

LA RÉGULATION CONJOINTE DU MARCHÉ : LE CAS DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS*

Emmanuel LAZEGA, Lise MOUNIER**

Cet article porte sur la résolution des conflits commerciaux entre entreprises et souligne l'importance de la notion de « régulation conjointe » des marchés ou des relations inter-entreprises (une forme de « gouvernance des marchés ») pour la sociologie économique. Nous proposons une approche organisationnelle et structurale des institutions économiques pour examiner cette régulation conjointe et sa manière de distribuer les coûts du contrôle social entre l'Etat et les autres acteurs de l'économie de marché. Nous nous appuyons pour cela sur l'étude empirique du fonctionnement d'une juridiction consulaire, le Tribunal de Commerce de Paris, dont les juges – eux-mêmes hommes et femmes d'affaires bénévoles – sont élus par le truchement d'une autre institution économique, la Chambre de commerce. Ces juges, pour être élu, ont besoin du parrainage de leur entreprise (lorsqu'ils sont en activité) et de leur secteur d'origine (syndicat patronal). Nous examinons les caractéristiques du réseau de conseil entre ces juges et en dégageons une structure d'influence indirecte (sur-représentation de la banque-finace, importance de processus sociaux internes à l'organisation du tribunal) dont les effets sur les décisions en matière de contentieux commercial et de faillites, quoique difficiles à évaluer, caractérisent certainement toute forme de régulation conjointe des marchés et méritent, à notre sens, une attention accrue de la part des sociologues de l'économie.

* Remerciements. Cette étude a bénéficié d'un financement de la Mission de recherche « Droit et Justice » du Ministère de la Justice. Nous remercions Jean-Paul Jean de son aide et de ses conseils, ainsi que Nathalie Busiaux, Karima Guenfoud et Claire Lemercier de leur contribution au travail de terrain. Nous sommes également reconnaissants à Ronald Breiger, Bertrand Du Marais, Florence Jany-Catrice, Philippa Pattison, Stéphane Saussier, Harrison White ainsi qu'au lecteur anonyme de la revue de leurs suggestions sur une version préliminaire de ce texte.

** Respectivement, Université de Lille 1, CLERSÉ-CNRS et Lasmus-CNRS.

I- RÉGULATION CONJOINTE : UNE FORME ANCIENNE DE « GOUVERNANCE »

Le monde des affaires à toujours fait ce qui était en son pouvoir pour participer aux décisions politiques et administratives qui touchent à ses marchés. Plus généralement, les entrepreneurs essaient de façonner leur structure d'opportunité, d'organiser leur propre milieu et de soutenir les processus sociaux qui leur permettent de coopérer, même entre concurrents réels et potentiels. Ce travail de régulation engage nécessairement leur relation avec l'État. Au moins deux courants en sociologie se sont penchés sur la régulation des marchés avec une approche inter-organisationnelle pour faire ressortir soit ses aspects formels et souvent exogènes, 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 régulation exogène (Ayres et Braithwaite, 1992 ; Hawkins, 1984 ; Hawkins et Thomas, 1984 ; Shapiro, 1984 ; Weaver, 1977). Ces études examinent, entre autres, la manière dont les agences gouvernementales repèrent et décident de poursuivre les entreprises qui refusent de se conformer à la loi. 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 risques tels de grandes pertes ou des licenciements massifs, parfois même 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 inter-organisationnelles et des mécanismes informels de règlement de conflits (Lazega, 1994, 1996 ; Lazega et Mounier, 2002). Et c'est justement parce que les litiges sont coûteux que les entreprises 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). L'accent est mis ici sur les pressions d'une organisation sur l'autre pour se conformer aux règles, pressions qui se basent sur la réputation et la dépendance de ressources. Ainsi, chaque courant identifie un acteur central intervenant dans la régulation et endossant la plus grande part des coûts du contrôle : principalement l'État ou les entreprises elles-mêmes. Dans le cas de ces dernières, ce contrôle s'effectue parfois par le biais de représentants de l'industrie ou au travers du choix de partenaires d'échanges.

En réalité, ces deux modes de régulation se rejoignent à plusieurs égards. 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 les 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 ces pyramides. Ils savent que chaque manière de faire respecter les contrats en appelle une autre et qu'il existe un risque d'escalade. C'est pourquoi, en dépit des coûts élevés du règlement des litiges, les entreprises, qu'elles soient plaignantes ou accusées dans une affaire, 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).

Prolongeant 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 forme de régulation « conjointe » ou un régime qui intègre les règlements endogène et exogène de conflits. Nous utilisons le terme « conjointe » parce que nous postulons que la régulation est le résultat d'une combinaison de mise en œuvre des règles à la fois 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 donc définir le terme conjointe dans « régulation 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 sources de contraintes sont essentiellement l'État et les entreprises. L'exemple que nous traitons dans cet article est une institution économique et judiciaire datant du XVI^e siècle, le Tribunal de Commerce de Paris. Dans cette institution, ces acteurs sont essentiellement les juges ; ils peuvent être identifiés comme des tierces parties lorsqu'ils siègent dans un tribunal et prennent des décisions sur la manière de régler des conflits liés aux activités marchandes. Dire que ces tierces parties subissent des contraintes venant de forces tant externes qu'internes revient à dire qu'elles doivent subir l'influence provenant des instances qui se partagent les coûts du contrôle.

Définir la régulation conjointe en ces termes découle d'une approche néo-structurale des institutions économiques (Lazega et Mounier, 2002 ; Lemieux, 1988). Nous utilisons ici cette approche pour 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 régulation

conjointe, se prêtent bien à l'analyse de cette forme de contrôle social des marchés. 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, sélectionnés pour représenter des secteurs très divers de l'économie et élus par la Chambre de commerce de leur juridiction. Dans la mesure où cette régulation conjointe suppose la rencontre entre différents acteurs hétérogènes issus de milieux différents, on peut la comparer à une forme de « gouvernance » des marchés.

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, représentant l'intérêt général, appliquant les règles et les procédures juridiques dans le processus de règlement de conflits, que comme de possibles leviers de surveillance et d'influence non officielles, représentant leur secteur économique d'origine et préconisant peut-être des solutions à ces conflits qui ne seront pas préjudiciables à ces intérêts particuliers. 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. Nous tirons parti du fait que l'organisation 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 montré que l'on s'attend à ce que de tels leviers d'influence soient efficaces s'ils concentrent sur eux-mêmes les attentes et investissements des intéressés et s'ils sont socialement proches de leurs cibles¹. La convergence (vers les leviers) 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 ce dernier. Nous étendons ici nos travaux antérieurs et postulons que la régulation conjointe est ancrée dans la structure

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

formelle et la vie sociale de l'organisation qui la met en application. Nous faisons l'hypothèse que plus les intérêts et les attentes externes des intervenants sont grands, plus ces derniers s'intéressent à la structure des tribunaux, particulièrement au choix des juges. Nous faisons également l'hypothèse 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 cette « gouvernance » des marchés à une étude de cas, celle du Tribunal de Commerce de Paris, c'est-à-dire une juridiction dont les juges sont élus par les juges déjà en place et par les membres de la Chambre de commerce locale. Depuis le XVI^{ème} siècle, cette institution économique et juridique a reçu de l'État le mandat de régler les conflits entre commerçants.

II- LES TRIBUNAUX DE COMMERCE EN TANT QUE SYSTÈME DE RÉGULATION CONJOINTE PARTAGEANT LES COÛTS DU CONTRÔLE

En France, le rôle des tribunaux de commerce est de résoudre les conflits entre acteurs économiques, surtout 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 régulation 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 suivant notre terminologie, qui siègent dans 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 (bénévolat) 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 ressort². Dans cette solution institutionnelle, les coûts du contrôle sont partagés par l'État, les industries ou les entreprises et les juges individuels.

² Les deux institutions économiques, la Chambre de commerce et le Tribunal de commerce, s'appuient mutuellement et entretiennent des liens étroits (Lemerrier, 2003).

A Paris, leur mode d'élection est complexe. La composition du tribunal doit refléter, en principe, la diversité des secteurs de l'économie afin que toutes les compétences et expériences couvrant l'hétérogénéité du monde des affaires soient représentées au Tribunal. D'une certaine manière on pourrait dire que les juges sont pré-sélectionnés pour leur compétences et élus pour leur représentativité. Les élections au Tribunal de Commerce ont fait l'objet, très tôt, de négociations entre branches qui jouent un rôle essentiel, ainsi que le choix d'individus capables de s'intéresser au droit et de rédiger. A Paris, ce fonctionnement bien particulier est formalisé lorsqu'est créée en 1867 une Commission intersyndicale du commerce, devenue ensuite Comité préparatoire des élections consulaires sans jamais avoir cessé d'exister. Elle émane de la première union interprofessionnelle de chambres syndicales patronales, créée en 1859 (avant même le rétablissement du droit de coalition). Composée de représentants de différentes chambres syndicales, elle choisit une liste de candidats au tribunal et à la chambre de commerce de Paris, listes qui sont uniques et totalement élues presque continûment depuis 1893. Dès les premiers débats de la commission, on voit apparaître la difficulté de marier plusieurs critères (surtout à une époque où il y a peu de postes à distribuer) : équilibre entre secteurs (avec différentes façons de mesurer l'importance : nombre d'employés, chiffre d'affaires, nombre de syndiqués...), enjeux géographiques (volonté de sur-représenter les activités spécifiquement parisiennes) et qualités des intéressés (richesse, carnet d'adresse, culture...).

Aujourd'hui le Comité Intersyndical des Élections Consulaires (CIEC) est un organisme collégial représentant les syndicats de syndicats professionnels patronaux de Paris (300 syndicats représentant la quasi-totalité des secteurs professionnels) et des départements voisins (Hauts-de-Seine, Seine-Saint Denis, Val-de-Marne), régi par les dispositions du code du travail (L 411-21, 411-22, 411-23 du livre IV). La fonction du CIEC est « de rechercher, de susciter et de sélectionner pour les suffrages des électeurs des candidats aux fonctions de juges des tribunaux de commerce de la circonscription (tous les ans), de membres et de délégués consulaires de la Chambre de Commerce et d'Industrie (tous les trois ans) ». En 2001, 340 syndicats professionnels adhérant au CIEC couvrent les activités économiques de la région parisienne et se répartissent entre 16 groupes professionnels selon divers critères d'affinité. Chaque groupe désigne des représentants appelés à siéger en Assemblée générale. Le souci des équipes successives qui animent le CIEC (son Président entouré du 1^{er} Vice-Président, du Secrétaire général, du Trésorier, d'un Directeur général et d'une commission mixte) est donc d'entretenir les relations actives avec les syndicats patronaux, « moins présents que par le passé car ils comptent moins d'adhérents » (entretien auprès d'un membre du CIEC), afin

qu'ils suscitent des candidatures. Cette volonté de diversifier les secteurs économiques se heurte à des difficultés dans le secteur tertiaire, à l'exception de celui de la banque, où la pratique syndicale est moins ancrée³. Il semble en effet que la représentativité des secteurs ne soit pas réellement assurée, certains parlant dans les entretiens « du poids de certains syndicats » ou de « lobbying de certains secteurs » (i.e. la banque/finance). En même temps que l'accent est mis sur la diversification des secteurs économiques, la recherche de compétences est une des préoccupations principales du CIEC. Elle se traduit par une vigilance importante du Comité au moment de la constitution des dossiers où l'expérience et la réussite professionnelles⁴ sont mises en avant dans un questionnaire serré et dans un entretien avec un représentant du CIEC qui donne un avis⁵.

Les critères qui permettent de juger de la compétence sont multiples. Il y a ceux qui ne posent pas problèmes – la moralité du candidat et la santé économique de son entreprise lorsqu'il s'agit d'un chef d'entreprise – qui reposent sur enquête et documents officiels (le « Kbis », etc.). D'autres s'appuient sur l'itinéraire professionnel du candidat analysé par le CIEC en termes, tout d'abord, de diplôme, d'accès au premier emploi, puis de mobilité professionnelle intra- et inter-entreprise, d'acquisition de responsabilités, d'accès à des fonctions d'encadrement et à des postes de haute responsabilité. D'autres enfin relèvent d'une appréciation de la disponibilité du futur juge. On trouve là une évaluation plus subjective faite par le CIEC car elle ne s'appuie que sur les déclarations du candidat.

3 « La procédure de sélection utilisée par le CIEC a montré, à travers des années, son intérêt, tant pour s'assurer des meilleures garanties quant à la valeur professionnelle et la parfaite honorabilité des élus, que pour s'assurer de la meilleure représentation des activités de la région au sein de la chambre et de tribunaux. Ceci ne veut pas dire qu'un juge ou un membre de chambre de commerce y représente sa profession (voire son syndicat) puisque l'une ou l'autre institution a pour objet des intérêts généraux. Néanmoins pour cette raison même, il est hautement souhaitable qu'une certaine diversité de professions préside à la bonne administration de la justice consulaire ou à la gestion des intérêts communs. Ceci explique pourquoi il arrive au Comité d'ajourner des demandes en surnombre dans un secteur économique, sans que pour cela l'honneur ou la valeur des intéressés soient en cause » Un Président d'Honneur du Medef – Ile-de-France, Premier vice-président du CIEC.

4 Ce que l'on appelait le professionnalisme commercial fondé initialement sur un système de cooptation et qui mettait en avant la connaissance des usages du commerce, la reconnaissance des qualités morales et l'audience du candidat dans le monde du commerce (Krynen, 1999, p. 151).

5 Les instructions que le CIEC donnent à ses enquêteurs pour apprécier les candidats reposent sur trois éléments : s'assurer que le candidat a la compétence requise, la disponibilité nécessaire et qu'il est désintéressé.

L'insertion du candidat dans la vie professionnelle et sociale en termes de participation ou de responsabilité sont prises en compte. Les responsables ou anciens responsables de syndicats ou branches comme les membres actifs d'institutions caritatives semblent être des candidats appréciés : leur investissement dans la vie professionnelle ou sociale et leur familiarité avec le bénévolat sont un critère de l'apprentissage déjà réalisé d'une vie collective. Ils sont le signe d'une implication possible dans le système complexe chargé des litiges économiques en France. C'est à l'Assemblée générale composée de plus de 150 délégués des groupes de choisir après enquête, audition en Commission et par elle-même, parmi les candidats proposés par les organisations syndicales, « les meilleurs et les plus représentatifs d'entre eux ».

Si la légitimité du CIEC dans le processus de désignation des juges consulaires n'est pas mise en question⁶, celle de l'Assemblée générale suscite des critiques de la part de certains juges que nous avons interrogés ; ils y voient une collection de personnes retirées de la vie économique qui ne sont plus au fait du poids ou de la représentativité des secteurs économiques – de « vieux crabes » dira l'un d'entre eux – qui n'ont pas de critère pour juger des compétences requises et qui n'ont ni connaissance des types de litiges traités dans les tribunaux de commerce, ni idée du travail concret des magistrats consulaires. On le voit, la procédure de sélection et ses difficultés (donner la priorité aux compétences ou à la représentativité ?) sont importantes pour notre réflexion. Elles justifient le rapprochement entre la notion de régulation conjointe et celle de « gouvernance » des marchés.

Ces juges siègent un jour par semaine dans des chambres généralistes ou spécialisées, de manière 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 autant une institution juridique formelle qu'un mécanisme social lorsqu'il s'agit d'appliquer la loi et de sanctionner les comportements inappropriés du milieu des affaires⁷. Comme dans tout autre tribunal de premier ressort, il est possible de

⁶ Les efforts du CIEC en temps de pénurie de candidats depuis la fin des années 90 sont appréciés par de nombreux juges que nous avons interrogés.

⁷ 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).

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 de carrière issus de l'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 du Ministère de la Justice pour l'année 2002). Par comparaison avec d'autres juridictions, un tel système représente donc une combinaison particulière et efficace de régulation 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 hommes et des femmes d'affaires à la retraite (ou proche de la retraite) à la recherche d'un certain prestige, d'une activité intéressante ou du maintien de leur statut social ; 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 siègent 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 officiels qui incitent les jeunes à postuler pour la fonction) peut lui être facilitée, lui ouvrant ainsi les portes d'autres institutions économiques – par exemple la Chambre de commerce elle-même, des tribunaux d'arbitrage, le Conseil Économique et Social – et à d'autres honneurs dispensés par l'appareil d'État. 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 d'autres 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 ».

L'existence de cette juridiction consulaire est justifiée de plusieurs manières. 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. Deuxièmement, les juges professionnels – qui sont des fonctionnaires – sont souvent considérés par le monde des affaires comme inexpérimentés, incapables de comprendre les problèmes des entreprises et de contrôler de façon appropriée le comportement des dirigeants d'entreprises, particulièrement en matière d'insolvabilité et de faillite (Carruthers et Halliday, 1998 : 431). Troisièmement, le droit des affaires ignore souvent les us et coutumes idiosyncr-

crasiques (ce qu'on désigne par *usages* dans les tribunaux de commerce) basés sur les sous-cultures traditionnelles de l'industrie ou du commerce et caractérisant le secteur entier. Le règlement efficace des conflits ne peut passer outre 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 des 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 régulation 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 bien d'une institution sur laquelle pèse une contrainte légale forte. Mais du fait des modalités de l'élection et des principes de diversification des compétences et des secteurs représentés au sein du tribunal, les acteurs ont une autonomie évidente dans l'élaboration d'une procédure de « gouvernance ». Ce cas assez particulier de régulation conjointe se rapproche de la « co-régulation » (Grabosky et Braithwaite, 1986 : 83), entendue comme une autorégulation par des associations industrielles qui est reconnue par l'État. Dans un tel système, la difficulté de représenter les intérêts généraux et particularistes a toujours été une grande préoccupation pour les juges⁸. La population a toujours pressenti que la cooptation dans les nominations avait pour résultat des élections politisées des juges, et que ceux-

⁸ Il en va de même dans l'histoire anglaise et américaine : dans les cas de faillites, les délais peuvent signifier une plus grande baisse 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 anglo-saxons 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.*, p. 480).

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 peut exister entre celui qui exerce la régulation et celui qui la subit (Black, 1976)⁹.

Généralement, le monde des affaires a certaines attentes vis-à-vis des tribunaux de commerce : 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 trop à leurs intérêts. Les syndicats patronaux ont intérêt à être représenté 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, les dispositions prises

⁹ Ce qui se traduit aussi par des tentatives, récurrentes dans l'histoire, 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 faillites (qui se jugent à huis clos et peuvent avoir une dimension pénale et/ou fortement sociale). En 2001 et en 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. Bien 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.

par les juges – soit pour l'administration, soit pour la liquidation d'une entreprise – sont très importantes pour la pratique de crédit commercial par le secteur de la finance. 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 aussi 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 pour l'existence des *apparatchiks*.

Ainsi, du point de vue du monde des affaires, en particulier de certains secteurs de l'économie comme la banque/finance, 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 entretiens¹⁰, ils déclarent officiellement qu'une fois nommés, ils sont indépendants, qu'ils n'ont aucun mandat de leur secteur d'origine et qu'ils sont aussi impartiaux que possible. Le système n'en représente pas moins un régime typi-

10 L'étude que nous avons menée au TCP en 2000 est basée sur des entretiens avec 145 juges actifs (sur 147) et 10 « sages » (anciens juges disposant d'un bureau au tribunal et servant de conseiller aux juges actifs qui le souhaitent). L'étude a consisté en entretiens approfondis avec une dizaine de juges et « sages », ainsi qu'en un court questionnaire rempli en notre présence par les juges actifs. Le travail sur le terrain s'est déroulé en deux étapes. La première consistait à collecter de l'information ethnographique et des observations sur le fonctionnement du tribunal. La deuxième étape nous a permis de procéder aux entretiens 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 entre pairs. Des recherches additionnelles nous ont permis de reconstituer la biographie professionnelle des 147 juges en poste. Une deuxième vague d'entretiens a eu lieu fin 2002 ; ces derniers sont en cours d'analyse.

que de régulation conjointe où les institutions, le monde des affaires et les particuliers acceptent de partager les coûts du contrôle.

III- 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, Bobigny, et Créteil). 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 », d'anciens juges qui ont demandé à rester au tribunal, à la fin de leur mandat, à titre de conseillers. Les caractéristiques socio-démographiques des juges, relevées au cours de l'étude et sur la base de l'annuaire du Tribunal, indiquent que 87 % d'entre eux sont de sexe masculin et que leur âge moyen est de 59 ans (minimum 36 ans, maximum 78, écart-type : 8 ans). Les femmes juges sont en moyenne un peu plus jeunes que leurs collègues masculins. En outre, 52 % des juges étaient 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 à la retraite.

Dans leur secteur économique d'origine, les juges occupaient (ou occupent toujours) 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 groupes¹¹ 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).

Le fonctionnement organisationnel du TCP est complexe et ce n'est pas l'objet du présent article de le décrire en détail. On l'a déjà mentionné, plusieurs types de professionnels collaborent au fonctionnement de

11 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 biographies 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.

ces tribunaux : des juges consulaires, des greffiers, des avocats d'affaires, des représentants du procureur général, des huissiers, des experts et 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 spécialités se fait entre la faillite et le contentieux ; des règles de procédure différentes sont légalement liées à chaque catégorie d'affaire. Mais le contentieux est ensuite subdivisé en bon nombre des sous-spécialités déjà énumérées. Chaque chambre a un président qui rend des comptes 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.

IV- SUR-REPRÉSENTATION DE LA FINANCE PARMI LES JUGES CONSULAIRES

Selon la justification du système de régulation conjointe, la sélection des juges devrait produire une représentation très diversifiée des secteurs de l'économie, particulièrement dans les grands tribunaux de commerce comme celui de Paris. Au moment de notre étude, les secteurs représentés par les juges (dans lesquels ils travaillaient ou avaient travaillé) étaient en effet très diversifiés. Ainsi, dans les affaires complexes, les renseignements concernant une spécialité du monde des affaires pouvaient être accessibles au tribunal par le biais de juges issus de cette spécialité. Nous formulons cependant l'hypothèse que certains secteurs et/ou entreprises investissent plus que d'autres en entrepreneurship judiciaire et endossent une plus grande partie des coûts du contrôle parce qu'elles ont intérêt à le faire. En théorie tous les syndicats patronaux peuvent présenter des candidats aux élections de juges consulaires sur une base annuelle afin de combler les postes vacants résultant d'un turnover de 10 % du personnel au tribunal. L'analyse montre que, 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 finance¹². Quarante-quatre juges consulaires occupaient actuellement ou avaient déjà occupé un poste au sein de ce secteur. Chaque année, il présente plusieurs candidats à ces élections¹³.

12 NAF 60, code 65. Les codes NAF (Nomenclature d'activité française) sont une classification-type des industries.

13 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-

Le secteur financier est clairement sur-représenté au TCP, en termes absolus et relatifs. En fait, le secteur financier représente 3 % de la population active en France¹⁴ et 5,1 % à Paris où les industries de service sont sur-représentées par comparaison avec la province¹⁵. 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 était de 5,3 %¹⁶. Ces indications descriptives suffisent à montrer 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 peut représenter une menace pour l'indépendance de ce tribunal.

Traditionnellement, cette industrie est un secteur très litigieux (Cheit et Gersen, 2000). Ce sont essentiellement des contentieux contractuels et concernant 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 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 dans le monde des affaires français : en 1985, le gouvernement socialiste 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 (Guérout *et al.*, 1993). S'ils décident que l'entreprise – et ses emplois – peuvent être sauvés, 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 doivent attendre et courent donc le risque

Paribas avait fourni 7 juges, Suez 4, Société Générale 4, Crédit Lyonnais 4, et Crédit Commercial de France 4.

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

15 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 ».

16 Source : Institut national de la statistique et des études économiques, Comptabilité nationale, 2001 (www.insee.fr/indicateur/cnat_annu/tableaux/t1201_254.htm). En 1998, il y avait 1 237 établissements de crédit en France, comptant 25 428 caissiers et 714 730 employés.

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, dès 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 modifiée¹⁷. En 1994, une tentative ratée à l'Assemblée nationale semble avoir incité le secteur à changer sa stratégie et à s'employer plutôt à augmenter le nombre de « ses » juges consulaires dans les formations de jugement.

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, 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 régulation 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'entrepreneuriat judiciaire. Pourquoi les autres négligent-ils de le faire bien qu'ils aient aussi de bonnes raisons de tenter d'influencer les juges qui pourraient servir de leviers ? Peut-être les grandes entreprises utilisent-elles l'arbitrage (dont les affaires ne sont pas publiques) 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 pressions, 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 exogène 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 juges consulaires. Les ressources disponibles ne sont pas les mêmes dans la banque que dans les secteurs moins bien structurés, la petite distribution par exemple.

¹⁷ Sur la position de la Conférence générale des tribunaux de commerce sur la loi de 1985, voir Rey (2001).

V- LES RÉSEAUX DE CONSEIL ET L'INFLUENCE DES BANQUIERS

Nous appuyant sur le constat qui précède 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, sur-représentés, sont en mesure d'exercer cette influence. Nous examinons cette forme de contrôle des ressources en considérant la centralité de chacun des juges dans le réseau de conseil parmi tous les autres 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, échanges 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 ; 2001). 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 donc 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 leur remettant une liste de tous leurs collègues au tribunal, y compris le président et le vice-président du tribunal, les présidents de chambre, les juges et les « sages », et en leur demandant d'identifier dans la liste le nom des collègues à qui ils avaient demandé conseil au cours des deux dernières années pour régler une affaire complexe, ou avec qui ils avaient eu des discussions de fond, hors délibéré officiel, pour obtenir un point de vue différent sur cette affaire. 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 grand groupe), nous avons ajouté un ensemble de variables de contrôle au modèle. L'ancienneté, mesurée en fonction du nombre d'années de judicature, 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 affecter l'établissement des prémisses des décisions ; par exemple, le secret est beaucoup plus important chez les juges qui siègent dans les 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 ; ces derniers représentaient, pour beaucoup de juges, en 2000, la surveillance et l'influence d'un Ministère de la Justice qui, lorsqu'il cherchait à imposer des réformes profondes, n'étaient pas toujours bienvenues dans les tribunaux consulaires. Être actif (par opposition à être à la retraite) peut également affecter la centralité au sein du réseau-conseil puisque des juges à la retraite pourraient avoir davantage de temps et de disponibilités (que les juges toujours en activité professionnelle) 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 connexions en hauts-lieux, 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 effets¹⁸.

18 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 la centralité de certains juges comme conseillers. Cette variable n'est pas disponible et ne peut être incluse dans ce modèle.

Tableau 1 : L'influence parmi 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)

	<i>Paramètres</i>	<i>Paramètres Standardisés</i>
<i>Variables indépendantes</i>		
Intercept	- 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 juges professionnels	4,19 (1,47)	0,19
Demande conseil 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 ; R-sq=0,38.

Les résultats de l'analyse présentent des effets parfois surprenants. Ainsi, être actif dans la vie sociale du tribunal a un 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/elle vient du secteur financier, n'a aucun effet sur la centralité. Les banquiers sont peut-être sur-représentés 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 avoir une certaine ancienneté (elle-même fortement corrélée avec une position de président de Chambre dans la structure formelle), 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 1 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 fort 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, ces résultats indiquent que plus les juges sont anciens et 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 semblent capables d'une certaine influence indirecte au TCP.

VI- « LES COMMERÇANTS DÉTESTENT LA BANQUE »

Le manque d'influence potentielle des banquiers que nous avons pu identifier 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 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 essayant de 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 les autres, notons le fait que les juges issus du secteur financier sont presque systématiquement ceux qui ont été élus avec le plus petit nombre de voix¹⁹.

¹⁹ Le juge élu avec le moins de voix porte le nom de « culot » ; jusqu'à très récemment, le culot subissait pendant sa première année des brimades rituelles parmi ses pairs (porter la serviette de son président de Chambre ; se taire à table au déjeuner hebdomadaire de sa Chambre, etc.). Les culots des promotions récen-

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. Les banquiers ne se consultent pas plus entre eux qu'ils ne consultent des non-banquiers. Deuxièmement, l'ensemble des juges issus du secteur de la finance ne semble pas très bien organisé, mais plutôt segmenté et dispersé.

VII- SUR LA PARTICIPATION DU MONDE DES AFFAIRES À L'APPAREIL D'ÉTAT

En résumé, nous avons identifié un niveau de régulation conjointe (ou de « gouvernance ») des activités économiques en utilisant une conception élargie de l'approche structurale du règlement des conflits entre entreprises (et entre entreprises et particuliers). La régulation 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 soutien au moment de la prise de décisions spécifiques.

Nous appuyant sur le cas du plus grand tribunal de commerce français, nous avons analysé la nature de cette régulation conjointe, puis établi que le secteur financier est largement sur-représenté dans ce tribunal. Nous avons ensuite constaté que les juges qui semblent avoir le plus d'influence indirecte sur les décisions du tribunal sont les juges qui ont le plus d'ancienneté, ceux qui sont actifs dans la vie sociale du tribunal et ceux qui ont des liens avec les magistrats professionnels ou des échanges d'information avec le monde des affaires. Nous montrons aussi 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 – ne parviennent pas à exercer un contrôle indirect sur ce tribunal de

tes étant toujours des banquiers, ce détail ethnographique donne une idée de la manière dont les non-banquiers perçoivent parfois les banquiers.

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 relie 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, semblent fortement 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 parmi leurs pairs. L'observation directe et systématique de telles influences et de leur contestation (par exemple au sein du délibéré), est légalement impossible. Le délibéré des juges est secret (tout comme le délibéré 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 complet d'« amitié », 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 leurs ajustements mutuels et 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 comment 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 régulation conjointe.

Nous croyons néanmoins que notre approche apporte une valeur ajoutée aux études actuelles sur la régulation 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 régulation exter-

ne et l'autorégulation sont habituellement étudiées de façon séparée, ce qui conduit à une simplification abusive dans la compréhension de l'organisation sociale des marchés. Les formes de gouvernance de l'économie sont multiples dans les pays capitalistes et il nous semble utile d'analyser ces formes comme des systèmes combinant les deux. Par exemple, cette régulation 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 individus 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 un grand nombre de juges consulaires au tribunal. Mais l'influence réelle de ces acteurs importants ne dépend probablement pas que de cette capacité. La surveillance de l'État et 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 régulation conjointe.

En conclusion, notre travail suggère que le champ de la sociologie économique pourrait bénéficier plus systématiquement de recherches organisationnelles et structurales, notamment en s'intéressant davantage aux institutions économiques, à l'équilibre complexe de régulation conjointe qu'elles préconisent et, finalement, aux gagnants et aux perdants de chacun de ces équilibres.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Ayres I., Braithwaite J., 1992, *Responsive Regulation : Transcending the Deregulation Debate*, Oxford, Oxford University Press.
- Baker W., 1984, « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, vol. 89, pp. 775-811.
- Black D., 1984, « Social Control as a Dependent Variable », dans Donald Black (dir.), *Toward a General Theory of Social Control*, New York, Academic Press.
- Carruthers B.G., Halliday T., 1998, *Rescuing Business : The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*, Oxford, Oxford University Press.
- Cheit R.E., Gersen J.E., 2000, « When Businesses Sue Each Other An Empirical Study of State Court Litigation », *Law & Social Inquiry*, vol. 25, pp. 789-816.

- Colcombet F., Montebourg A., 1998, *Les Tribunaux de commerce : une justice en faillite ?* Paris, Rapport de la commission d'enquête de l'Assemblée nationale.
- Dezalay Y., Garth B., 1996, *Dealing in Virtue : International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*, Chicago, University of Chicago Press.
- Dunworth T., Rogers J., 1996, « Corporations in Court : Big Business Litigation in U.S. Federal Courts : 1971-1991 », *Law & Social Inquiry*, vol. 21, pp. 497-592.
- Favereau O., 1994, « 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.
- Felstiner W.L.F., Abel R.L., Sarat A., 1980, « The Emergence and Transformation of Disputes : Naming, Blaming, Claiming », *Law & Social Inquiry*, vol. 15, pp. 631-654.
- Flemming R.B., 1998, « Contested Terrains and Regime Politics : Thinking about America's Trial Courts and Institutional Change », *Law & Social Inquiry*, vol. 23, pp. 941-965.
- Fligstein N., 2002, *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Capitalist Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- Friesen E.C., Gallas E.C., Gallas N.M., 1971, *Managing the Courts*, New York, Bobbs-Merrill.
- Frison-Roche M.-F., 1999, *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.
- Galanter M., Epp C.E., 1992, *A Beginner's Guide to the Litigation Maze*, Business Economics, vol. 27, pp. 33-38.
- Gaudino A., 1998, *La Mafia des tribunaux de commerce*, Paris, Albin Michel.
- Grabosky P., Braithwaite J., 1986, *Of Manners Gentle : Enforcement Strategies of Australian Business Regulatory Agencies*, Oxford, Oxford University Press.
- Guérault A., Lamotte H., du Marais B., 1993, *Les garanties et le crédit aux entreprises*, Rapport du Conseil National du Crédit, Paris, Éditions de la Banque de France.
- Hawkins K.O., 1984, *Environment and Enforcement*, Oxford, Oxford University Press.
- Hawkins K.O., Thomas J.M. (dir.), 1984, *Enforcing Regulation*, Boston, Kluwer-Nijhof.
- Heydebrand W., Seron C., 1990, *Rationalizing Justice : The Political Economy of Federal District Courts*, Albany, SUNY Press.

- Hirsch J.-P., 1985, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- Ithurbe R., 1970, *Histoire critique des tribunaux de commerce*, Paris, LCDG.
- Jean J.-P., 2000, « La réforme des tribunaux de commerce », dans *Regards sur l'actualité*, Paris, La documentation française.
- Krynen J., 1999, *L'élection des juges. Etude historique et contemporaine*, Paris, Presses Universitaires de France
- Lazega E., 1992, *Micropolitics of Knowledge : Communication and Indirect Control in Workgroups*, New York, Aldine-de Gruyter.
- Lazega E., 1994, « Les conflits d'intérêts dans les cabinets américains d'avocats d'affaires : concurrence et auto-régulation », *Sociologie du Travail*, vol. 35, pp. 315-336.
- Lazega E., 1996, « Arrangements contractuels et structures relationnelles », *Revue Française de Sociologie*, 37 : 439-456.
- Lazega E., 2000, « Enforcing Rules among Peers : A Lateral Control Regime », *Organisation Studies*, vol. 21, pp. 193-214.
- Lazega E., 2001, *The Collegial Phenomenon : The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- Lazega E., Krackhardt D., 2000, « Spreading and Shifting Costs of Lateral Control in a Law Partnership : A Structural Analysis at the Individual Level », *Quality and Quantity*, vol. 34, pp. 153-175.
- Lazega E., Lebeaux M.-O., 1995, « Capital social et contrainte latérale », *Revue française de Sociologie*, vol. 36, pp. 759-777.
- Lazega E., Mounier L., 2002, « Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation : Structural Economic Sociology for a Society of Organizations », dans O. Favereau et E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization : Markets, Networks, and Hierarchies*, Cheltenham, UK : Edward Elgar Publishers.
- Lemerrier C., 2001, *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.
- Lemerrier C., 2001, *Un si discret pouvoir. Aux origines de la chambre de commerce de Paris, 1803-1853*, Paris, La Découverte.
- Lemieux V., 1988, « Le pouvoir dans les décisions conjointes », *Revue canadienne de science politique*, vol. 21, pp. 227-247.
- Macaulay S., 1963, « Non-Contractual Relations in Business : A Preliminary Study », *American Sociological Review*, vol. 28, pp. 55-67.
- McIntosh W.V., Cates C.L., 1997, *Judicial Entrepreneurship : The Role of the Judge in the Marketplace of Ideas*, Westport, CT, Greenwood Press.

- Milgrom P.R., North D.C., Wiengast B.R., 1990, « The Role of Institutions in the Revival of Trade : The Law Merchant, Private Judge, and the Champagne Fairs », *Economics and Politics*, vol. 2, pp. 1-23.
- Pizarro N., 1999, « 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, pp. 143-161.
- Raub W., Weesie J., 1996, « The Management of Matches : Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households », Utrecht, Iscore Papers, n° 62.
- Raub W., Weesie J., 1993, « Symbiotic Arrangements : A Sociological Perspective », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, pp. 716-724.
- Raub W., Weesie J. (dir.), 2000, *The Management of Durable Relations : Theoretical and Empirical Models for Households and Organizations*, Amsterdam, Thela Publishers.
- Reiss A.J. Jr., 1984, « Selecting Strategies of Social Control over Organizational Life », dans K.O. Hawkins et J.M. Thomas (dir.), *Enforcing Regulation*, Boston, Kluwer-Nijhof.
- Rey P., 2001, *La Réforme de la loi de 1985 sur le traitement des difficultés des entreprises*, Rapport au congrès national des tribunaux de commerce, Lyon, le 23 novembre 2001, Publication de la Conférence générale des tribunaux de commerce.
- Reynaud J.-D., 1989, *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Rooks G., Raub W., Selten R., Tazelaar F., 2000, « How Inter-Firm Cooperation Depends on Social Embeddedness : A Vignette Study », *Acta Sociologica*, vol. 43, pp. 123-137.
- Shapiro S.P., 1984, *Wayward Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission*, New Haven, Yale University Press.
- Stokman F.N., Ziegler R., Scott J. (dir.), 1985, *Networks of Corporate Power*, Cambridge, Polity Press.
- Stone C.D., 1975, *Where the Law Ends : The Social Control of Corporate Behavior*, New York, Harper & Row.
- Swedberg R., 1993, « Economics and Custom », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, pp. 204-209.
- Swedberg R., 1994, « 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.
- Szramkiewicz R., 1989, *Histoire du droit des affaires*, Paris, Montchrestien.
- Vaughan D., 1983, *Controlling Unlawful Organizational Behavior*, Chicago, Chicago University Press.

- Vaughan D., 1999, « The Dark Side of Organizations : Mistake, Misconduct, and Disaster », *Annual Review of Sociology*, vol. 25, pp. 271-305.
- Weaver S., 1977, *Decision to Prosecute: Organization and Public Policy in the Antitrust Division*, Cambridge, MA, The MIT Press.
- Weber M., 2000 (traduction), *Die Börse*, traduit par Steven Lestition dans *Theory and Society* (2000), vol. 29, pp. 303-337.
- Wheeler S., Mann K., Sarat A., 1988, *Sitting in Judgment : The Sentencing of White Collar Criminals*, New Haven, Yale University Press.
- White H.C., 2001, *Markets from Networks*, Princeton, Princeton University Press.