

Qu'est-ce qu'une firme (-réseau) ?

Virgile Chassagnon

Université de Lyon

Laboratoire d'économie de la firme et des institutions (LEFI)

Institut des Sciences de l'homme – Bâtiment C

14, avenue Berthelot 69363 Lyon Cedex 07 (France)

Téléphone : (33) 04.72.72.64.58 // Fax : (33) 04.72.72.65.55

virgile.chassagnon@ish-lyon.cnrs.fr

Résumé

Une firme est une entité réelle au sens où elle constitue un « tout » cohésif et durable qui ne peut être réduit à l'agrégation de ses parties ou de ses membres. Se départissant de la vision fictionnaliste de la firme issue de sa personnification légale, cet article met en exergue les fondements ontologiques de la firme en tant qu'entité réelle. Les traditionnels débats intellectuels entre les juristes qui envisagent la firme comme une entité réelle et les juristes qui l'assimilent à un nœud de contrats sont alors « recontextualisés » dans l'intention de pallier l'insuffisance conceptuelle des théories économiques de la firme. Pour mettre en lumière l'importance théorique de cette représentation de la firme comme entité réelle, l'article s'appuie sur une application à la firme-réseau. Cette entité productive, qui unifie un ensemble de firmes légalement indépendantes coordonnées par une firme focale, s'inscrit dans un processus d'intégration économique verticale *de facto* qui se concrétise à travers les frontières légales de la firme *stricto sensu*. La dimension politique de la firme-réseau est ainsi développée dans le but de souligner le rôle unificateur des relations de pouvoir résultant de la création d'une « glue interorganisationnelle » qui maintient cette entité cohésive. Une discussion mêlant considérations juridiques et réalités économiques est également proposée afin de circonscrire les implications juridico-économiques qui découlent de l'émergence de ces entités actives complexes, notamment au regard de la relation d'emploi et du principe de responsabilité légale. Plus qu'une agrégation d'entités légales distinctes, la firme-réseau est une entité réelle singulière.

Mots clés. Théories de la firme, firme-réseau, fiction légale, entité réelle, pouvoir, droit et économie

INTRODUCTION

Une théorie de la firme est un essai de définition de la nature de la firme. Par essence, la firme est traditionnellement reconnue comme une personne juridique qui est distincte des êtres humains qui la composent, tout en possédant en leur nom différents actifs (Hansmann et Kraakman, 2000). La firme n'est alors qu'une création de la loi qui institue une capacité d'entrer dans des relations légales, et l'entité à partir de laquelle la loi confère une telle personnalité est communément nommée « personne morale ». Les théories économiques de la firme s'inscrivent dans cet esprit, d'une part, en déniaient les différences fondamentales entre le contrat et l'organisation et, d'autre part, en définissant la firme comme un « nœud de contrats » (Jensen et Meckling, 1976) ou une « collection d'actifs non-humains » (Moore, 1992). Ainsi, la firme n'est rien d'autre qu'une fiction ou qu'une entité agrégative qui recèle un nœud de relations contractuelles entre des facteurs humains de production. La firme est réduite aux parties contractantes et aux coûts de transaction (Bratton, 1989).

Selon ces théories contractualistes, la firme n'existe pas en tant que telle. Seul le nom « firme » existe. Or la firme est réelle. Elle n'est ni une fiction ni un agrégat. La théorisation juridique de la firme est devenue un vif sujet de débat intellectuel entre les tenants de l'approche de la firme en tant que fiction légale et les défenseurs de l'approche de la firme en tant qu'entité réelle. Selon ces derniers, la nature ontologique de la firme ne peut être réduite à un simple nœud de contrats. Afin de proposer une définition consistante de la firme, il convient de reconnaître celle-ci en tant qu'entité réelle, c'est-à-dire comme un ensemble cohésif et durable de constituants humains et non-humains qui est autre chose qu'une simple agrégation de ses parties ou de ses membres. L'entité réelle « firme » est pérennisée par la création d'une glue institutionnelle et organisationnelle qui maintient le « tout » cohésif. Cette glue fait d'une multiplicité d'entités individuelles une unique entité réelle.

L'entité réelle « firme » ne saurait, en outre, se cantonner aux frontières juridiques *stricto sensu*. Pour en rendre compte, cet article propose d'analyser une forme d'organisation économique juridiquement « éclatée » qui n'a eu de cesse de se développer au cours des deux dernières décennies, la firme-réseau. Celle-ci peut être définie comme une entité qui pérennise un unique système productif entre des firmes légalement indépendantes à travers une firme focale, laquelle détient le pouvoir *de facto* de coordonner l'« ensemble » sans recourir à l'intégration capitalistique. La nature complexe des relations entre les firmes du réseau explique la difficile détermination des frontières de cette entité qui relate une vraie rupture stratégique. L'intégration économique de la firme-réseau transcende le périmètre légal de la firme traditionnelle (Rajan et Zingales, 2000). Le choix de l'unité pertinente d'analyse revêt

alors une importance fondamentale. La firme-réseau est-elle, plus qu'un agrégat d'entités légales distinctes, une unique entité réelle ? En effet, ce n'est pas parce que les frontières de la firme-réseau sont vagues que celle-ci ne peut être appréhendée théoriquement comme une entité réelle. Ainsi, l'intégration verticale *de facto* de l'ensemble ne peut être réduite aux contrats et aux droits de propriété mais doit être étendue aux relations de pouvoir qui surviennent « quand la dépendance économique d'une partie sur une autre nécessite de la complaisance envers les souhaits de la partie dominante » (Collins, 1990a, p.734).

L'obtention du pouvoir ne provient pas de la seule propriété mais du contrôle sur les ressources critiques. Plus les ressources du réseau sont « critiques », plus l'exploitation du pouvoir est forte (Salancik et Pfeffer, 1974) et plus la glue est forte. Le contrôle est de moins en moins un concept monolithique au sein de la firme-réseau. L'émergence de ces organisations économiques complexes contraint le théoricien à appréhender cette logique de réseau qui repose sur de multiples concepts et instruments d'analyse provenant de différentes sciences sociales (Teubner, 2002). A la fois au-delà du périmètre légal de protection de la relation d'emploi et au-delà du principe juridique de responsabilité légale, la théorisation de la firme-réseau en tant qu'unique entité réelle met en exergue de nombreuses problématiques tant en sciences économiques qu'en sciences juridiques. Le statut de l'entité légale conféré par la loi reste d'une importance cruciale dans l'analyse de la nature de la firme-réseau (Hodgson, 2002), mais il ne saurait se suffire à lui-même.

L'objectif de ce papier est double. Il s'agit d'explicitier, dans un premier temps, le cheminement théorique qui mène notre réflexion économique sur la nature de la firme de la fiction légale à l'entité réelle. Dans un second temps, cet article ambitionne d'appliquer les éléments théoriques émanés de cette analyse ontologique de la firme au cas particulier de la firme-réseau.

1. LA NATURE DE LA FIRME : DE LA FICTION LÉGALE À L'ENTITÉ RÉELLE

Dans cette partie, la question de la nature de la firme est préalablement abordée sous l'angle des théories économiques dominantes. L'engagement ontologique respectif des différentes approches contractualistes de la firme est alors explicité. Partant, l'article met en lumière la position hautement réductionniste de ces théories qui, en faisant des contrats et des droits de propriété les seuls fondements de l'analyse économique, circonscrivent la firme à sa personnification au travers de la loi. La firme n'est ni une fiction légale ni un agrégat mais une entité réelle que l'économiste se doit de définir ontologiquement.

1.1. LA DEFINITION DE LA FIRME SELON LES THEORIES ECONOMIQUES CONTRACTUALISTES

La firme est apparue comme un champ substantiel et particulier de recherche en sciences économiques à travers la redécouverte de l'article séminal de Coase, « The Nature of the Firm » (1937), lequel pose la question de la genèse et des frontières de la firme. Depuis lors, les économistes ont progressivement remis en cause l'analyse néoclassique de la firme en tant que boîte noire qu'ils jugeaient « anorexique, plus en os qu'en chair » (Hart, 1988, p.467). Ce faisant, les théoriciens ont utilisé le contrat comme le mécanisme modulaire central capable de jouer tout à la fois un rôle de coordinateur et de producteur d'incitations à l'intérieur et entre les firmes. Selon les théories économiques dominantes, la nature de la firme se fonde sur l'organisation d'un ensemble de différents arrangements contractuels. La firme est un nœud de contrats. Une telle analyse contractuelle de la firme implique une certaine continuité entre le marché et la firme, laquelle est perçue comme un arrangement contractuel qui facilite les transactions (Grossman et Hart, 1986). Les relations contractuelles sont l'essence des firmes tandis que les individus sont les parties à ce nœud de contrats. Les individus n'existent qu'au regard des contrats. La firme ne diffère pas du marché par nature mais simplement par degré, le contrat étant l'essence de toutes les structures de gouvernance. Alchian et Demsetz (1972, p.785) ne semblent pas aller contre cette thèse lorsqu'ils réduisent la firme classique à une « structure contractuelle particulière » qui recèle les caractéristiques d'« un marché efficient » (*ibid.*, p.795). Plus exactement, la firme privée est une équipe qui naît de la formation d'une coalition de propriétaires d'actifs dont la valeur agrégée excède la somme des valeurs de marché acquises séparément (Alchian, 1984). Et le contrat a pour fonctions de contraindre et de contrôler les actions des membres de l'équipe. La firme, à l'instar de toute autre forme d'organisation, est située le long d'un continuum contractuel. La firme est réduite au substrat des relations contractuelles¹.

La théorie moderne des droits de propriété, qui définit la firme comme une collection d'actifs non-humains, gravite autour de cette théorie de la firme en tant que nœud de contrats. La firme est appréhendée comme un simple agrégat. Selon cette théorie, les détenteurs des droits résiduels de contrôle sur les actifs non-humains ont, au sein d'une coalition, le pouvoir sur les actifs humains, bien que ceux-ci soient inaliénables (Hart, 1995). Les actifs humains, autrement dit les employés, ont besoin des actifs physiques pour être productifs, si bien que le « contrôle sur un actif physique mène indirectement au contrôle sur les actifs humains » (Hart

¹ Alchian et Demsetz affirment que « les termes des contrats forment la base de l'entité nommée firme » (1972, p.794). Selon ces auteurs, les inséparabilités technologiques nécessitent une production jointe, laquelle est censée délimiter un nœud de contrats spécifique. Ce dernier est alors une firme.

et Moore, 1990, p.1121). Si les tenants de la théorie de la firme en tant que nœud de contrats affirment qu'il n'est pas nécessaire de déterminer ce qu'est et ce que n'est pas une firme (Cheung, 1983), les théoriciens de la firme en tant que collection d'actifs non-humains émettent, au contraire, la thèse selon laquelle les questions de la nature et des frontières de la firme sont intimement liées. Seuls les actifs possédés par la firme forment cette entité. Les autres lui sont nécessairement extérieurs. Dans un monde de contrats incomplets sujets à renégociation, la firme en tant qu'institution revêt une importance (Williamson, 1985). Et l'extension de la taille des firmes permet d'allouer efficacement les droits résiduels de contrôle. La nature de la firme est foncièrement liée à la propriété des actifs non-humains. Les frontières efficaces de la firme sont alors déterminées à la lumière de l'allocation optimale de la propriété des actifs dont le contrôle revient *in fine* aux propriétaires. La firme est affiliée à un unique propriétaire qui détient les droits résiduels de contrôle sur les actifs non-humains. Ces actifs constituent « la glue qui maintient la firme ensemble, et sans laquelle la firme serait juste un fantôme » (Hart, 1995, p.57).

Dans l'économie des coûts de transaction, la firme est définie comme une structure de gouvernance coordonnée par une autorité hiérarchique dérivant d'un ordre privé (Williamson, 2002). L'unité d'analyse est la transaction, plus particulièrement le type de contrat. Mais cette théorie, bien que plus proche du réalisme scientifique (Mäki, 1998), explique davantage ce qu'est l'intégration verticale que ce qu'est vraiment la firme. Toutes ces théories économiques de la firme ont en commun de lier la nature de la firme à une essence contractuelle. La firme n'est qu'un agrégat formé à partir de contractualisations privées avec ses parties (Phillips, 1994). Une question fondamentale reste alors en suspens : quand un nœud de contrats devient-il une firme (Demsetz, 1988) ? La réponse est : jamais, à la fois parce que la firme ne serait qu'une somme de contrats et d'individus qui possèdent des ressources et rien d'autre, mais également parce que cette question est intrinsèquement circulaire. En effet, il est impossible d'identifier un nœud de contrats indépendamment d'une firme donnée (Gindis, 2007). La personnification légale de la firme promet ainsi la représentation de ce nœud de contrats.

1.2. LA PERSONNIFICATION DE LA FIRME PAR LA METAPHORE DE LA LOI

La théorie du nœud de contrats est aussi influente dans la doctrine économique que dans la doctrine juridique. Selon cette approche, « nous ne savons pas exactement ce qu'est la firme », puisque celle-ci n'est qu'une « description raccourcie d'un moyen d'organiser des activités via des arrangements contractuels » (Cheung, 1983, p.3). La théorie du nœud de contrats ne reconnaît pas explicitement la firme en tant qu'entité distincte des parties qui la

composent, mais détermine la nature de la firme eu égard aux relations de ses parties agrégées (Bratton, 1989). Ce faisant, la firme est une entité artificielle qui n'existe que par le biais de la métaphore juridique ou de la fiction légale (Machen, 1911). Jensen et Meckling (1976, p.312) insistent sur le fait que « la plupart des organisations sont de simples fictions légales qui servent un nœud de relations contractuelles entre des individus ». Par fiction légale, il convient de comprendre qu'une organisation économique doit être traitée par la loi comme un unique individu (Hodgson, 2002). Puisque la firme est un nœud de contrats, ces contrats doivent avoir des parties. Mais un seul individu agrège ces parties. La firme est une personne légale distincte qui « implémentent » des contrats, c'est-à-dire une « unité de droits et de devoirs » (Dewey, 1926, p.655). Conférer des droits légaux ou imposer des obligations légales revient à conférer la personnalité légale. Une firme possède des actifs, négocie puis signe des contrats, poursuit ou est poursuivie en justice et peut transférer des droits de propriété (Blumberg, 1990). Mais, si la personnalité de la firme est une fiction, il est fallacieux d'énoncer que l'entité qui est personnifiée est fictive. La raison d'être d'un tel réductionnisme est d'appréhender la firme comme une construction mentale et conceptuelle. Dès lors, une question épistémologique se pose : les firmes sont-elles « le résultat naturel de la vie sociale de l'homme ou des créations stériles et dérivées de la loi positive » (Mark, 1987, p.1468) ?

Affilier la firme à une fiction, c'est affirmer que celle-ci n'existe pas. La firme n'est qu'une entité linguistique utilisée par commodité. La nature de la firme est de ne pas exister. Dans la mesure où la firme n'existe pas, elle ne saurait avoir de responsabilité. Or, la firme a des droits et des responsabilités. Mais elle n'a pas d'ambitions ou de sentiments humains. La firme, prise isolément, n'a ni intentions ni motivations (Jensen et Meckling, 1976). Des actifs physiques ne peuvent pas négocier puis signer des contrats, mais les individus le peuvent. Contrairement aux individus, la firme n'a pas de comportement et de caractère. Néanmoins, la firme n'est nullement qu'une simple somme d'individus ayant des droits et des devoirs définis par des relations légales d'agence, de contractualisation et de transfert de droits de propriété. Si une firme peut être réduite à une agrégation de composants humains, alors « comment peut-elle décider d'agir sans que tous ses membres approuvent l'action en question » (Phillips, 1994, p.1083) ? Les firmes sont des entités qui développent collectivement, via leurs individualités, une capacité cognitive et une capacité d'agir afin d'atteindre un objectif défini. Néanmoins, toute référence aux organismes psychiques serait à la fois « gratuite et hautement erronée » (Dewey, 1926, p.673), car la personnalité morale est une représentation de réalités que la loi reconnaît mais ne crée pas. En définitive, la firme n'est ni une entité fictive ni un organisme vivant, contrairement à la thèse de l'entité naturelle de Maitland (1905). McKelvey

(1997) définit les firmes comme des phénomènes quasi-naturels qui résultent tant de l'intentionnalité de l'homme que de causes naturelles indépendantes de celle-ci.

Selon la théorie des droits de propriété, les actionnaires qui possèdent les actifs non-humains circonscrivent l'entité légale « firme ». Traditionnellement, les théories économiques de la firme font des actionnaires la figure clé de l'agrégation. Mais définir la firme comme un agrégat rend ambiguë la justification du principe de responsabilité limitée. En effet, comment une entité fictive peut-elle être à la fois totalement responsable, en ce qui concerne ses obligations, alors que la responsabilité des actionnaires est limitée à leur contribution capitalistique ? Les actionnaires ne possèdent pas la firme en tant que telle. Personne ne possède la firme (Blair, 1995), et la personnalité morale de la firme implique qu'elle ne peut être un objet de propriété (Gindis, 2007). En d'autres termes, « les actifs de la firme n'appartiennent pas aux actionnaires mais à l'organisation elle-même » (Blair et Stout, 1999, p.250-251). La firme n'est pas seulement composée d'actionnaires. Elle intègre l'ensemble des parties prenantes, propriétaires ou non, qui l'« influencent » et qu'elle « influence ». Si la théorie des parties prenantes (« stakeholders ») ne rompt pas radicalement avec la logique de l'agrégat, elle rompt avec la thèse de la suprématie des actionnaires. La firme n'est pas un nœud de propriétaires. Par conséquent, la firme ne peut être réduite à une somme d'individus agrégés au sein d'un même groupe nommé « le propriétaire ».

Toute analogie entre l'individu et la firme ne serait pas moins erronée qu'une analogie fortuite entre l'individu et le marché, lequel est, par essence, impersonnel. L'assimilation de la firme à un individu repose sur la nature légale et morale du terme « personne ». La firme est une personne morale au sens où la personnalité légale lui est conférée sans que celle-ci ne soit un être physique (Smith, 1928). Mais la firme est strictement impersonnelle et ne peut donc pas être « personnellement » possédée. Les groupes, tels que les firmes, ont une réelle identité sociale qui diffère de l'identité des personnes qui les composent (Dewey, 1926). Au sein d'une firme, plusieurs individualités agissent dans un but unifié (Rowley, 1931). La firme est alors « un corps organisé d'hommes agissant comme une unité avec un souhait qui est devenu unifié à travers la singularité de leur but » (Laski, 1916, p.420). Selon Brown (1905), lorsque des hommes agissent en commun, ils tendent inévitablement à développer un esprit qui est différent d'eux pris isolément ou de manière agrégée. Les individus s'unissent pour agir dans un but commun. Ils forment une entité qui, indépendamment de toute personnification légale, diffère des individus à partir desquels elle est constituée (Dicey, 1904).

L'analyse de la nature de la firme en tant que fiction légale se dépeint dans l'individualisme méthodologique. Orts (1998) souligne que les théories de la firme, qui s'ancrent

excessivement sur le postulat de l'individualisme méthodologique, ne parviennent pas à théoriser de manière consistante la firme et à dégager une description cohérente de ses frontières. S'il semble erroné de réduire les dynamiques des processus sociaux aux actions individuelles, il est également spécieux d'envisager les entités collectives, telles que les personnes légales, comme de simples expressions métaphoriques qui abrègent des ensembles complexes d'actions individuelles (Teubner, 1988). Bien que la firme existe indépendamment de ses membres, elle n'agit pas dans un but qui est indépendant d'eux. Le tout est aussi réel que ses constituants (Tsuk, 2003). Au sein d'une firme, « ni les individus ni les relations qu'ils nouent les uns avec les autres sont fictifs » (Raymond, 1906, p.362). Il est évident que l'antagonisme entre les partisans de l'entité réelle et les partisans du nœud de contrats va de pair avec le traditionnel et non moins vif débat entre les holistes et les défenseurs de l'individualisme méthodologique. Il n'est nullement utile d'aborder ces préoccupations méthodologiques dans cet article. Bien que l'analyse de la nature de la firme implique de mettre en exergue certaines dimensions holistiques, toute forme de déterminisme social doit être exclue. Pour comprendre pourquoi la firme est réelle, le postulat de l'émergence doit en revanche être mobilisé. Celui-ci signifie que les propriétés émergentes de l'ensemble sont qualitativement différentes des propriétés locales des constituants à partir desquelles elles émergent (Wimsatt, 2000). La firme, en tant que système interactif, génère des propriétés émergentes qui sont nouvelles, irréductibles et inattendues (Holland, 1998). La firme est une entité émergente. Plus exactement, la firme est une entité émergente réelle. Et la loi lui confère un statut juridique qui demeure fondamental mais qui ne saurait se suffire à lui-même.

1.3. LA DEFINITION ONTOLOGIQUE DE LA FIRME EN TANT QU'ENTITE REELLE

Le but de cette section est de proposer des fondements pour une théorie de la firme en tant qu'entité réelle. Pour ce faire, il convient de se départir de la théorie du nœud de contrats qui ne peut pas expliquer pourquoi les firmes ont des responsabilités sociales envers leurs membres non propriétaires tels que les employés ou les fournisseurs. Arguer que la firme est une entité réelle signifie que celle-ci n'est pas une agrégation de ses parties. La firme est une entité socio-politique qui existe indépendamment de ses parties (March, 1962). Dans le cas contraire, l'entrée de tout nouveau constituant au sein de la firme, ne serait-ce qu'un nouvel actionnaire, détruirait celle-ci et créerait une nouvelle entité. Mais la firme est une « réalité sociale avec une existence qui est indépendante de, et qui constitue quelque chose de plus que, ses actionnaires changeants » (Blumberg, 1990, p.50). La firme recèle une individualité intrinsèque qui permet à l'organisation de fonctionner sous le couvert d'un unique nom

(Rowley, 1931). Dès lors que la firme est une organisation dévouée à la production, la firme ne peut pas être fictive. En effet, comment une fiction peut-elle disposer d'un avantage concurrentiel sur d'autres fictions (Coff, 1999) ? La firme est avant tout une « organisation intégrée et durable impliquant deux ou plusieurs personnes (...) qui émerge dans le but de produire des biens et des services » (Hodgson, 2002, p.56). Et chaque firme constitue une entité complexe particulière qui évolue concurremment avec d'autres entités. L'hétérogénéité est une propriété essentielle des firmes. Aucune firme n'est semblable à une autre.

Définir la firme comme une entité implique de « comprendre les hommes dans leur pleine variété et complexité » (Phillips, 1994, p.1111). Puisque les êtres humains sont influencés par leurs relations sociales, il serait alors aisé de recenser les individus qui forment la firme. Les individus qui sont structurés par les relations intra ou inter-firmes, comme les employés ou les fournisseurs, « appartiendraient » à l'entité. Mais une telle analyse achoppe sur le statut extrêmement ambigu des actionnaires qui ne seraient pas des constituants de la firme. C'est pourquoi, les questions de la nature et des frontières de la firme sont étroitement liées, même s'il est difficile « de tracer une ligne franche qui détermine s'il y a ou non une firme » (Coase, 1937, p.392). Plus encore, les théories économiques de la firme rendent floues les frontières de la firme et ne parviennent pas à distinguer « ce qui est propre ou extérieur à la firme » (Alchian et Woodward, 1988, p.76). Nonobstant cette réalité théorique, la question des frontières de la firme importe. Toutefois, les propriétés qui sont propres à la firme ou, au contraire, celles qui lui sont étrangères peuvent être discriminées seulement si la firme est analysée comme une entité réelle qui, en agissant en tant qu'unité économique, valorise collectivement les ressources de chaque constituant.

Le terme « entité réelle », exempt de toute forme de vitalisme, semble opportun pour définir la nature de la firme. Qualifier la firme d'entité réelle implique que la firme existe intrinsèquement et objectivement. La firme est un système complexe (Simon, 1962) de constituants, tant humains que non-humains, qui sont reliés et maintenus ensemble par quelque chose appelée « glue ». Cette glue exprime l'idée d'un vecteur durable de cohésion qui fait d'un ensemble d'entités individuelles une unique entité collective. Dès lors, la firme apparaît comme une entité intégrée et cohésive. La glue « pilote » les actions du groupe et unifie le tout, si bien que les membres de la firme utilisent le pronom personnel « nous » pour se nommer et le pronom personnel « ils » pour caractériser une entité concurrente (Simon, 2002). Par ailleurs, trêve de considérations non étymologiques, le terme « firme » implique que cette organisation économique persistante est singulière et donc incompatible avec l'emploi de verbes et de pronoms pluriels (Machen, 1911). Par conséquent, l'identité de la

firme assure la durabilité et la stabilité de l'entité. Les actions de l'ensemble ne sont pas réductibles aux actions de ses individualités. Ce n'est pas parce qu'un constituant humain quitte la firme que celle-ci est sujette à la dissolution. La firme fonctionne comme une structure interactive. Plus la glue est forte, plus la firme est cohésive.

Cette glue peut être opportunément circonscrite par ses dimensions institutionnelle et organisationnelle. En réduisant ce concept complexe de glue à ces deux dimensions, l'objectif est de souligner que la firme est à la fois une organisation et une institution (Hodgson, 2006). D'une part, la firme est une institution réelle au sens où elle régule durablement les comportements individuels, assure une certaine conformité comportementale des membres qui composent cette unité, sécurise les anticipations, prévient et dissipe les conflits. D'autre part, la firme est une organisation réelle au sens où elle manage dans le temps un ensemble de ressources productives, humaines et non-humaines, tangibles ou intangibles, qui changent et évoluent substantiellement en dynamique. MacCrimmon (1993, p.122) définit ainsi la stratégie comme « le rassemblement d'un groupe d'actions qui tiennent ensemble dans certaines perspectives ». Le management socio-économique de la firme serait donc le moteur essentiel de la cohésion d'ensemble. Cette glue organisationnelle est le reflet d'une interdépendance synergique globale qui trouve son origine dans un réseau d'investissements spécifiques complémentaires (Rajan et Zingales, 1998). Mais il n'y a pas de démarcation franche entre ces glues institutionnelle et organisationnelle, si bien qu'ensemble elles forment une seule glue qui stabilise les relations intra et interorganisationnelles.

La glue ontologique de la firme, qui est composée d'éléments holistiques et individualistes enchevêtrés, assure l'intégrité et la pérennité du tout. Chaque firme est pérennisée par sa propre glue. L'intuition de Hart (1995), selon laquelle une glue tient la firme ensemble, est exacte. Néanmoins, contrairement à la thèse de Hart, si la firme est une collection d'actifs non-humains, la glue ne peut pas être ces mêmes actifs non-humains. Dosi (1995, p.10) explique que la firme est composée de divers éléments parmi lesquels l'on retrouve la structure d'incitation, la structure de l'information, la distribution des connaissances et des compétences, mais également la distribution de l'autorité formelle et du pouvoir. Il semble effectivement que la plus forte matérialisation de cette glue au sein de la firme est l'exploitation des pouvoirs *de jure* (formels) et *de facto* (informels), comme nous le montrerons plus avant par la suite. Dans cet esprit, « la firme est dans un réseau, vers l'amont et vers l'aval, de pouvoirs et de contrepouvoirs » (Perroux, 1973, p.18).

Si la firme est une entité institutionnelle, elle est également une entité productive qui génère des connaissances spécifiques (Nonaka *et al.*, 2000). Langlois et Foss (1997, p.213) défendent

l'idée que la firme est intégrée par « la glue des capacités (capabilities) ». Ainsi, « les actifs clés qu'une firme utilise dans la production se trouvent dans le capital intellectuel qui renvoie à la connaissance et à l'expérience ancrées dans l'esprit de ses employés plutôt que dans les mains de ses actionnaires » (Blair et Stout, 1999, p.261). Sans individus, il n'y aurait pas de firme. Les individus sont les principaux constituants de la firme, et ce, indépendamment de toute relation contractuelle. La firme ne peut agir sans individus. L'identification des individus à leur firme est une condition nécessaire de cohésion et de pérennité. Les théories contractualistes de la firme doivent assurément être complétées par les théories de la firme fondées sur les ressources et les compétences (Gibbons, 2005) – ce qui est de plus en plus admis par les tenants de ces théories (Williamson, 1999, Jacobides et Winter, 2005) – afin de définir ce qu'est réellement une firme. Les ressources sont liées à la firme avec une précision qui échappe à la métaphore dite du « nœud ». De la même manière, Coff (1999, p.121) explique que, « puisque les ressources stratégiques sont des nœuds dans le nœud que la firme ne peut pas posséder, les droits de propriété sont ambigus ». Mais alors, comment dépasser l'utilisation simple et descriptive du mot « firme » en tant « que nom collectif connotant un groupement particulier de relations contractuelles standards » (Masten, 1988, p.181) ? Serait-ce possible de rendre compte empiriquement de cette définition de la firme en tant qu'entité réelle ? Pour ce faire, il semble opportun d'appréhender les questions de la nature et des frontières de la firme au regard de ce que Williamson (1991) a nommé les formes organisationnelles hybrides. En effet, ces organisations économiques complexes se fondent sur des formes de contrôle qui existent indépendamment de toute contractualisation formelle.

2. LA NATURE DE LA FIRME-RÉSEAU : DE LA MULTIPLICITÉ À L'UNITÉ

La définition de la firme comme un nœud de contrats explicites est le résultat d'une analyse théorique incomplète de la nature de la firme. Le précédent essai de définition de la firme en tant qu'entité réelle nous enseigne qu'il n'est pas opportun de réduire la firme à une entité légale. Dans cette seconde partie, la question est quelque peu différente. Il s'agit de s'interroger sur la nécessité pour une firme d'être reconnue comme une entité légale pour exister. L'objectif est d'appliquer les concepts théoriques précédemment exposés au cas de la firme-réseau, laquelle désigne un réseau vertical de firmes légalement autonomes. Cette forme d'organisation productive va au-delà du domaine du contrat et génère d'intenses relations de pouvoir (*de facto*) entre ses membres. Bien que la loi distingue plusieurs entités (Blumberg, 1990), il semble que deux ou plusieurs entités formant une firme-réseau agissent continuellement en tant qu'unique entité réelle.

2.1. UNE INTEGRATION ECONOMIQUE VERTICALE SANS INTEGRATION CAPITALISTIQUE

Dans une économie dominée par des firmes juridiquement intégrées, les frontières de la firme sont relativement stables et peuvent être aisément distinguées. Mais avec la tendance croissante vers la « désintégration verticale »² et le développement des systèmes productifs complexes – souvent affiliés aux architectures productives modulaires (voir Langlois, 2002, Sturgeon, 2002) –, la définition de la firme et l'analyse de ses frontières exclusivement sous l'angle de la propriété des actifs semblent désuètes. La multiplication des coopérations verticales, qui reposent sur un management relationnel plus réactif aux évolutions de l'environnement industriel, a profondément affecté la nature des relations inter-firmes, et la matérialisation la plus explicite de cette tendance est l'émergence de la firme-réseau.

La firme-réseau se définit comme une entité institutionnelle et organisationnelle qui unifie un ensemble de firmes légalement indépendantes, verticalement intégrées et coordonnées par une firme focale communément nommée architecte, laquelle est « la firme qui, en réalité, érige le réseau et occupe une place active dans l'intégrité de celui-ci » (Jarillo, 1988, p.32). La firme-réseau repose sur des liens étroits entre les différents partenaires qui sont économiquement interdépendants en raison de la complémentarité et de la difficile « orchestration » de leurs ressources spécifiques. La raison d'être de l'organisation de réseau est ainsi de générer une « quasi-rente relationnelle » (Dyer et Singh, 1998). Les firmes forment un réseau tant pour accéder à des ressources inimitables et complémentaires⁴ que pour créer, par leur unification, de nouvelles ressources idiosyncrasiques. Selon les théories de la firme fondées sur les ressources, la formation de ressources critiques générant de la valeur est fortement liée au réseau de relations de la firme (Barney, 1991). Une seule firme de l'entité organisationnelle doit être affectée à la coordination de ces diverses ressources. Une telle tâche incombe à la firme focale qui contrôle les ressources critiques, telles que la marque, autour desquelles gravitent des activités complémentaires qui doivent être qualitativement et quantitativement coordonnées (Richardson, 1972). Les ressources critiques constituent le cœur du réseau

² Selon l'enquête intersectorielle sur les relations inter-firmes (ERIE) réalisée en France en 2003 et publiée en 2005 par cinq services enquêteurs (SESSI, SCEES, SES construction, DPD et INSEE), seules 37,3% des 10643 firmes interrogées ne sont pas engagées dans au moins une relation de coopération interorganisationnelle.

³ Cette firme possède la capacité (le pouvoir) *de facto* de structurer le champ d'actions de ses partenaires industriels en termes de conception, de coordination et de contrôle des activités productives (Fréry, 1998). La firme focale joue ainsi le rôle principal dans la coordination de l'ensemble.

⁴ L'enquête ERIE nous enseigne que le critère dominant dans le choix d'un partenaire est son savoir faire tandis que l'une des principales motivations du recours à une relation partenariale réside dans l'accès à des compétences complémentaires. Toutefois, cette enquête ne porte pas directement sur la firme-réseau mais sur les diverses relations de type partenarial que les firmes entretiennent entre elles. Il s'en suit que les enseignements empiriques qui seront mis en exergue en notes de bas de page au cours des prochaines pages n'ont pour vocation que de circonscrire les principales caractéristiques propres aux relations de réseau au sens large du terme.

(Robertson et Langlois, 1995), et la firme focale se doit d'assurer l'intégrité des relations intra-réseau. Thorelli (1986) associe cette fonction de coordination au management du réseau. La firme-réseau se fonde sur des relations récurrentes empreintes d'incertitude et sur des actifs spécifiques qui peuvent être humains, physiques, immatériels, temporels, dédiés et/ou localisés (Williamson, 1991). En d'autres termes, la firme-réseau est basée sur les trois conditions Williamsoniennes qui justifient le recours à l'intégration verticale (*de jure*). Ces actifs dédiés à la firme focale impliquent de forts investissements spécifiques, matérialisés par des coûts irrécouvrables (« sunk costs »), qui sont à l'origine de deux problèmes majeurs : l'opportunisme et le risque de hold-up. Toutefois, malgré la spécificité des actifs et les effets de « lock-in » générés par la dépendance multilatérale propre au réseau, les coûts de transaction ne sont pas nécessairement élevés (Dyer, 1997), et l'intégration verticale (*de jure*) n'est pas irrémédiablement la structure de gouvernance la plus efficace. Ainsi, les théories de la firme ne devraient se focaliser sur les phénomènes de hold-up et sur la spécificité des actifs pour appréhender les différentes structures de gouvernance.

Les firmes peuvent donc avoir recours à des arrangements contractuels qui diffèrent de la stricte hiérarchie, y compris en présence d'actifs fortement spécifiques (Holmström et Roberts, 1998)⁵. Les théories de la firme fondées sur les droits de propriété ne peuvent pas expliquer ce phénomène de « désintégration verticale » au sens où celui-ci échappe à l'unité de commandement conférée par la propriété du capital (Paché et Paraponaris, 2006). La firme-réseau fonctionne comme un ensemble cohésif et soutenable sans concentrer les droits de propriété. Les réseaux verticaux de firmes parviennent à maintenir de fortes incitations à investir sans encourir un fort risque d'opportunisme (voir Baudry, 2004), et ce, bien qu'aucune partie ne détienne la propriété privée de la chaîne de valeur⁶. Dès lors, une telle organisation économique met en exergue de nombreuses implications sur les frontières de la firme. Comment plusieurs entités légales parviennent-elles à former une entité qui, comme « un immense ensemble de tâches et de procédures partiellement reliées [...], produit des

⁵ Jones *et al.* (1997, p.918) identifient quatre conditions nécessaires pour qu'une gouvernance de réseau émerge et fonctionne : « (1) une incertitude de la demande avec une offre stable ; (2) des échanges singuliers impliquant une forte spécificité des actifs humains ; (3) des tâches complexes sous des contraintes de temps ; et (4) des échanges récurrents entre les parties composant le réseau ».

⁶ Par exemple, la firme Nike parvient à inciter ses fournisseurs à investir dans des actifs hautement spécifiques et à s'assurer de la loyauté de ses partenaires sans posséder les parts sociales de leur entité juridique. La principale ressource critique de Nike qui lui confère une telle légitimité n'est donc pas la propriété mais la marque. Au prix de campagnes publicitaires mondiales vantant les performances et les qualités de ses produits, la firme Nike est incontestablement parvenue à dissuader ses partenaires de se livrer à des pratiques opportunistes (Fréry, 1998). Les sous-traitants de Nike bénéficient de l'accès à ce capital réputationnel et donc à un « marché », marché qu'ils ne sauraient conquérir aisément en devenant les concurrents directs de leur ancien donneur d'ordre.

biens et services fonctionnels ? » (Marengo et Dosi, 2005, p.303).

Les échanges intra-réseau ne sont pas strictement marchands, puisque le bien ou le service échangé, qui est initialement exprimé sous la forme d'un besoin, ne préexiste pas à la relation économique. Mais cette forme organisationnelle n'est pas une hiérarchie dans un sens légal, car la transaction intra-réseau est un échange de droits de propriété entre des firmes légalement autonomes. Cependant, la firme-réseau est structurée sous une forme pyramidale composée de différents niveaux de sous-traitance et de délégation de responsabilités dont la firme focale constitue le sommet. De plus, des relations d'échange se nouent et une sélection s'effectue entre les différents membres du réseau, et ce, dans l'intention de minimiser les coûts, de créer un avantage comparatif et de bénéficier d'un pouvoir de marché. Mais est-ce pertinent de situer sur un même continuum différents arrangements contractuels tels que les franchises, les alliances, les partenariats ou les réseaux ? Penser la firme-réseau comme organisation intégrée revient-il à analyser celle-ci en tant que hiérarchie étendue ?

Cette organisation de réseau n'est ni marchande ni hiérarchique (Podolny et Page, 1998) mais s'inscrit dans une logique stratégique propre qui « répond » aux transformations de l'environnement industriel (Powell, 1990). Elle constitue une alternative distincte qui va au-delà du dualisme entre le « faire et le faire faire » (Richardson, 1972). La firme-réseau ne devrait pas être envisagée comme le centre d'un continuum contractuel délimité par la firme et le marché. Les relations économiques prennent la forme d'échanges relationnels non-marchands (Dore, 1983). Bien que cette organisation économique partage des propriétés de la hiérarchie et des propriétés du marché, la firme-réseau n'est pas une forme hybride (Teubner, 1991). La distinction entre ces trois formes organisationnelles n'est pas une question de degré mais une question de nature. Hodgson (2002, p.50) écrit très justement qu'« en adoptant le concept obscur d'hybride de la firme et du marché, Williamson va à l'encontre de sa principale thèse selon laquelle la firme est essentiellement différente du marché ». Ainsi, il est nécessaire d'analyser les organisations économiques complexes à partir de la diversité de leurs mécanismes d'incitation et de coordination afin de discerner les différents éléments de la glue qui les maintiennent cohésives. Parmi ces mécanismes, la confiance et la réputation, qui s'enchevêtrent avec l'autorité formelle et les incitations de marché, sont susceptibles de réduire les coûts de transaction (Granovetter, 1995). La confiance est une condition nécessaire à la pérennité du réseau (Buxbaum, 1993). Selon Jones *et al.* (1997), les conditions d'échange de modules complexes et spécifiques, qui vont de pair avec des échanges impliquant des interactions récurrentes, génèrent de l'« encastrement ». Cette interdépendance relationnelle encourage la coopération de long terme et pallie l'absence de contrôle formel (Uzzi, 1997).

Les réseaux reposent en effet de plus en plus sur des intérêts mutuels et sur la réputation, et de moins en moins sur une structure formelle d'autorité (Teubner, 2002). Les incitations au sein du réseau ne sont pas strictement contractuelles (Sacchetti et Sugden, 2003) mais proviennent d'engagements relationnels et réputationnels qui lient les entités légales, si bien qu'elles agissent comme un acteur unifié (MacCrimmon, 1993). Ces firmes sont verticalement intégrées sous l'autorité informelle de la firme focale qui émane de contrats relationnels (Baker *et al.*, 2002). Selon Orts (1998, p.310-311), les firmes relationnelles, qu'il définit comme « des firmes non traditionnelles constituées entre et parmi des firmes dites plus simples dans le but d'agir en tant qu'acteur unifié et de concurrencer d'autres firmes au sein de méta-marchés organisationnels », soulignent la difficulté analytique de définir les frontières de la firme. Il ajoute que, « dans une perspective légale, les frontières des firmes relationnelles sont dynamiques et changent en réponse aux différentes questions relatives aux différents éléments de l'organisation » (*ibid.*). La firme-réseau est une firme relationnelle. Bien que les relations économiques se nouent entre des firmes juridiquement indépendantes, les firmes du réseau forment ensemble et définissent les frontières économiques d'une unique entité relationnelle qui agit, tel un ensemble dynamique de parties interdépendantes, sous le contrôle légitime de la firme focale. Il s'en suit que cette dynamique relationnelle s'affirme tant au niveau inter-organisationnel qu'au niveau intra-organisationnel (Paché et Paraponaris, 2006). Nul doute alors que le management relationnel de la firme-réseau est une condition *sine qua non* de la cohésion du « tout ». Le management socio-économique de cette entité active complexe s'inscrit dans le respect des ordres externe et interne, lesquels ont trait respectivement à la préservation de la réputation (voir *infra*) et à la pérennisation d'une identité collective que la culture d'entreprise saurait impulser.

La gouvernance de réseau lie des firmes autonomes qui effectuent des tâches nécessitant une action jointe. En entrant dans ces relations privilégiées de réseau, les firmes s'insèrent dans un processus d'intégration verticale *de facto* (contrats non spécifiés, vision de long terme⁷ et tâches structurées par une autorité informelle) qui se concrétise à travers les frontières légales. Et le lien de subordination *de facto* entre la firme focale et les autres membres du réseau constitue le fer de lance de ce processus d'intégration verticale. Les frontières de la firme se brouillent alors, car elles sont de plus en plus déterminées non seulement par la propriété et les relations contractuelles, mais également par l'autorité d'agence et le pouvoir.

⁷ L'enquête ERIE ne va pas à l'encontre de cette thèse puisque 58,7 % des relations décrites s'inscrivent dans une perspective de long terme (plus de cinq ans). Seules 5,9% des relations inter-firmes observées sont de court terme (inférieures à un an).

2.2. LE POUVOIR COMME FACTEUR EXPLICATIF DE LA DURABILITE ET DE LA COHESION

La théorie moderne des droits de propriété énonce que le pouvoir, assimilé à l'autorité, importe pour pallier l'incomplétude contractuelle. Toutefois, le pouvoir n'est pas antinomique à l'efficience mais conditionne la valeur productive de l'organisation (Rajan et Zingales, 1998, Palermo, 2000). Selon Perroux (1973, p.20), « le pouvoir a une économicité : il coûte et il rend ». Partant, le pouvoir est « indispensable à l'intelligence rationnelle et scientifique de l'activité économique » (*ibid.*, p.5). Galbraith (1979) argue, dans le même esprit, qu'en éludant le pouvoir, c'est-à-dire en faisant de l'économie une science non politique, les théories dominantes déconnectent l'économie du monde réel. La firme-réseau ne saurait alors échapper à ce « pré-requis scientifique ». En effet, même si les différents membres de la firme-réseau ne sont pas intégrés au sein de la même structure légale, l'autonomie légale contractuelle n'implique pas que les différentes parties recèlent un pouvoir économique semblable et qu'elles agissent librement sans contraintes. Dès lors, comment le pouvoir est-il alloué au sein de cette entité économique ? Répondre à cette question fondamentale implique de proposer une définition usuelle du pouvoir⁸. Le pouvoir peut être défini comme la capacité d'une entité (individu ou groupe) à structurer et à contraindre les actions d'une autre entité, via des mécanismes tant formels qu'informels, dans des proportions qui varient dépendamment du contexte socio-économique. Le pouvoir est un concept central dans l'analyse des réseaux, et l'interdépendance des acteurs lui est connexe (Thorelli, 1986).

La procédure de décision intra-réseau revêt une dimension politique. Benson (1975, p.229-230) caractérise le « réseau interorganisationnel » comme une « entité émergente » que l'on peut affilier à une « économie politique ». En ce sens, il argue que le pouvoir dérive du contrôle de l'organisation centrale sur les contingences stratégiques auxquelles sont confrontées les organisations périphériques. Réciproquement, plus ces organisations contrôlent les contingences, plus leur pouvoir est fort au sein de l'entité collective (Hickson *et al.*, 1971). Si le pouvoir est une propriété des relations de réseau, caractérisées par des tâches complexes impliquant des ressources humaines spécifiques (Sacchetti et Sugden, 2003), il n'a pas d'existence en lui-même mais seulement eu égard à la position des parties respectives dans les relations économiques. Le pouvoir et l'autorité, que l'on peut définir comme un pouvoir légitimé (Weber, 1978) ou comme une institution (Dockes, 1999), ne sont pas « un

⁸ De nombreux théoriciens de l'organisation ont longtemps jugé le pouvoir comme un concept « fuyant et multiforme » (Crozier et Friedberg, 1977), « amorphe » (Weber, 1978), « décevant et tautologique » (March, 1988) ou bien encore « diffus et indéfinissable » (Williamson, 1996). Mais ce caractère « multidimensionnel » n'affaiblit pas la force de ce concept – à condition qu'un effort de clarification générale précède toute utilisation scientifique –, et ce, même s'il est plus facile d'observer le pouvoir que de le définir (Pfeffer, 1981).

attribut de l'acteur » (Emerson, 1962, p.32). Le pouvoir est, par essence, un phénomène relationnel. Malgré la confrontation latente de différents pouvoirs au sein de la firme-réseau, cette entité est cohésive et durable. L'ordre politique qui provient de la répartition du pouvoir est source de coopération (Parsons, 1969). Crozier et Friedberg (1977, p.433) résumant avec pertinence cette idée lorsqu'ils écrivent « qu'il n'y a pas de structure collective sans liberté des acteurs et, partant de là, sans relations de pouvoir ».

Toute recherche portant sur la nature des entités sociales pose la question de la répartition du pouvoir entre les diverses parties prenantes (Perrow, 1986). Coff (1999, p.122) explique que « si les parties prenantes peuvent agir en tant qu'unité cohésive, alors leur menace de sortir de celle-ci sera plus sérieuse et plus crédible ». Selon Rowley (1997), le réseau de parties prenantes est une source de pouvoir tant pour celles-ci, qui ont une véritable légitimité au sein de la firme, que pour la firme focale. En raison de la création de positions de dépendance entre les membres du réseau, le pouvoir est plus largement dispersé entre eux (Kochan et Rubinstein, 2000). Toutes les parties prenantes, y compris les actionnaires, doivent alors être prises en compte dans la création et dans la distribution de la valeur, ce qui implique une théorie pluraliste des droits de propriété (Donaldson et Preston, 1995). La relation positive entre la propriété privée d'un actif physique et l'obtention du pouvoir de négociation n'est plus exclusive. En réduisant les firmes à des entités légales, les économistes contractualistes ne peuvent pas expliquer les mécanismes par lesquels des organisations se lient au sein d'une firme-réseau. Le pouvoir est indubitablement l'un de ces mécanismes. Mais le pouvoir ne résulte pas exclusivement de la propriété, ce qui va à l'encontre de la théorie moderne des droits de propriété qui prétend que la propriété confère « le pouvoir d'exercer le contrôle » (Grossman et Hart, 1986, p.694).

La firme-réseau ne peut être définie au regard de la seule propriété des actifs non-humains. La définition de cette organisation économique complexe doit être étendue au pouvoir « propre » au sens de Perroux (1973, p.16)⁹ qui est attribué aux acteurs clés, lesquels ont réalisé des investissements humains spécifiques autour des ressources critiques du réseau. Si le pouvoir est fortement lié au contrôle des ressources clés, il ne peut y avoir un pouvoir exclusif au sein de la firme-réseau comme l'augure explicitement l'enquête ERIE¹⁰. Au sein des firmes capitalistes traditionnelles, le pouvoir managérial était unilatéral, et ce, malgré la forte séparation entre la propriété et le contrôle (Fama et Jensen, 1983). Cependant, il n'y a pas un

⁹ Selon Perroux, le pouvoir propre « émane de la capacité, de la compétence, des coordonnées sociales d'un agent relativement à d'autres » (*ibid.*).

¹⁰ 62% des relations inter-firmes décrites sont jugées « équilibrées » en termes de rapports de force.

pouvoir unilatéral concentré dans les mains des managers et délégué par les actionnaires de la firme focale, mais il y a différents pouvoirs à l'intérieur de la firme-réseau. La distribution du pouvoir au sein de la firme-réseau s'effectue ainsi sur la base des schémas d'interdépendance entre les ressources et les activités des différents acteurs (Pfeffer et Salancik, 1978).

Si de nombreux travaux ont cherché à déterminer comment la structure des droits de propriété doit influencer sur la protection des investissements spécifiques en capital physique, peu prétendent s'interroger sur cette question fondamentale : « comment les contrats peuvent-ils être rédigés, ou comment les autres arrangements institutionnels peuvent-ils être réalisés, de manière à protéger les investissements spécifiques en capital humain ? » (Blair, 1999, p.72). Les ressources critiques de la firme-réseau, qui ont la particularité d'être intangibles et réputationnelles, sont cristallisées dans le capital humain et organisationnel dont les droits de contrôle ne sont pas directement « contractualisables » et applicables (Asher *et al.*, 2005). Ces ressources idiosyncrasiques doivent permettre à la firme-réseau de générer un avantage concurrentiel dont l'exploitation est une source de durabilité (Gulati *et al.*, 2000). Les relations de pouvoir intra-entité, qui découlent de l'enchevêtrement durable des compétences dynamiques du réseau, sont la matérialisation de la glue institutionnelle et organisationnelle qui « tient la firme-réseau ensemble ».

La complémentarité des ressources critiques constitue le fondement de la synergie stratégique qui crée la glue et génère une interdépendance économique globale. Cette dernière peut alors être utilisée comme le véritable observatoire du pouvoir. Les différents membres du réseau, notamment ceux dits de premier rang, dédient leurs ressources clés à la firme focale et participent, ce faisant, au processus de création des connaissances. Les investissements humains spécifiques à la firme-réseau sont encadrés dans un processus d'apprentissage collectif qui se crée exclusivement au travers de l'accès aux ressources critiques (Rajan et Zingales, 1998). L'accès aux ressources clés est le « servant » des relations de pouvoir. La firme focale dispose ainsi d'un pouvoir ordonnateur dont la légitimation eu égard aux organisations périphériques est à rechercher dans le rôle privilégié que celle-ci assure dans la coordination du « tout », coordination qui s'effectue sur la base de cet accès. En effet, ces organisations verticales complexes impliquent un fort degré de coordination en raison de l'existence de nombreux contrats relationnels. De par sa position stratégique d'architecte, la firme focale est la plus à même d'assurer la coordination du réseau.

Les ressources critiques de la firme-réseau sont contrôlées par la firme focale qui garantit à ses partenaires, préalablement sélectionnés, la possibilité d'ancrer leurs propres ressources au sein de l'entité collective et, ce faisant, de valoriser les ressources du réseau dans son

ensemble (Lorenzoni et Lipparini, 1999). Le contrôle de l'accès aux ressources critiques donne une légitimité à la firme focale dans le « design » de l'organisation intra-réseau. Parce qu'elle contrôle les ressources indispensables au déploiement des actifs spécifiques, la firme focale peut exploiter un pouvoir somme toute légitime (Pfeffer, 1981). L'accès devient alors une ressource critique à part entière en permettant à chaque membre du réseau de développer ses propres ressources. L'importance théorique de ce concept de l'accès aux ressources critiques, comme une forte condition de la glue interorganisationnelle, résulte des fortes complémentarités et interdépendances qui se créent dès que l'unité génère plus de valeur que la séparabilité. Puisque l'accès et le contrôle ne sont pas strictement contractuels, l'analyse de la firme-réseau démontre qu'il est nécessaire de rejeter la large utilisation du terme « contrat »¹¹ en économie afin de ne pas dénaturer la vraie base légale de la firme (Masten, 1988). Les entités légalement autonomes sont intégrées et coordonnées par la firme focale en vertu d'un pouvoir qui ne résulte pas de contrats mais de l'organisation elle-même. L'évolution de la grande firme transnationale est caractérisée par la non-exclusivité des sources *de jure* de pouvoir. La croissance et la distribution des pouvoirs *de facto* au sein des organisations de réseau soulignent de nombreuses implications sur la nature et les frontières des firmes. Dans le cas de la firme Chandlerienne possédée par des entités extérieures, les frontières économiques et les frontières légales des firmes coïncident. Mais les organisations modernes complexes ne peuvent être appréhendées à partir de ces fondements désuets de la firme traditionnelle. En outre, de telles organisations complexes remettent en cause certains principes fondamentaux aussi bien en sciences économiques qu'en sciences juridiques.

2.3. UNE UNIQUE ENTITE REELLE OU UN AGREGAT D'ENTITES DISTINCTES?

La théorisation de la firme-réseau en tant qu'entité réelle révèle de profondes implications juridico-économiques. Les actifs humains spécialisés du réseau constituent une ressource critique et offrent des opportunités dynamiques de croissance à l'entité productive. Mais il n'y a pas de contrat d'emploi et de protection juridique spécifique pour régir les relations de subordination entre les firmes du réseau et la firme focale. De plus, puisque la firme-réseau est une unité active qui est *de facto* intégrée, il est essentiel d'expliquer qu'elle n'est pas une simple agrégation de parties indépendantes mais une unique entité réelle. Cependant, en termes de responsabilité légale, il n'y a pas de reconnaissance *de jure* de la firme-réseau.

¹¹ Un enseignement fondamental qui émane de l'enquête ERIE réside dans l'observation que le contrat écrit (17,9%) est relativement moins cité que la stratégie (27,7%) ou que la coopération (24,1%) comme principales caractéristiques des 30172 relations inter-firmes décrites.

2.3.1. Au-delà de la protection juridique de la relation d'emploi

Affirmer que la firme n'est qu'une structure contractuelle bien définie dont les intérêts ne sont que l'extension des intérêts de ses propriétaires revient à affirmer que les employés contractent avec la firme mais ne sont pas eux-mêmes une partie de celle-ci. Alchian et Demsetz (1972) l'énoncent explicitement lorsqu'ils écrivent que la firme ne génère pas plus de pouvoir (de « décréter ») et d'autorité que les relations contractuelles les plus basiques entre deux parties. Dans cet esprit, la relation d'autorité ne serait qu'une « illusion ». Les théoriciens des droits de propriété ont analysé la nature de la firme séparément de la structure et des termes des relations avec ou entre les employés. Or, la relation d'emploi, intrinsèque à la firme, fait que celle-ci diffère par nature du marché. Le contrat d'emploi constitue une glue institutionnelle formelle que l'on ne retrouve pas au sein de la firme-réseau, où les ressources critiques transcendent les frontières légales (Dyer et Singh, 1998). Selon Tsuk (2003), la relation d'emploi est en effet le principal vecteur de responsabilisation et d'identification des individus à leur firme. La durabilité de la firme-réseau est assurée par la création de glues interorganisationnelles formelles et informelles qui coexistent et interagissent (voir Baker *et al.*, 2002). Ces glues intègrent des firmes certes interdépendantes mais juridiquement autonomes. La firme-réseau diffère de la firme *stricto sensu* dans la mesure où ses frontières vont au-delà du périmètre juridique de l'entité « nœud de contrats » (Rajan et Zingales, 2000). Le périmètre économique de la firme-réseau est alors circonscrit par le périmètre du pouvoir de la firme focale¹². La définition légale de la firme est totalement distincte de la réalité économique qui entoure cette forme complexe de gouvernance. La tendance récente vers l'externalisation des modules productifs place la relation d'emploi au-delà du régime de protection juridique (Collins, 1990b).

Les relations de pouvoir, inhérentes aux relations inter-firmes, ne sont pas strictement dénuées de contraintes légales. Mais la relation d'emploi diffère grandement d'une relation d'échange inter-firmes, même si des clauses contractuelles sont susceptibles de contrôler les actions des différents partenaires¹³. Comme le rappelle Mariotti (2004, p.715), « si le lien de subordination demeure le référent en la matière, alors un donneur d'ordres ne peut légalement prétendre à aucune autorité directe sur les salariés de ses divers sous-contractants...et ce même s'ils sont détachés à temps plein sur le site de leur client ». Certes toutes les parties à la

¹² Pour Mariotti (2004, p.736), « l'activité de gouvernement – c'est-à-dire l'exercice du pouvoir à travers le déploiement de ses instruments – définit un périmètre qui, certes, dépasse largement les frontières juridiques de la firme, mais peut s'appréhender comme étant celui de l'entreprise elle-même ».

¹³ Selon Baudry (2004, p.268), « il est clair que le contrôle, inhérent à la relation d'autorité intra-firme d'un point de vue juridique, ne peut pas s'exercer de la même manière au sein de la firme et entre les firmes ».

transaction ont la possibilité de poursuivre en justice la partie défaillante, mais l'autorité réelle¹⁴ de la firme focale n'a pas de fondements légaux en termes d'obligations, de sanctions et de procédures (Masten, 1988). Les sous-contractants peuvent obtenir une réelle latitude décisionnelle dans le choix de leurs propres partenaires, ne pas « obéir » strictement à la firme focale, ou bien encore moduler leur processus de fabrication. Dans l'industrie automobile, par exemple, la majorité des employés productifs ne sont pas les employés du constructeur mais des sous-contractants qui fournissent et assemblent les composants et les systèmes le long de la chaîne de production. L'accès pallie donc l'absence de relation d'emploi tout en fournissant de meilleures incitations que l'allocation des droits de propriété (Rajan et Zingales, 1998). Le degré de proximité des ressources humaines envers les actifs stratégiques est le principal facteur dans le partage des pouvoirs. Les sources du pouvoir intra-réseau résident dans la division interorganisationnelle du travail (Hickson *et al.*, 1971). Partant, l'accès est un mécanisme dynamique de la firme-réseau qui résulte de relations de long terme, lesquelles perpétuent la cohésion de l'ensemble, et ce, indépendamment de tout contrat d'emploi. Dit autrement, les membres d'une firme-réseau se fondent « dans les activités interdépendantes d'un unique système social identifiable » (*ibid.*, p.216).

Il n'y a pas de subordination légale sans intégration capitalistique. Mais aucun contrat d'emploi ne lie la firme focale aux employés de ses fournisseurs, si bien que celle-ci bénéficie d'une autorité *de facto*. L'analyse non strictement contractuelle de la firme-réseau, séparant l'employeur *de jure* de l'employeur *de facto*, brouille la relation d'emploi. Ratner (2001) explique que les firmes ont toujours bénéficié d'un pouvoir significatif, conféré par la loi, sur leurs employés. Ce n'est plus nécessairement le cas avec l'émergence de tels réseaux verticaux de firmes (voir Gaudu, 2001). L'allocation des pouvoirs ne résulte pas exclusivement de la loi. Collins (1990b, p.355) se demande dès lors « si l'exclusion des droits de protection de la relation d'emploi ne serait pas en réalité un facteur important plaidant pour la désintégration verticale plutôt qu'un effet connexe émanant d'autres forces économiques ». S'il semble pertinent d'enrichir le droit du travail afin de prendre en compte les relations de subordination entre la firme focale et ses divers partenaires, il semble alors nécessaire de reconnaître la firme-réseau en tant qu'unique entité réelle au regard de certaines questions juridiques. La base légale de la firme est certes fondamentale pour théoriser celle-ci, mais cela ne signifie pas que la firme-réseau ne peut pas être considérée comme une entité réelle responsable parce que la loi ne reconnaît pas les réseaux.

¹⁴ Voir Aghion et Tirole (1997) pour une distinction économique entre l'autorité formelle et l'autorité réelle.

2.3.2. Au-delà de la responsabilité légale

A l'instar de la firme pionnière « Nike » qui fonctionne sur la base d'un réseau vertical de sous-traitance depuis sa création à la fin des années 1960, de nombreuses firmes multinationales, que l'on peut retrouver tant dans l'industrie automobile que dans l'industrie textile ou micro-informatique, ont fait le choix, dans le courant des années 1980-1990, d'orienter leur stratégie industrielle vers l'externalisation de modules productifs. Ces firmes disposent d'un fort pouvoir dans l'organisation des relations avec leurs divers sous-contractants en contrôlant la marque et la réputation qui sont les principales ressources critiques des réseaux qu'elles forment¹⁵. Au sein d'un réseau, la firme focale coordonne les activités, génère la glue et prévient l'ensemble de la dissolution en intégrant les divers modules productifs au sein d'une unique entité active¹⁶. Dans l'esprit de Cohen (1919, p.680), la glue interorganisationnelle constitue ce « quelque chose » qui fait que les entités juridiques « agissent autrement qu'elles ne le feraient si elles n'étaient pas interdépendantes ». Les éléments individuels et collectifs évoluent ensemble. Le renforcement simultané des éléments contractuels et organisationnels est alors possible (Teubner, 2002).

Parce qu'elle n'est pas personnifiée par la loi (Buxbaum, 1993), la firme-réseau n'est pas une entité légale disposant de droits et de devoirs. La firme-réseau n'est ni un nœud de contrats ni une collection d'actifs. Autrement dit, elle n'est ni une unité organique érigée à partir d'une personnalité associative réelle ni un ensemble de ressources autonomisées. La firme-réseau est une entité réelle singulière « dès que les relations sont tellement longues et récurrentes qu'il est difficile de parler de parties en tant qu'entités séparées, et dès que l'emmêlement des obligations et de la réputation est tel que les actions des parties sont interdépendantes ; mais il n'y a ni propriété commune ni structure légale » (Powell, 1990, p.301). La firme-réseau est une entité tout aussi réelle qu'une entité légalement reconnue. En effet, il n'est pas essentiel que le réseau soit institué par la loi pour affirmer qu'il est réel. Toutefois, il n'y a pas de responsabilité légale sans intégration capitalistique. Or, les actionnaires de la firme focale ne

¹⁵ Gamson (1966, p. 124) appréhendent ces entités focales comme des « leaders réputationnels ».

¹⁶ Le terme « firme-réseau » focalise l'attention sur la singularité de cette organisation qui implémente un unique processus productif. En revanche, il est plus délicat de qualifier un réseau de firmes de firme-réseau dès l'instant où certaines entités autonomes « appartiennent » à plusieurs entités productives, qui plus est en concurrence. Dès lors, ces firmes ne sont pas réellement intégrées au sein d'une unique entité, et l'identité des partenaires a moins d'importance. L'ensemble est moins cohésif, et l'entité est moins réelle qu'une entité où les sous-contractants dédient leur activité à une seule firme. Autrement dit, au niveau de la firme prise isolément, moins celle-ci dédie ses activités à une firme focale, plus l'entité réelle constituant l'unité analytique pertinente se rapproche de l'entité « firme » *stricto sensu* que la loi reconnaît. Cette remarque théorique peut expliquer l'hétérogénéité somme toute problématique des décisions jurisprudentielles à l'égard des salariés qui, conscients de l'éclatement de leur structure productive, font appel à la justice pour que « leur » firme focale n'échappe pas à ses responsabilités légitimes. Ce faisant, ils revendiquent simplement le droit de connaître leur employeur réel.

possèdent pas les parts sociales du réseau mais seulement de la firme focale, laquelle ne détient pas les droits de propriété des firmes du réseau. La définition légale de la firme importe, car la loi reconnaît les firmes qui constituent le réseau. Le statut légal de ces firmes crée les conditions d'existence de la firme-réseau. Mais la loi doit être reconsidérée au regard de l'émergence de ces formes d'organisation productive, lesquelles sont devenues un phénomène complexe aussi bien pour l'économiste que pour le juriste. Collins (1990a) ainsi que Hansmann et Kraakman (1991) soulignent que les organisations complexes « désagrégées », telles que les groupes, bénéficient du pouvoir de manipuler les frontières du capital afin d'éliminer les responsabilités légales.

La firme-réseau fonctionne collectivement à travers une multiplicité d'acteurs et non à travers un unique centre d'actions. Cependant, une telle organisation complexe doit être traitée comme une unique entité réelle en termes de responsabilité à l'égard de l'« extérieur ». En cas de plaintes émanant de consommateurs ou d'autres parties extérieures, la difficulté principale est de savoir si la firme-réseau devrait réagir comme un tout ou si les nœuds devraient réagir de manière autonome. Puisque la firme-réseau est une unité économique fonctionnelle et intégrée, elle doit également être une unité responsable dans des situations où les dommages ne peuvent être imputés qu'au réseau lui-même. Dans ce cas précis, les organisations économiques complexes impliquant plusieurs firmes devraient être reconnues en tant « que groupe unifié dans le but de recevoir la personnalité légale » (Collins, 1990a, p.744). Ballantine (1943) propose à cet effet de dépasser le principe de la personnification morale dans le processus de régulation juridique afin de lutter contre l'utilisation abusive de ce statut à des fins d'évasion légale.

La firme-réseau doit être appréhendée en tant qu'unique entité plutôt qu'en tant qu'ensemble d'entités distinctes, car en cas de litige, c'est la principale ressource critique de l'entité, la réputation, qui est affectée. Ce n'est pas important pour les consommateurs de connaître l'identité des firmes qui forment le réseau. Lorsqu'un produit s'avère non fonctionnel, le consommateur ne cherche pas à savoir qui est en tort ou qui a produit l'élément défaillant. Les consommateurs poursuivent en justice la firme focale mais pas les autres membres de l'entité, bien que celle-ci puisse ensuite se retourner, directement ou indirectement, contre le fournisseur fautif. Le réseau lui-même n'est pas poursuivi, mais la réputation et donc la cohésion de l'entité collective s'en trouvent nécessairement affaiblies. La « détérioration » de la réputation peut alors être perçue comme une forme de « sanction collective » qui préfigure une responsabilité *de facto* de l'entité. Avec l'émergence de ces nouvelles formes d'organisation, de nouveaux risques émergent, et, selon Teubner (1991), le caractère

spécifique du réseau suggère qu'il y ait en son sein une responsabilité politico-légale unifiée. Mais celle-ci peut être « réindividualisée », en fonction du degré de décentralisation propre au réseau, au profit d'une responsabilité tripartite du collectif, du centre et de l'unité individuelle. Il argue en définitive que la responsabilité politique du réseau lui-même devrait provenir de la loi, tout en expliquant que l'explosion du voile contractuel va de pair avec l'institutionnalisation d'une responsabilité sélectivement combinée.

Si le cas des groupes est attractif pour dépeindre la firme comme une entité réelle (voir Douglas et Shanks, 1929), celui de la firme-réseau est plus opportun dans la mesure où l'intégration capitalistique *de jure* n'est pas engagée. Une question intéressante finit par se poser d'elle-même : laquelle de ces deux formes d'organisation économique est-elle la plus réelle ? L'intégration capitalistique génère-t-elle plus de cohésion qu'une organisation plus informelle ? Rien n'est moins sûr...

CONCLUSION

La firme n'est pas une entité fictive et artificielle réductible à sa personnalité légale. La firme est réelle indépendamment de toute métaphore collectiviste ou agrégationniste. Il est erroné de réduire les firmes à des fictions légales, et ce, même si la loi protège et reconnaît l'existence de ces entités légales en tant que « formes conventionnelles de contrats parmi des parties qui participent à une entreprise » (Hansmann et Kraakman, 2000, p.387). Car elles sont hautement réductionnistes et sérieusement incomplètes, les théories économiques contractualistes, qui définissent la firme comme un nœud de contrats ou comme une collection d'actifs non-humains, ne sont pas des théories de la firme en tant qu'entité réelle. En d'autres termes, les théories économiques dominantes de la firme retiennent « l'approche de l'agrégat plutôt que de l'entité, et les relations séparées plutôt que l'effort collectif comme le centre ontologique de la firme » (Bratton, 1989, p.1489). Or, il semble plus opportun de considérer que « le contrat et l'organisation représentent des systèmes sociaux séparés qui diffèrent l'un de l'autre (...) pas simplement en termes de degré d'intensité de leurs structures de gouvernance ; les réseaux aussi ne sont pas un simple intermédiaire mais une forme construite d'une nature particulière » (Teubner, 1991, p.46). La firme n'est ni un nœud de contrats ni un groupe d'actifs (Iacobucci et Triantis, 2007) mais une entité émergente réelle qui est structurée par une glue organisationnelle et institutionnelle. Cette glue rend l'ensemble cohésif et durable en intégrant les constituants humains et les constituants non-humains.

Plus qu'une simple agrégation d'entités légales distinctes, la firme-réseau est une unique entité réelle coordonnée par une firme focale qui prévient le tout de la dissolution. Sans

recourir à l'intégration capitaliste, cette entité complexe parvient à faire de plusieurs entités légalement indépendantes une unique entité active. Au-delà des fondements légaux propres au contrat d'emploi et à la responsabilité légale, la firme-réseau existe intrinsèquement et est pérennisée par de multiples forces intégratives, dont au premier chef l'exploitation des pouvoirs. Les relations de pouvoir, qui ne sont plus exclusives, sont à l'origine de la cohésion et de la durabilité de l'ensemble. Ce pouvoir interorganisationnel est à même d'expliquer « la capacité des organisations de répondre et de s'adapter à des environnements changeants » (Salancik et Pfeffer, 1974, p. 471). S'il semble évident que de nouvelles règles juridiques protectrices doivent être mises en œuvre dans certains cas, la question de la reconnaissance « juridico-économique » de la firme-réseau en tant qu'entité réelle reste un débat ouvert. Les conditions d'émergence de la firme-réseau ne reposent-elles pas sur cette incomplétude légale ? Quoiqu'il en soit, ce manquement juridique ne rend impossible ni son émergence ni sa théorisation en tant qu'entité réelle.

BIBLIOGRAPHIE

- Aghion M, Tirole J. (1997), « Formal and Real Authority in Organizations », *Journal of Political Economy*, Vol.105, n°1, p.1-29.
- Alchian A.A. (1984), « Specificity, Specialization and Coalitions », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.140, n°1, p. 34-49.
- Alchian A.A, Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, Vol.62, n°5, p. 777-795.
- Alchian A.A, Woodward S. (1988), « The Firm Is Dead; Long Live The Firm: A Review of Olivier E. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism », *Journal of Economic Literature*, Vol.26, n°1, p. 65-79.
- Asher C.C, Mahoney, J.M, Mahoney J.Y (2005) « Towards a Property Rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm », *Journal of Management and Governance*, Vol. 9, n°1, p. 5-32.
- Baker G.P, Gibbons R, Murphy K.J (2002), « Relational Contracts and the Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, Vol.107, n°1, p. 39-84.
- Ballantine H.W. (1943), « Corporations: Disregarding the Corporate Entity as a Regulatory Process », *California Law Review*, Vol.31, n°4, p. 426-429.
- Barney J.B. (1991), « Firm Resources and Sustained Competitive Advantage », *Journal of Management*, Vol.17, n°1, p. 99-120.
- Baudry B. (2004), « La question des frontières de la firme: Incitation et coordination dans la firme-réseau », *Revue Économique*, Vol.55, n°2, p. 247-273.
- Benson J.K (1975), « The Interorganizational Network as a Political Economy », *Administrative Science Quarterly*, Vol.20, n°2, p. 229-249.
- Blair M.M (1995), *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century*, Washington, DC: The Brookings Institution.
- Blair M.M (1999), « Firm-specific Human Capital and Theories of the Firm », in M. Blair et M. Roe, *Employee and Corporate*, Washington A.C.: Brookings Institute.
- Blair M.M, Stout L.A (1999), « A Team Production Theory of the Corporate Law », *Virginia Law Review*, Vol. 85, n°2, p. 247-328.
- Blumberg P.L (1990), « The Corporate Personality in American Law: A Summary Review », *The American Journal of Comparative Law*, Vol.38 (Supplément), p. 49-69.
- Bratton W.W (1989), « The New Economic Theory of the Firm: Critical Perspectives from History », *Stanford Law Review*, Vol.41, n°6, p. 1471-1527.
- Brown W.J (1905), « The Personality of the corporation and the State », *Law Quarterly Review*, Vol.21, n°4, p. 365-379.
- Buxbaum R.M (1993), « Is Network a Legal Concept », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*,

- Vol.149, n°4, p. 698-705.
- Cheung S. (1983), « The Contractual Nature of the Firm », *Journal of Law and Economics*, Vol.26, n°1, p. 1-21.
- Coase R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, Vol.4, n°16, p.368-405.
- Coff R.W (1999), « When Competitive Advantage Doesn't Lead to Performance: The Resource-Based View and Stakeholder Bargaining Power », *Organization Science*, Vol.10, n°2, p. 119-133.
- Cohen M.R (1919), « Communal Ghosts and Other Perils in Social Philosophy », *The Journal of Philosophy, Psychology and Scientific Methods*, Vol.16, n°25, p. 673-690.
- Collins H. (1990(a)), « Ascription of Legal Personality to Groups in Complex Patterns of Economic Integration », *The Modern Law Review*, Vol.53, n°6, p. 731-744.
- Collins H. (1990(b)), « Independent Contractors and the Challenge of Vertical Disintegration to Employment Protection Laws », *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol.10, n°3, p. 353-380.
- Crozier M, Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil.
- Demsetz H. (1988), « The Theory of the Firm Revisited », *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol.4, n°1, p. 141-161.
- Dewey J. (1926), « The Historic Background of Corporate Legal Personality », *The Yale Law Journal*, Vol.35, n°6, p. 655-673.
- Dicey A.V (1904), « The Combination Laws as Illustrating the Relation between Law and Opinion in England during the Nineteenth Century », *Harvard Law Review*, Vol.17, n°8, p.511-532.
- Dockès P. (1999), *Pouvoir et Autorité en Économie*, Economica.
- Donaldson T, Preston L.E (1995), « The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications », *Academy of Management Review*, Vol.20, n°1, p. 65-91.
- Dore R. (1983), « Goodwill and the Spirit of Market Capitalism », *British Journal of Sociology*, Vol.34, n°4, p. 459-482.
- Dosi G. (1995), « Hierarchies, Market and Power: Some Foundational Issues on the Nature of Contemporary Economic Organization », *Industrial and Corporate Change*, Vol.4, n°1, p. 1-17.
- Douglas W.O, Shanks C.M. (1929), « Insulation from Liability through Subsidiary Corporations », *Yale Law Journal*, Vol.39, n°2, p. 193-218.
- Dyer J.H (1997), « Effective Inter-firm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximise Transaction Value », *Strategic Management Journal*, Vol.18, n°7, p. 535-557.
- Dyer J.H, Singh H. (1998), « The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage », *Academy of Management Review*, Vol.23, n°4, p. 660-679.
- Emerson R.M (1962), « Power-Dependence Relations », *American Sociological Review*, Vol.27, n°1, p. 31-41.
- Fama E, Jensen M. (1983), « Separation of Ownership and control », *Journal of Law and Economics*, Vol.26, n°2, p. 327-349.
- Fréry F. (1998), « Les réseaux d'entreprise: une approche transactionnelle », in Laroche H. (dir) *Repenser la Stratégie*, Vuibert, « Entreprendre », Paris, p.61-84.
- Galbraith J.K. (1979), *Annals of an Abiding Liberal*, Boston, Houghton Mifflin.
- Gamson W.A. (1966), « Reputation and Resources in Community Politics », *American Journal of Sociology*, Vol.71, n°2, p. 121-131.
- Gaudu F. (2001), « Entre concentration économique et externalisation : les nouvelles frontières de l'entreprise », *Droit social*, Vol. 5, p.471-477.
- Gibbons R. (2005), « Four formal(izable) theories of the firm », *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol.58, n°2, p. 200-245.
- Gindis D. (2007), « Some Building Blocks for a Theory of the Firm as a Real Entity », in Y. Biondi, A. Canziani et T. Kirat (dirs.), *The Firm as an Entity: Implications for Economics, Accounting and Law*, New-York: Routledge.
- Granovetter M.S (1995), « Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy », *Industrial and Corporate Change*, Vol.4, n°1, p. 93-131.
- Grossman S.J, Hart O.D (1986), « The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, Vol.94, n°2, p. 691-719.
- Gulati R, Nohria N, Zaheer A. (2000), « Strategic Networks », *Strategic Management Journal*, Vol. 21, n°3, p. 203-215.
- Hansmann H, Kraakman R. (1991), « Toward Unlimited Shareholder Liability for Corporate Torts », *The Yale Law Journal*, Vol. 100, n°7, p. 1879-1934.
- Hansmann H, Kraakman R. (2000), « The Essential Role of Organizational Law », *The Yale Law Journal*, Vol.110, n°3, p. 387-440.
- Hart O.D (1988), « Capital Structure as a Control Mechanism in Corporations », *The Canadian Journal of Economics*, Vol.21, n°3, p. 467-476.
- Hart O.D (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford: Oxford University Press, Claredon Lectures in Economics.

- Hart O.D, Moore J.M (1990), « Property Right and the Nature of the Firm », *Journal of political Economy*, Vol.98, n°6, p. 1119-1156.
- Hickson D.J, Hinings C.R, Lee C.A, Schneck R.E, Pennings J.M. (1971), « A Strategic Contingencies' Theory of Intraorganizational Power », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 16, n°2, p.216-229.
- Hodgson G. M (2002), « The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm-Market Hybrid », *International Journal of the Economics of Business*, Vol.9, n°1, p. 36-60.
- Hodgson G.M (2006), « What are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, Vol.40, n°1, p. 1-25.
- Holland J.H. (1998), *Emergence: From Chaos to Order*, Addison-Wesley, Reading, MA.
- Holmström B, Roberts J. (1998), « The Boundaries of the Firm Revisited », *Journal of Economic Perspectives*, Vol.12, n°4, p. 73-94.
- Iacobucci E.M, Triantis G.G (2007), « Economic and Legal Boundaries of Firms », *Virginia Law Review*, Vol.93, n°3, p. 515-569.
- Jacobides M, Winter S. (2005), « Capabilities, transaction costs, and evolution: understanding the institutional structure of production », *Strategic Management Journal*, Vol.26, n°5, p. 395-413.
- Jarillo J.C (1988), « On Strategic Networks », *Strategic Management Journal*, Vol.9, n°1, p. 31-41.
- Jensen M, Meckling W. (1976), « Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, Vol.3, n°2, p. 305-360.
- Jones C, Hesterly W.S, Borgatti S.P (1997), « A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms », *The Academy of Management Review*, Vol.22, n°4, p. 911-945.
- Kochan T.A, Rubinstein S.A (2000), « Toward a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership », *Organization Science*, Vol.11, n°4, p. 367-386.
- Langlois R.N (2002), « Modularity in Technology and Organization », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol.49, n°1, p. 19-37.
- Langlois R.N, Foss N. (1997), « Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization », *Kylos*, Vol.52, n°2, p. 201-218.
- Laski H.J (1916), « The Personality of Associations », *Harvard Law Review*, Vol.29, n°4, p. 404-426.
- Lorenzoni G, Lipparini A. (1999), « The Leveraging of Interfirm Relationships as a Distinctive Organizational Capability: A Longitudinal Study », *Strategic Management Journal*, Vol.20 n°4, p. 317-338.
- MacCrimmon K.R (1993), « Do Firm Strategies Exist? », *Strategic Management Journal*, Vol.14 (SI), p. 113-130.
- Machen A. W (1911), « Corporate Personality », *Harvard Law Review*, Vol.24, n°4, p. 253-267 et Vol.24, n°4, p. 347- 365.
- Maitland F.W (1905), « Moral Personality and Legal Personality », *Journal of the Society of Comparative Legislation*, Vol.6, n°2, p. 192-200.
- Mäki U. (1998), « Is Coase a realist? », *Philosophy of the Social Sciences*, Vol.28, n°1, p.5-31.
- March J.G. (1962), « The Business Firm as a political coalition », *The Journal of Politics*, Vol.24, n°4, p.662-678.
- March J.G. (1988), *Decisions and Organizations*, Oxford: Basil Blackwell.
- Marengo L, Dosi G. (2005), « Division of labor, organizational coordination and market mechanisms in collective problem-solving », *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.58, p. 303-326.
- Mariotti F. (2004): « Entreprise et gouvernement: à l'épreuve des réseaux », *Revue française de sociologie*, Vol.45, n°4, p.711-737.
- Mark G. A (1987): « The personification of the Business Corporation in American Law », *University of Chicago Law Review*, Vol.54, n°4, p. 1441-1483.
- Masten S.E (1988), « A Legal Basis for the Firm », *Journal of Law, Economics & Organization*, Vol.4, n°1, p. 181- 198.
- McKelvey B. (1997), « Quasi-Natural Organization Science », *Organization Science*, Vol.8, n°4, p.352-380.
- Moore J. (1992), « The Firm as a Collection of Assets », *European Economic Review*, Vol.36, n°2-3, p. 493-507.
- Nonaka I, Toyama R, Nagata A. (2000), « A Firm as a Knowledge-Creating Entity: A new Perspective on the Theory of the Firm », *Industrial and Corporate Change*, Vol.9, n°1, p. 1-20.
- Paché G, Paraponaris C. (2006), *L'Entreprise en Réseau: Approches Inter et Intra-organisationnelles*, Les Editions de l'ADREG.
- Palermo G. (2000), « Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems », *Journal of Economic Issues*, Vol.34, n°3, p. 573-601.
- Parsons T. (1969), *Politics and Social Structure*, New York: The Free Press.
- Perroux F. (1973), *Pouvoir et Économie*, Bordas, Paris-Bruxelles-Montréal.
- Perrow C. (1986), *Complex organizations: A critical essay (2nd ed.)*. New York: Random House.
- Pfeffer J. (1981), *Power in Organizations*, Marshfield, MA: Pitman Publishing.
- Pfeffer J, Salancik G.R. (1978), *The External Control of Organizations: A Resource dependency perspective*, New York: Harper and Row.

- Phillips M.J (1994), « Reappraising the Real Entity Theory of the Corporation », *Florida State University LawReview*, Vol.21, n°4, p. 1061-1122.
- Podolny J.M, Page K.L (1998), « Network Forms of Organization », *Annual Review of Sociology*, Vol.24, p. 57-76.
- Powell W.W (1990), « Neither market nor hierarchy: network forms of organization », *Research in Organizational Behavior*, Vol.12, p. 295-336.
- Orts E.W (1998) « Shirking and Sharking: A Legal Theory of the Firm », *Yale Law and Policy Review*, Vol.16, n°2, p. 265- 329.
- Rajan R.G, Zingales L. (1998), « Power in a Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, n°2, p. 387-432.
- Rajan R.G, Zingales L. (2000), « The Governance of the New Enterprise » in X. Vives (dir.), *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge.
- Ratner S.R (2001), « Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility », *The Yale Law Journal*, Vol.111, n°3, p. 443-545.
- Raymond R.L (1906), « The Genesis of the Corporation », *Harvard Law Review*, Vol.19, n°5, p. 350-365.
- Richardson G. (1972), « The Organization of Industry », *Economic Journal*, Vol.82, n° 327, p. 883-896.
- Robertson P.L, Langlois R.N (1995), « Innovation, Networks and Vertical Integration », *Research Policy*, Vol.24, n°4, p. 543-562.
- Rowley S. (1931), « The Individuality of Business Associations », *Virginia Law Review*, Vol.17, n°6, p. 557-569.
- Rowley T.J (1997), « Moving beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences », *The Academy of Management Review*, Vol.22, n°4, p. 887-910.
- Sacchetti S, Sugden R. (2003), « The Governance of Networks and Economic Power: The Nature and Impact of Subcontracting Relationships », *Journal of Economic Surveys*, Vol.17, n°5, p. 669-690.
- Salancik G.R, Pfeffer J. (1974), « The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: the Case of a University », *Administrative Science Quarterly*, Vol.19, n°4, p. 453-473.
- SESSI, SCEES, SES construction, DPD, INSEE (2005), « Enquête sur les Relations Inter-entreprises en 2003 (ERIE) », *Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi*.
- Simon H.A (1962), « The Architecture of Complexity », *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol.106, n°6, p. 467-482.
- Simon H.A (2002), « We and They: The Human Urge to Identify with Groups », *Industrial and Corporate Change*, Vol.11, n°3, p. 607-610.
- Sturgeon T.J (2002), « Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization », *Industrial and Corporate Change*, Vol.11, n°3, p. 451-496.
- Teubner G. (1988), « Enterprise Corporatism: New Industrial Policy and the Essence of the Legal Person », *American Journal of Comparative Law*, Vol.36, n°1, p. 130-155.
- Teubner G. (1991), « The Many-Headed Hydra: Networks as Higher-Order Collective Actors », in McCahery S., Picciotto S. et C. Scott (dirs.) *Corporate Control and Accountability: Changing Structures and Dynamics*, Authority F University Press.
- Teubner G. (2002), « Hybrid Laws: Constitutionalizing Private Governance Networks » in R. Kagan, M. Krygier et K. Winston (dirs.) *Legality and Community*, Berkeley Public Policy Press.
- Thorelli H.B (1986), « Networks: Between Markets and Hierarchies », *Strategic Management Journal*, Vol.7, n°1, p. 37-51.
- Tsuk D. (2003), « Corporations without Labor: The Politics of Progressive Corporate Law », *University of Pennsylvania Law Review*, Vol.151, n°6, p. 1861-1912.
- Uzzi B. (1997), « Social Structure and Competition in interfirm networks: The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, Vol.42, n°1, p. 35-67.
- Weber M. (1978 [1922]), *Economy and Society*, Berkeley: University of California Press.
- Williamson O. E (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Williamson O.E (1991), « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Alternative », *Administrative Science Quarterly*, Vol.36, n°2, p. 269-296.
- Williamson O.E (1996), « Efficiency, Power, Authority and Economic Organization » in J. Groenewegen (dir.) *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer Academic Publishers.
- Williamson O.E (1999), « Strategy Research: Governance and Competence Perspectives », *Strategic Management Journal*, Vol.20, p. 1087-1108.
- Williamson O.E (2002), « The Lens of Contract: Private Ordering », *American Economic Review*, Vol.92, n°2, p. 438- 443.
- Wimsatt W.C (2000), « Emergence as non-aggregativity and the biases of reductionisms », *Foundations of Science*, Vol.5, n°3, p.269-297.