

Une certitude demeure cependant : cette coordination n'est pas pensée en seule référence au marché. Si l'efficacité économique peut constituer la justification de certaines décisions, le droit fait place à une conception procédurale et pluraliste des intérêts en présence. C'est ainsi que l'intérêt de l'entreprise, standard de justification fréquemment utilisé en droit, est soumis à une pluralité d'évaluations, ou plutôt à une pluralité d'évaluateurs internes à l'entreprise (les dirigeants, les salariés, les sous-traitants, etc.) et externes (les juges), qui ajustent leurs appréciations dans le cadre d'un processus de décision. Ce pluralisme met en mots et en actes une conception axiologique et politique de l'entreprise. Espace de coordination, l'entreprise peut alors être pensée comme une institution dans laquelle et sur laquelle interagissent des « pouvoirs de valorisation » (Eymard-Duvernay *et al.*, 2012) : valorisation du travail à laquelle procèdent les managers, valorisation des produits par les consommateurs, valorisation des actifs sur les marchés financiers. Si, à travers ses différentes branches, le droit reconnaît la pluralité de ces pouvoirs, force est de constater que les techniques de gouvernance assurent la prévalence d'un pouvoir de valorisation – celui des actionnaires – sur les autres.

Entreprise et commun

La technique sociétaire qui, à l'origine, permet de gérer la propriété collective par la fiction de l'unicité du sujet est dévoyée dès lors que les intérêts ne sont plus représentés équitablement. Afin de sortir des asymétries du droit des sociétés, des formes d'organisation alternatives ont été proposées, telles que les coopératives ou les mutuelles avec pour ambition de modifier le statut et les pouvoirs des associés et des salariés, et de rééquilibrer le partage des profits. Cette redistribution des pouvoirs a promu l'égalité dans le partage de la valeur, mais avec un succès très mitigé. Cette réflexion sur l'asymétrie des statuts et des droits des différentes parties prenantes dans la forme sociétaire de l'entreprise sur les communs qui ont mis en exergue l'indifférence de la forme de la propriété dans la gestion de ressources d'utilité collective et

l'importance investissent proportionnelle d'une gouvernance rigoureusement organisée selon les intérêts en présence.

Les conclusions tirées de ces travaux, sous forme d'études de cas, portent un coup à la « tragédie des communs » car elles tendent à démontrer que le maintien et le développement d'une activité économique ne dépendent pas de l'édiction préalable de droits privés de propriété sur les biens exploités. L'absence de propriété privée ne signifie pas l'absence de droit. Au contraire, chaque expérience de gestion préserve d'un commun est l'occasion de constater une stabilité des statuts et des droits de toutes les parties prenantes. L'administration des biens se fait dans des organisations aux formes variées qui garantissent, à chaque fois, aussi bien des droits politiques dans des instances de délibérations que des droits sur les choses proportionnés à l'utilité que le titulaire peut en tirer. En outre, dans chaque illustration, une instance susceptible de régler les différends et de redonner sa place à chacun peut être identifiée.

Ces communs ont ainsi tour de l'entreprise, au sens étymologique, c'est-à-dire d'une économie portée par un groupement de personnes aux intérêts liés par la gestion des ressources. Si ces intérêts peuvent converger, ils sont aussi complémentaires qu'indivisibles. C'est ainsi que la pluralité des droits associés peut se révéler plus utile qu'un droit de propriété uniforme et individuel. Cette proposition rejoint les travaux critiques sur la propriété de J. Commons (1893) qui, comme les tenants de la fonction sociale de la propriété en France, a considéré que le droit du propriétaire est toujours limité, au moins par l'État garant des intérêts collectifs. Schlager et Ostrom (1992) se sont inspirés de cette analyse de la maîtrise des biens par la théorie des faisceaux de droits répartis entre plusieurs personnes pour nourrir l'étude des communs. Puisqu'une bonne gestion d'un bien requiert sa maîtrise complète, elle suppose donc que tous les éléments composant le faisceau de propriété soient répartis entre les parties prenantes et que celles-ci puissent délibérer dans une instance adéquate. Cette lecture permet de penser des

droits complémentaires, non concurrents mais différents qui rendent possible une appropriation économiquement efficace. Chacun pèse et participe selon son apport et son intérêt. Cette proposition n'est pas la seule possible. Dans les droits continencieux, par exemple, la technicité du démembrement du droit de propriété et d'octroi de droits réels sur la chose d'aurait à des tiers doit permettre de parvenir à des résultats similaires, mais avec des restrictions temporelles plus contraignantes en l'état du droit français. Ainsi, un parallèle est possible entre la recherche d'un « gouvernement d'entreprise » efficace et la « gouvernance des communs » qui consiste à considérer d'abord les différents attributs concrets de la propriété d'un bien, puis la forme qui permet de concilier les intérêts de leurs titulaires. Un tel dépassement de la technique sociétaire permet de donner une véritable armature juridique à l'entreprise comme organisation et de responsabiliser les différentes parties prenantes. Voilà qui permettrait de faire de l'entreprise un sujet : un sujet pour le droit, mais aussi un sujet politique.

Bibliographie

- Bernard Baudry et Virgile Chassignon, 2014, *Les théories de l'entreprise*, Paris, La Découverte, coll. Repères.
- Margaret M. Blair et Lynn A. Stout, 1999, « A team production theory of corporate law », *Virginia Law Review*, vol. 85, n° 2, p. 247-328.
- John R. Commons, 1893, *The Distribution of Wealth*, London, Macmillan and Co.
- Michel Despax, 1957, *L'entreprise et le droit*, Paris, LGDJ.
- François Eymard-Duvernay *et al.*, 2012, « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation », dans B. Roger (éd.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Paris, Éditions Lethielleux, Collège des Bernardins, p. 155-218.
- Olivier Faverre, 1989, « Organisation et marché », *Revue française d'économie*, vol. 4, n° 1, p. 65-96.
- Olivier Faverre, 2012, « Investigations et implications : synthèse des travaux », dans B. Roger (éd.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Paris, Lethielleux.

Olivier Faverre, 2014, *L'entreprise, la grande déformation*, Paris, Parole et Silence, Éditions Collège des Bernardins.

Milton Friedman, 1970, « The social Responsibility of Business is to increase its profits », *The New York Times*, septembre 13.

Emmanuel Levinas, 1961, *Totalité et infini*, *Conclusions*, La Haye, Nijhoff.

Paul Ricoeur, 1995, *Le concept de responsabilité – Essai d'analyse sémantique*, *Le juste*, Esprit, coll. « Philosophie ».

Jean-Philippe Robé, 1999, *L'entreprise et le droit*, Paris, PUF, coll. Que sais-je ?

Edella Schlager et Elinor Ostrom, 1992, « Property-Rights Regimes and Natural Resources : A Conceptual Analysis », *Land Economics*, vol. 68, n° 3, 1992, p. 249-262.

STRUCTURES

Infrastructures relationnelles entre conventions et pratiques

Emmanuel Izuego
Institut d'études Politiques de Paris,
CSO-CNRS, SFC

L'institutionnalisme en sociologie souligne, dans une perspective souvent webérienne, l'importance des valeurs, normes et règles comme frein au comportement économique prédateur et à l'exercice brutal du pouvoir. De ce point de vue, les valeurs sont constamment débattues, contestées, redéfinies et réajustées. Les collectifs organisés évoluent en partie parce qu'ils peuvent redéfinir leurs règles de manière formelle et informelle (Reynaud, 1989). Le plus fort n'impose pas mécaniquement ses valeurs, ses normes et ses règles. Les interactions entre conventions et structures deviennent donc très vite très complexes.

Les structures et mécanismes organisationnels de l'action collective appartiennent à l'agenda de recherche de l'économie conventionnaliste. Il est impossible de concevoir l'économie sans organisations, l'organisation sans règles, les règles sans interprétation et l'interprétation sans conventions. La coordination des comportements économiques

inclut la coordination des jugements portant sur les comportements économiques. Ces jugements présupposent que les règles suivies par les agents économiques sont compréhensibles pour ces agents. Ceux-ci sont capables de s'identifier à un groupe de référence et de connaître les règles acceptables pour les membres de ce groupe. Les sciences sociales doivent donc prendre en compte l'identité, les règles et une variété de systèmes d'interaction mobilisés par les agents pour sélectionner et interpréter ces règles – qui sont des heuristiques d'avantage que des solutions toutes prêtes (Favreau, 1994, 1998).

Présupposer que les règles suivies par les agents sont toujours compréhensibles par ces agents eux-mêmes relève cependant d'une ontologie très optimiste. Dans de nombreuses situations, les règles sont dans l'incertitude concernant les règles prioritaires et/ou leur interprétation. En s'appuyant sur une théorie du jugement de pertinence, la sociologie néo-structurale ajoute donc à la rationalité sociale de l'agent une dimension complémentaire : la capacité de reconnaître des différenciations sociales, horizontales et verticales, dans son environnement et de s'appuyer sur ces différenciations, par exemple sur des autorités au statut social reconnu, pour faciliter la hiérarchisation et l'interprétation des règles (Lazega, 2011). Ce constat suggère qu'entre les règles et les comportements coordonnés, les acteurs mobilisent des structures. Georg Simmel avait depuis longtemps attiré l'attention des sociologues sur la dimension relationnelle de ces structures sociales. Harrison White et ses successeurs en analyses de réseaux sociaux ont rendu cette dimension relationnelle mesurable et modélisable, notamment pour évaluer son poids relatif parmi les facteurs explicatifs des comportements économiques (White, 2001).

Du point de vue d'une sociologie néo-structurale, dire qu'entre les conventions et les comportements on trouve des infrastructures relationnelles, c'est dire que la coordination par les règles requiert la mise au jour d'infrastructures relationnelles connues des acteurs et articulées à leurs identifications et choix

normatifs. La gestion, par les acteurs, de leurs interdépendances fait déjà partie de la lecture organisationnelle de l'action économique. Mais les interdépendances fonctionnelles ne suffisent pas à constituer les régularités sociales que représentent ces infrastructures relationnelles. Ces dernières (modifiables comme des « niches sociales » et des formes hétérogènes de « statut social ») aident les acteurs à suspendre le comportement opportuniste. Elles relèvent de logiques de l'échange social et du choix des partenaires de cet échange, dans des processus aussi centraux que la régulation et l'institutionnalisation, mais aussi, en amont, de l'apprentissage et la socialisation, de la solidarité et des exclusions, du contrôle social et de la résolution des conflits.

Les perspectives à la fois structurale et institutionnelle avaient déjà été rapprochées par des concepts classiques comme celui de « valeur précaire ». Au sens de Philip Selznick (1957), une valeur est précaire parce qu'elle est toujours menacée de perdre son influence et ses représentants, c'est-à-dire le soutien actif des groupes d'intérêts organisés et des acteurs-clé qui en font une priorité parmi les valeurs potentiellement concurrentes. La redéfinition des règles gouvernant un collectif, la re-hiérarchisation des valeurs, est une forme de changement qui implique le non-respect d'engagements passés en matière de redistribution des ressources (Reynaud et Reynaud, 1996), soulevant toujours la question des injustices liées aux promesses non tenues. Dans ces conditions, un modèle néo-structural du processus régulateur, *i.e.* (Lazega, 2001, chap. 8), donne ainsi une importance centrale à la concurrence de statut et à une dynamique particulière qui caractérise la régulation sous la forme d'une négociation oligarchique de normes ou de valeurs précaires. Même dans un système égalitaire, tous ne défendent pas leurs intérêts régulateurs avec la même efficacité. On sait par exemple que, dans ces conditions, les règles sont plus facilement redéfinies par des acteurs qui bénéficient de plusieurs formes de statut

social non congruentes. En termes de structures relationnelles, les acteurs qui dominent le processus régulateur sont centraux à la fois dans plusieurs réseaux très différents.

Pour l'analyse néo-structurale, les acteurs aux formes de statut social non congruentes sont souvent des acteurs multipositionnés mais improbables – *i.e.* cumulant des formes hétérogènes et socialement « incompatibles » de statut social – qui peuvent être les plus influents dans cette définition des règles prioritaires, mais aussi parmi les plus fragiles et exposés à la critique : ils peuvent associer à leur pouvoir (le contrôle de ressources dont les autres ont besoin) une forme de légitimité – une capacité de parler de manière considérée comme crédible au nom du collectif. Cette capacité est souvent acquise de manière rhétorique au prix de sacrifices partiels ou très relatifs – voire « faux » – car même si ces sacrifices cotent en termes de ressources, la non-congruence des formes de statut permet parfois de regagner sur certains plans ce que l'on perd sur d'autres. Mais la multipositionnalité en elle-même explique peu. Certaines multipositionnalités sont sans effet aucun sur le choix des règles prioritaires. D'autres, identifiées par la sociologie néo-structurale, sont structurantes parce qu'elles consacrent des acteurs improbables et qu'elles leur donnent les moyens de construire la légitimité dont ils ont besoin pour neutraliser les perdants du changement social.

Si les effets des structures sur les choix normatifs sont complexes, les effets réciproques des normes sur les structures le sont tout autant. À la suite de débats sur l'articulation d'une sociologie néo-structurale et d'une approche néo-institutionnaliste des normes et des valeurs (Favreau et Lazega, 2002), des sociologues et des économistes ont pu s'accorder sur le fait que les effets des normes sur l'évolution des structures sont, eux aussi, peu connus. Rares sont les études qui mesurent et modélisent les effets spécifiques des conventions sur la structuration proprement dite du collectif. Au premier abord, cet effet des normes sur les structures semble évident. Par exemple, le principe souvent invoqué de

réciprocité peut être considéré comme une norme structurante puisqu'elle est susceptible d'influencer fortement la dynamique des échanges sociaux. Cependant, au niveau de généralité anthropologique où il est d'habitude mobilisé, il aide peu à la compréhension de variations innombrables observées dans les processus sociaux génériques évoqués plus haut.

Des recherches exploratoires donnent une indication du potentiel que représente pour les sciences sociales la convergence d'une approche néo-structurale et d'une approche conventionnaliste sous cet angle. Par exemple une étude de cas examine l'effet d'une norme de « punivité » (dans le domaine de l'attribution de dommages et intérêts dans les affaires de concurrence déloyale) sur la structuration d'un réseau social de juges dans un Tribunal de Commerce (Lazega, Mounier, Snijders et Tubaro, 2008). Dans cet exemple l'apprentissage collectif, défini comme processus relationnel, est saisi grâce à l'étude des réseaux de conseil/demande d'avis et de leur dynamique. Dans des contextes organisés, ce qui permet de consulter les autres est un échange social, dans lequel les membres obtiennent des conseils en échange de la reconnaissance de leur statut et de leur autorité (Blau, 1964). L'analyse néo-structurale montre que le choix d'une règle en situation d'ambiguïté normative, ou l'apprentissage de nouvelles règles, répond davantage à une forme d'alignement progressif sur une norme promue par une élite aux formes de statut non congruentes qu'au rapprochement homophile avec des pairs partageant initialement des choix normatifs semblables. L'analyse empirique identifie des leaders épistémiques super-centraux dans les réseaux de demandes d'avis entre juges, et du même coup une infrastructure relationnelle sans laquelle ni l'apprentissage collectif ni la régulation conjointe ne peuvent fonctionner dans l'institution.

Un choix normatif n'a d'effet pur, direct et mécanique ni sur les comportements ni sur l'évolution de la structure du milieu. Un choix normatif dominant dans une controverse ne

peut avoir d'effet sur les comportements et sur l'évolution du milieu qu'en interaction avec d'autres effets plus structureux¹. C'est ce dont témoigne la mesure du conformisme des acteurs qui s'alignent progressivement sur les normes promues par des acteurs plus centraux qu'eux et qui assoient ainsi, au travers de ces alignements, une domination épistémique et normative. Le choix de partenaires d'apprentissage dans une communauté épistémique, sur la base de normes et de valeurs communes, ne dépend pas uniquement de la position de ces partenaires dans une controverse normative. Il dépend des caractéristiques, y compris structurales, de ces partenaires.

Si pour une sociologie orthodoxe et traditionnelle la norme suffit en elle-même à la structuration du collectif, pour une sociologie néo-structurale l'effet de la norme sur la structure passe par des controverses, par la mobilisation d'infrastructures relationnelles et par l'apprentissage collectif de nouvelles règles par les membres des collectifs. Olivier Favereau a bien montré qu'on ne peut certes pas réduire le problème du changement social à celui d'un apprentissage organisationnel. Mais autrui n'est pas pour autant sélectionné ou retenu comme partenaire d'échange seulement parce qu'on le pense enclin à partager les mêmes normes et valeurs que soi. Si l'on cherche un effet pur et séparé des valeurs sur les comportements et la structure, cet effet a de fortes chances d'être inexistant parce que tout acteur endogénéise la structure, perçoit les institutions et construit un rapport avec elles. Les normes et les valeurs ne comptent qu'au travers de la négociation des termes des échanges auxquels ils participent avec des partenaires déjà positionnés dans une structure et des rapports de pouvoir. Cela nous ramène au fait que tout acteur est un entrepreneur institutionnel en puissance et au fait que les acteurs qui défendent le mieux leurs intérêts réglementaires sont souvent ceux

1. Un autre exemple de ce résultat apparaît dans la recherche dirigée par Olivier Favereau (2009) sur les changements imposés par le néolibéralisme bruxellois aux professions juridiques européennes.

qui sont capables de profiter de l'hétérogénéité et de la non-congruence des formes de statut qui caractérisent leur milieu social.

Ceci repose à nouveaux frais la question de savoir comment émergent les institutions. L'examen de l'effet des normes sur l'évolution des structures nous ramène ainsi à celui des structures sur les normes dans la mesure où les acteurs endogénéisent cette structure sous forme d'infrastructures relationnelles au moment de sélectionner leurs partenaires d'échange et de se référer à des principes guidant leurs interprétations et leurs décisions. Cela revient à dire que les liens étroits entre normes et structures n'apparaissent clairement que dans l'étude de leur co-évolution, confirmant l'intérêt du programme de recherche articulant une sociologie néo-structurale et l'*économie des conventions* dans l'observation des dynamiques. Normes, catégories et infrastructures relationnelles coévoluent dans l'orientation des pratiques. Olivier Favereau a commenté à montrer que c'est dans l'étude de cette co-évolution, dans des controverses très variées, qu'une théorie robuste de l'action économique, individuelle et collective, se construira. Dans ce domaine, tout ou presque reste à faire.

Bibliographie

- Peter M. Blau, 1964, *Exchange and Power in Social Life*, New York, John Wiley.
- Olivier Favereau, 1994, « Règle, organisation et apprentissage collectif », dans André Orlean (dir.), *Analyse Économique des Conventions*, Paris, PUF, p. 113-137.
- Olivier Favereau, 1998, « Décisions, situations, institutions », dans A. Vinokur (dir.), *Décisions économiques*, Paris, Economica, p. 153-168.
- Olivier Favereau, Christian Bessy, Franck Bessis, Camille Chascrent, Sophie Harnay, Lucien Karpik et Emmanuel Lazega, 2009, « Des raisons de l'efficacité supérieure d'un ordre institutionnel sur l'ordre marchand », *Revue des MAUSS*, n° 33, p. 285-306.
- Olivier Favereau et Emmanuel Lazega (dir.), 2002, *Conventions and structures in economic organization: markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar.

- Emmanuel Lazega, 2001, *The Collegial phenomenon: The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- Emmanuel Lazega, 2011, « Pertinence et structure », *Revue Suisse de Sociologie*, vol. 37, p. 127-149.
- Emmanuel Lazega, Lise Mounien, Tom Snijders et Paola Tubaro, 2008, « Réseaux et controverses : De l'effet des normes sur la dynamique des structures », *Revue française de sociologie*, vol. 49, n° 3, p. 467-498.

- Jean-Daniel Reynaud, 1989, *Les Règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Jean-Daniel Reynaud et Emmanuelle Reynaud, 1996, « La régulation des marchés internes du travail », *Revue Française de sociologie*, vol. 37, n° 3, p. 337-68.
- Philip Selznick, 1957, *Leadership in Administration*, Evanston, Ill., Row, Peterson & Co.
- Harrison C. White, 2001, *Markets from Networks*, Princeton, Princeton University Press.

La collection
capitalismes - éthique - institutions
est dirigée par
Nicolas Postel & Richard Sobel

Cet ouvrage est publié après l'expertise éditoriale du comité
Sciences sociales
composé de :

Jean-Pierre Bourgois, Université de Lille 2 Droit et Santé
Vincent Caradec (coord.), Université de Lille 3 Sciences Humaines et Sociales
Francis Danvers, Université de Lille 3 Sciences Humaines et Sociales
Xavier Labbé, Université de Lille 2 Droit et Santé
Rémi Lefebvre, Université de Lille 2 Droit et Santé (CERAPS)
Jordan Méminès, Université de Lille 1 Sciences et Technologies
Helga-Jane Scarwell, Université de Lille 1 Sciences et Technologies
Richard Sobel, Université de Lille 1 Sciences et Technologies
Pierre-Yves Verkindt, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
Bruno Villalba (coord.), Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement (AgroParisTech)
Fabien Wille, Université de Lille 2 Droit et Santé

Philippe Batifoulier,
Franck Bessis,
Ariane Ghirardello,
Guillemette de Larquier,
Delphine Remillon
(dir.)

Dictionnaire des conventions

Autour des travaux d'Olivier Favereau

Publié avec le soutien
d'Economix (CNRS UMR 7235 - Université Paris Ouest Nanterre La Défense)
de l'UFR de Sciences Économiques et de Gestion (Université Paris Ouest Nanterre La Défense)
du CEPN (CNRS UMR 7234 - Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité)
de Triangle (CNRS UMR 5206 - ENS Lyon)

Presses Universitaires du Septentrion
www.septentrion.com
2016