64 (0,68)	-0,18
En activité (vs à la retraite)	-0,66 (0,66)	-0,07
Membre de la « noblesse d'État » (ENA, X)	1,70 (1,11)	0,10
Actif dans la vie sociale du tribunal	2,29 (0,96)	0,17

Écarts-types entre parenthèses ; N = 145 ; R² = 0,38.

Les résultats de l'analyse présentent des effets parfois surprenants. Ainsi, être actif dans la vie sociale du tribunal a un grand effet (qui demeure significatif dans la plupart des modèles) sur la centralité au sein du réseau de conseil et par là-même sur la capacité d'établir les prémisses des décisions des autres juges. Le secteur d'origine d'un juge, particulièrement s'il ou elle vient du secteur financier, n'a aucun effet sur la centralité. Les

11. Une forte corrélation entre quelques-unes des caractéristiques des juges interdit de toutes les inclure dans l'équation de régression. Par exemple, le nombre d'années d'expérience comme juge est fortement corrélé avec le fait d'être président de chambre ou avec l'âge. De plus, nous ignorons certains de leurs attributs, qui pourraient s'avérer importants. Par exemple, plusieurs juges nous ont appris que l'appartenance à la franc-maçonnerie locale était une variable importante qui pourrait expliquer qu'ils soient sollicités comme conseillers. Cette variable n'est pas disponible et ne peut être incluse dans ce modèle.

banquiers sont peut-être surreprésentés dans ce tribunal, mais ils ne semblent pas y exercer une grande influence indirecte. En fait, pour être en mesure d'exercer une telle influence, les juges doivent être fortement intégrés au sein du microcosme du tribunal, à sa vie sociale, puis avoir des liens à l'extérieur du tribunal (dans le monde des affaires et auprès de magistrats professionnels). Or, le tableau nous montre que les banquiers ne le font pas plus que les autres juges, ce qui explique en partie leur manque d'influence indirecte. La notoriété des juges consulaires peut se construire à l'intérieur du petit microcosme du tribunal en investissant dans les liens avec les autres juges tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de ce tribunal spécifique. En revanche, rechercher des conseils auprès du procureur général (représentant direct de l'État à l'intérieur du TCP) se traduit par un effet significatif et négatif sur la centralité : plus les juges ont des contacts avec le procureur général et ses substituts, moins ces juges sont sollicités par leurs pairs pour des conseils. En résumé, plus les juges sont actifs socialement au sein du tribunal, plus ils sont ouverts aux discussions avec le monde des affaires et les magistrats professionnels, moins ils sont ouverts aux discussions avec les représentants de l'État, et plus ces juges sont influents au TCP.

6. « LES COMMERÇANTS DÉTESTENT LA BANQUE »

Le manque d'influence potentielle des banquiers que nous avons pu relever peut dès lors s'expliquer au moins par deux facteurs. Premièrement, l'ancienneté mesurée en nombre d'années d'expérience en tant que juge est le déterminant le plus fort de la centralité dans le réseau de conseil. Cela est en partie corrélé avec le fait d'être président de chambre, ce qui explique la force de cet effet. La plupart des juges seniors, souvent aussi à la retraite, ne viennent habituellement pas du secteur financier. Les juges actifs professionnellement, souvent des banquiers, peuvent avoir moins d'ancienneté au tribunal, moins de temps pour interagir avec les autres juges, et ainsi avoir une centralité moins importante en tant que conseiller. Deuxièmement, l'intégration sociale des banquiers au tribunal est relativement plus faible que celle des juges issus d'autres secteurs, précisément parce que le secteur bancaire a un si grand nombre de représentants. Avoir une forte présence en termes de « position » peut se révéler contre-productif en termes d'influence. Le secteur financier est perçu par les juges provenant des autres secteurs soit comme défenseur de ses intérêts

corporatistes – plutôt que de l'intérêt général –, soit comme voulant se substituer à l'État, une fois que ce dernier s'est retiré du contrôle direct de l'économie. C'est ce qu'un juge, lui-même ancien banquier, exprime par cette formule : « Les commerçants détestent la banque. » Comme autre indicateur de cette tension entre les représentants de la finance et ceux des autres secteurs, notons le fait que les juges issus du secteur financier sont presque systématiquement ceux qui ont été élus avec le plus petit nombre de voix.

L'une des raisons du manque de relation positive entre les deux formes d'influence de Flemming (plus il y a de contrôle de la « position », plus il y a de contrôle des « ressources ») pourrait être, dans le cas du TCP, que les juges du secteur financier ne coordonnent pas leurs activités. Premièrement, les choix homophiles de ces juges ne sont pas plus fréquents que les choix de conseillers parmi les collègues d'autres spécialités. Deuxièmement, l'ensemble des juges issus du secteur de la finance ne semble pas très bien organisé, mais plutôt segmenté et dispersé.

7. SUR LA PARTICIPATION DE LA SOCIÉTÉ CIVILE À L'APPAREIL D'ÉTAT

En résumé, le présent article identifie un niveau de gouvernance conjointe des activités économiques en utilisant une conception élargie de l'approche structurale et organisationnelle du règlement des conflits entre entreprises (et entre entreprises et particuliers). La gouvernance conjointe est illustrée ici par une forme de règlement de conflits où des intervenants externes peuvent tenter de contrôler les tribunaux de commerce indirectement à l'aide des juges des tribunaux officiels – tierces parties traditionnelles dans le règlement des conflits – utilisés comme leviers d'influence. Nous appuyant sur des théories structurales de l'influence, nous supposons qu'un contrôle indirect de ce type exige un système de levier en deux temps. Dans la première étape, les parties du conflit (ou leurs représentants) doivent se faire élire juges dans ce tribunal ; dans la seconde, ces juges doivent influencer d'autres juges afin d'obtenir leur accord au moment de la prise de décisions spécifiques.

Nous appuyant sur le cas d'un grand tribunal de commerce français, nous avons analysé la nature de cette gouvernance conjointe et avons établi que le secteur financier est largement surreprésenté dans ce tribunal. Les juges qui ont le plus d'influence potentielle sur les décisions judiciaires du

tribunal sont ceux qui ont plus d'expérience que d'autres, ceux qui sont actifs dans la vie sociale de leur tribunal et ceux qui ont des liens avec les magistrats professionnels ou des échanges d'information avec le monde des affaires. Nous avons aussi montré qu'en dépit de leurs intérêts et de leurs efforts, les secteurs financier et bancaire, qui font élire au tribunal une grande proportion de juges issus de leurs milieux, tentent, apparemment sans succès, d'exercer un contrôle indirect sur les tribunaux de commerce et ainsi sur les règlements de conflits dans les marchés. Les juges consulaires issus de ce secteur ne sont pas plus centraux que les juges d'autres secteurs dans le réseau de conseil qui lie les juges de ce tribunal. En conséquence, ils ne sont pas en mesure de définir les prémisses des décisions d'autres juges et de concrétiser la seconde étape du mécanisme de contrôle. Les investissements consentis par ce secteur économique très organisé dans le but de promouvoir les juges consulaires dans ce tribunal de commerce spécifique ne sont pas suivis par l'investissement relationnel individuel de ces juges au sein du tribunal. Les tentatives du secteur de la finance pour contrôler le Tribunal de commerce de Paris, bien qu'évidentes, sont contestées de l'intérieur même du tribunal.

Notre approche structurale élargie a cependant deux limites. D'abord, nous n'avons que des preuves indirectes de l'influence relative des juges membres. L'observation directe de telles influences et de leur contestation est impossible. Le délibéré des juges est secret (tout comme la délibération d'un jury). Être sollicité par ses pairs pour donner des conseils est certes un indicateur d'influence possible, mais pas le seul indicateur d'influence réelle. Les conflits de définition de la situation entre les représentants de différents secteurs ne sont pas pris en compte. Le cas du TCP ne peut être généralisé sans précautions. Par ailleurs, la proximité sociale des juges n'a pu être mesurée par la reconstitution d'un réseau d'amitié complet, mais seulement en obtenant des informations sur leur participation à la vie sociale du tribunal dans son ensemble. Il aurait été plus concluant d'obtenir davantage de données précises sur les liens d'amitié au sein de l'organisation. Finalement, les banquiers qui semblent désorganisés et peu intégrés socialement au tribunal pourraient en réalité être si bien organisés et intégrés qu'ils *donnent l'impression* d'être désorganisés et mal intégrés. Nous ignorons bon nombre des caractéristiques des activités des juges à l'intérieur et à l'extérieur du tribunal alors qu'elles pourraient être une base de leur coordination. Par exemple, leur adhésion éventuelle à la franc-maçonnerie qui (en France) n'est pas une information publique. L'identification des effets de telles variables serait aussi importante pour comprendre com-

ment le monde des affaires partage les coûts du contrôle, influence les activités du tribunal et structure ainsi les chances de sortir gagnant du processus de règlement de conflits relevant de la gouvernance conjointe.

Nous croyons néanmoins que notre approche apporte une valeur ajoutée aux études actuelles sur la gouvernance des marchés, particulièrement en ce qui concerne la résolution des conflits entre entreprises et l'exploration de divers modèles de contrôle étatique de l'économie. La gouvernance externe et l'autorégulation sont habituellement étudiées de façon séparée; ici, nous analysons un système qui combine les deux. Cette gouvernance conjointe peut prendre des formes différentes de la « responsive self-regulation » étudiée par les Anglo-Saxons (voir Ayres et Braithwaite, 1992, et leur « Benign Big Gun »). En France, un système complexe de coopération entre l'État, les chambres de commerce locales et les particuliers donne lieu à des tribunaux de commerce consulaires et à des façons spécifiques de partager les coûts du contrôle. Ces tribunaux sont vraisemblablement soumis à beaucoup d'influences en provenance du monde des affaires. Les acteurs importants de ce monde ont les ressources financières nécessaires pour placer nombre de juges consulaires au tribunal. Mais l'influence réelle ne dépend pas que de cette capacité. L'existence et l'importance d'investissements relationnels à long terme avec les juges issus d'autres secteurs de l'économie montrent que des mécanismes additionnels d'influence doivent être analysés pour comprendre la gouvernance conjointe.

En conclusion, nos travaux suggèrent que le champ de la sociologie économique pourrait bénéficier plus systématiquement de recherches organisationnelles et structurales du type de celles entreprises par Vincent Lemieux, notamment en s'intéressant davantage aux institutions économiques, à l'équilibre de la gouvernance conjointe qu'elles préconisent et, finalement, aux gagnants et aux perdants de chacun de ces équilibres.

REMERCIEMENTS

Cette étude a bénéficié d'un financement du Groupement d'Intérêt Public « Droit et Justice » du ministère de la Justice français. Les auteurs remercient Jean-Paul Jean pour son aide et ses conseils, ainsi que Nathalie Busiaux, Karima Guenfoud et Claire Lemercier pour leur aide lors du travail de terrain. Ils sont également reconnaissants à Vincent Buskens, à Bertrand Du Marais, à Florence Jany-Catrice, à Werner Raub, à Stéphane

Saussier, à Chris Snijders et à Harrison White pour leur commentaires judicieux sur une version préliminaire de ce texte.

BIBLIOGRAPHIE

- Ayres, I. et J. Braithwaite, *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*, Oxford, Oxford University Press, 1992.
- Baker, W., « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, vol. 89, 1984, p. 775-811.
- Black, D., « Social Control as a Dependent Variable », dans Donald Black (dir.), *Toward a General Theory of Social Control*, New York, Academic Press, 1984.
- Carruthers, B.G. et T. Halliday, *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*, Oxford, Oxford University Press, 1988.
- Cheit, R.E. et J.E. Gersen, « When Businesses Sue Each Other: An Empirical Study of State Court Litigation », *Law & Social Inquiry*, vol. 25, 2000, p. 789-816.
- Colombat, F. et A. Montebourg, *Les Tribunaux de commerce: une justice en faillite ?*, Paris, Rapport de la commission d'enquête de l'Assemblée nationale, 1998.
- Dezalay, Y. et B. Garth, *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*, Chicago University of Chicago Press, 1996.
- Dunworth, T. et J. Rogers, « Corporations in Court: Big Business Litigation in U.S. Federal Courts: 1971-1991 », *Law & Social Inquiry*, vol. 21, 1996, p. 497-592.
- Favereau, O., « Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », dans A. Orléans (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, 1994.
- Felstiner, W.L.F., R.L. Abel et A. Sarat, « The Emergence and Transformation of Disputes: Naming, Blaming, Claiming », *Law & Social Inquiry*, vol. 15, 1980, p. 631-654.
- Flemming, R.B., « Contested Terrains and Regime Politics: Thinking about America's Trial Courts and Institutional Change », *Law & Social Inquiry*, vol. 23, 1998, p. 941-965.
- Fligstein, N., *The Architecture of Markets: An economic Sociology of Capitalist Societies*, Princeton, Princeton University Press, 2002.
- Friesen, Ernest C., Edward C. Gallas et Nesta M. Gallas, *Managing the Courts*, New York, Bobbs-Merrill, 1971.
- Frison-Roche, M.-F., *Droit, Finance, Autorité - Les modes de régulation juridique propres aux autorités de marchés financiers*, Paris, Rapport à la Mission de recherche Droit et Justice, Ministère de la Justice, 1999.

- Galanter, M. et C.E. Epp, *A Beginner's Guide to the Litigation Maze*, Business Economics, vol. 27, 1992, p. 33-38.
- Gaudino, A., *La Mafia des tribunaux de commerce*, Paris, Albin Michel, 1998.
- Grabosky, P. et J. Braithwaite, *Of Manners Gentle: Enforcement Strategies of Australian Business Regulatory Agencies*, Oxford, Oxford University Press, 1986.
- Guérault, A., H. Lamotte et B. du Marais, *Les garanties et le crédit aux entreprises*, Rapport du Conseil National du Crédit, Paris, Éditions de la Banque de France, 1993.
- Hawkins, K.O., *Environment and Enforcement*, Oxford, Oxford University Press, 1984.
- Hawkins, K.O. et J.M. Thomas (dir.), *Enforcing Regulation*, Boston, Kluwer-Nijhof, 1984.
- Heydebrand, W. et C. Seron, *Rationalizing Justice: The Political Economy of Federal District Courts*, Albany, SUNY Press, 1990.
- Hirsch, J.-P., *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1985.
- Ithurbide, R., *Histoire critique des tribunaux de commerce*, Paris, LCDG, 1970.
- Jean, J.-P., « La réforme des tribunaux de commerce », *Regards sur l'actualité*, Paris, La Documentation française, 2000.
- Lazega, E., *Micropolitics of Knowledge: Communication and Indirect Control in Workgroups*, New York, Aldine-de Gruyter, 1992.
- Lazega, E., « Les conflits d'intérêts dans les cabinets américains d'avocats d'affaires: concurrence et auto-régulation », *Sociologie du Travail*, vol. 35, 1994, p. 315-336.
- Lazega, E., « Enforcing Rules among Peers: A Lateral Control Regime », *Organization Studies*, vol. 21, 2000, p. 193-214.
- Lazega, E., *The Collegial Phenomenon: The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford, Oxford University Press, 2001.
- Lazega, E. et D. Krackhardt, « Spreading and Shifting Costs of Lateral Control in a Law Partnership: A Structural Analysis at the Individual Level », *Quality and Quantity*, vol. 34, 2000, p. 153-175.
- Lazega, E. et M.-O. Lebeaux, « Capital social et contrainte latérale », *Revue française de Sociologie*, vol. 36, 1995, p. 759-777.
- Lazega, E. et L. Mounier, « Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation: Structural Economic Sociology for a Society of Organizations », dans O. Favereau et E. Lazega (dir.), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishers, 2002.
- Lemerrier, C., *La Chambre de Commerce de Paris, 1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économiques*, thèse de doctorat, Paris, École des Hautes Études en Sciences sociales, 2001.
- Lemieux, V., « La décentralisation: une analyse structurale », *Revue canadienne de science politique*, vol. 13, 1980, p. 691-710.
- Lemieux, V., *Réseaux et appareils: Logique des systèmes et langage des graphes*, Paris, Maloine, 1982.
- Lemieux, V., « Administration, politique et collégialité », *Recherches sociographiques*, vol. 27, 1986, p. 421-433.

- Lemieux, V., « Le pouvoir dans les décisions conjointes », *Revue canadienne de science politique*, vol. 21, 1988, p. 227-247.
- Macaulay, S., « Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study », *American Sociological Review*, vol. 28, 1963, p. 55-67.
- McIntosh, W.V. et C.L. Cates, *Judicial Entrepreneurship: The Role of the Judge in the Marketplace of Ideas*, Westport (CT), Greenwood Press, 1997.
- Milgrom, P.R., D.C. North et B.R. Wiengast, « The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judge, and the Champagne Fairs », *Economics and Politics*, vol. 2, 1990, p. 1-23.
- Pizarro, N., « Appartenances, places et réseaux de places: la reproduction des processus sociaux et la génération d'un espace homogène pour la définition des structures sociales », *Sociologie et sociétés*, vol. 31, 1999, p. 143-161.
- Raub, W. et J. Weesie, « The Management of Matches: Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households », Utrecht, Iscore Papers, n° 62, 1996.
- Raub, W. et J. Weesie, « Symbiotic Arrangements: A Sociological Perspective », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1993, p. 716-724.
- Raub, W. et J. Weesie (dir.), *The Management of Durable Relations: Theoretical and Empirical Models for Households and Organizations*, Amsterdam, Thela Publishers, 2000.
- Reiss, A.J. Jr., « Selecting Strategies of Social Control over Organizational Life », dans K.O. Hawkins et J.M. Thomas (dir.), *Enforcing Regulation*, Boston, Kluwer-Nijhof, 1984.
- Reynaud, J.-D., *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin, 1989.
- Rooks, G., W. Raub, R. Selten et F. Tazelaar, « How Inter-Firm Cooperation Depends on Social Embeddedness: A Vignette Study », *Acta Sociologica*, vol. 43, 2000, p. 123-137.
- Shapiro, S.P., *Wayward Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission*, New Haven, Yale University Press, 1984.
- Stokman, F.N., R. Ziegler et J. Scott (dir.), *Networks of Corporate Power*, Cambridge, Polity Press, 1985.
- Stone, C.D., *Where the Law Ends: The Social Control of Corporate Behavior*, New York, Harper & Row, 1975.
- Swedberg, R., « Economics and Custom », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1993, p. 204-209.
- Swedberg, R., « Markets as Social Structures », dans N. Smelser et R. Swedberg (dir.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, et New York, Russell Sage Foundation, 1994.
- Szramkiewicz, R., *Histoire du droit des affaires*, Paris, Montchrestien, 1989.
- Vaughan, D., *Controlling Unlawful Organizational Behavior*, Chicago, Chicago University Press, 1983.
- Vaughan, D., « The Dark Side of Organizations: Mistake, Misconduct, and Disaster », *Annual Review of Sociology*, vol. 25, 1999, p. 271-305.
- Weaver, S., *Decision to Prosecute: Organization and Public Policy in the Antitrust Division*, Cambridge (MA), The MIT Press, 1977.

- Weber, M., *Die Börse*, traduit par Steven Lestition dans *Theory and Society*, vol. 29, 2000, p. 303-337.
- Wheeler, S., K. Mann et A. Sarat, *Sitting in Judgment: The Sentencing of White Collar Criminals*, New Haven, Yale University Press, 1988.
- White, H.C., *Markets from Networks*, Princeton, Princeton University Press, 2001.

La science politique au Québec
LE DERNIER DES MAÎTRES FONDATEURS

Hommage à Vincent Lemieux

Sous la direction de

Jean Crête

Les Presses de l'Université Laval
2003