

UNIVERSITÉ DE PARIS X NANTERRE
UFR DE SCIENCES ÉCONOMIQUES
ÉCOLE DOCTORALE

DIPLÔME D'ÉTUDES APPROFONDIES

**L'ENTREPRISE ENTRE ACTION ET SYSTÈME,
UNE ANALYSE À PARTIR DU DROIT ET DE L'ÉCONOMIE.**

par Monsieur Tristan BOYER

Séminaire de recherche majeur Droit, économie et entreprise
sous la direction de Monsieur le Professeur Antoine LYON-CAEN.

SESSION DE SEPTEMBRE 1994

L'Université de Paris X Nanterre n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les mémoires : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

INTRODUCTION.....	4
LE DROIT VU PAR L'ÉCONOMISTE.....	4
L'ÉCONOMIE VUE PAR LE JURISTE.....	5
QUELQUES PRÉCISIONS MÉTHODOLOGIQUES	6
LA VISION HISTORIQUE ET SOCIOLOGIQUE DE L'ENTREPRISE.....	8
LA PRÉSENTATION ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRISE	9
LA PRÉSENTATION JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE	11
PREMIÈRE PARTIE : L'ENTREPRISE ET SES ACTEURS	14
A. LA DIFFICILE AUTONOMISATION DE L'ENTREPRISE ET DE SES COMPOSANTES.....	15
1. <i>Les démarches d'autonomisation en droit et en économie.....</i>	15
2. <i>Une similitude de points de vue.....</i>	22
B. LES APPROCHES ÉCONOMIQUES DE L'ENTREPRISE.....	24
1. <i>L'approche économique institutionnaliste.....</i>	24
2. <i>La présentation de l'économie des conventions.....</i>	27
C. L' APPROCHE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE EN TERMES DE POUVOIR.....	31
1. <i>Le pouvoir et l'entreprise.....</i>	31
2. <i>La personnification de l'entreprise.....</i>	35
DEUXIÈME PARTIE : UNE ANALYSE SYSTÉMIQUE DE L'ENTREPRISE.....	39
A. QU'EST-CE QU'UN SYSTÈME AUTOPOÏÉTIQUE ?.....	40
1. <i>Présentation de la théorie des systèmes autopoïétiques.....</i>	40
2. <i>Un système en apparence clos.....</i>	44
3. <i>Un système en réalité ouvert sur son environnement.....</i>	46
B. L'ENTREPRISE, UN SYSTÈME AUTOPOÏÉTIQUE ?.....	50
1. <i>Une analyse autopoïétique de l'entreprise.....</i>	50
2. <i>L'entreprise système autopoïétique de troisième degré, conséquences sur son évolution.....</i>	54
3. <i>L'entreprise système polyglotte.....</i>	58
C. LES APPLICATIONS DE LA VISION SYSTÉMIQUE DE L'ENTREPRISE	63
1. <i>Application à l'entreprise en droit.....</i>	63
2. <i>Application à l'entreprise en économie.....</i>	67
TROISIÈME PARTIE : LA RECHERCHE D'UN ENRICHISSEMENT MUTUEL DES PERSPECTIVES EN TERME D'ACTION ET DE SYSTÈME A TRAVERS LA NOTION D'ENTREPRISE.....	72
A. L' ACTEUR ET LE SYSTÈME SONT-ILS MISCIBLES ?.....	73
1. <i>Les obstacles à l'assimilation de ces deux approches.....</i>	73
2. <i>Le système d'action concret.....</i>	76
B. L'ENTREPRISE-SYSTÈME COMME OBJET DANS L' ACTION.....	81
1. <i>L'action collective et les objets.....</i>	81
2. <i>Extrapolation à partir de la notion d'objet-système.....</i>	86
C. LES PERSPECTIVES DE RAPPROCHEMENTS.....	88
1. <i>Le rapprochement des analyses en terme d'action et de système.....</i>	88
2. <i>Le rapprochement de la convention et du système.....</i>	91
CONCLUSION.....	95
ANNEXE.....	97
BIBLIOGRAPHIE.....	101

INTRODUCTION

Le droit vu par l'économiste

Les possibilités de rapprochement du droit et de l'économie sont nombreuses. L'étude des implications du droit sur les activités économiques est un des lieux communs de ces travaux faits par les économistes néo-classiques. Dans la perspective de Friedrich Von Hayek¹, l'intervention du droit dans ce qui est alors considéré comme la sphère économique est conçue comme un obstacle à l'émergence de l'équilibre de Pareto. La réglementation, perçue exclusivement comme émanation de l'Etat, doit être réduite à un strict minimum : l'Etat a pour rôle d'être le gendarme des échanges dans lesquels il n'a pas à intervenir. Une conception aussi normative de la place du droit dans l'économie conduit à lui attribuer une simple mission de surveillance et de sanction du respect des droits subjectifs qu'il confère. On a ainsi pu voir se développer dans les années 80 une opposition entre le droit du travail et les lois économiques autour du thème de la flexibilité. La suppression de l'autorisation administrative de licencier illustre ce mouvement dont l'objectif de regain des lois de la concurrence par l'atténuation de la réglementation n'a pas eu les résultats escomptés². Cette perception du droit

¹ Friedrich Von Hayek, *Droit législation et liberté*, tome 1, PUF, 1980

² Sur ce point et sur l'opposition marché-droit social, voir François Eymard-Duvernay, colloque "le droit du travail, un droit vivant", 24 et 25 mars 1988 in *Droit social*, n° 7/8, 1988.

comme obstacle à l'harmonie et à l'équilibre naturels des marchés s'est aussi modifiée pour en faire un instrument asservi aux objectifs économiques définis par l'Etat.

Cette conception du droit et de son rôle à travers l'élaboration de règles procède à une instrumentalisation de celles-ci : la perspective keynésienne " redéfinit la règle juridique selon un modèle purement instrumental, qui la met en concurrence avec d'autres moyens sociaux de réalisation de ses buts " ³. Pour les auteurs keynésiens, la régulation sociale passe par la règle de droit. Dans cette perspective, le critère d'efficience du droit tient une place centrale. C'est en partie l'orientation prise par le courant de " Law and Economics " qui se fonde sur une analyse des comportements à la façon de G. Becker ⁴. C'est ainsi que Calabresi a pu écrire " qu'une règle de droit en responsabilité civile est efficace relativement à la régulation des externalités que représentent les risques d'accidents, si elle a pour effet de minimiser la somme des coûts de prévention et des coûts associés aux accidents, tous ces coûts étant susceptibles d'une représentation monétaire " ⁵. On s'aperçoit qu'en tant que théorie explicative du droit, l'approche économique n'est guère convaincante lorsqu'elle se situe dans ce cadre de réflexion. L'accent mis sur l'efficacité allocative du droit ne permet pas de dire grand chose sur les notions de justice ou d'équité même si Posner soutient que lorsque les juristes parlent d'équité ils font référence au concept économique d'efficacité.

L'économie vue par le juriste

Les juristes, quant à eux, ont à l'inverse tenté d'intégrer la pensée économique au droit. C'est ainsi que le droit entreprend de se mettre en conformité avec l'évolution sociale. Ainsi la naissance du concept de groupe de sociétés émerge-t-il avec l'apparition de formes d'organisation de taille importante,

³ P. Lascoumes et E. Serverin, " Théorie et pratiques de l'effectivité du droit ", *Droit et société*, n°2, 1986, p. 101.

⁴ " On postule des agents rationnels dont le comportement même non économique peut être décrit par le principe de maximisation sous contrainte. Les modifications observées dans les comportements individuels sont attribués aux changements dans les contraintes auxquelles sont confrontés les individus, plutôt que dans leurs préférences qui sont au contraire supposées stables. L'issue des situations d'interaction entre agents s'analyse en terme de concepts d'équilibre analogues à ceux qui sont utilisés pour décrire les interactions de marché. " C. Fluet, " L'analyse économique du droit ", *Economie Appliquée*, tome XLIII, n°3, 1990, p. 55,56.

⁵ G. Calabresi, " Some thoughts on risk distribution and the law of torts ", *Yale Law Journal*, 1961 et *The costs of accidents : A legal and economic analysis*, Yale University Press, 1970, cité par C. Fluet, supra, note 4.

composées de plusieurs établissements. Pour définir certains concepts juridiques en devenir, le droit s'impose la médiation par les théories économiques qui sont alors censées les avoir déjà saisis et définis. Ce passage par l'économie ne se limite pas pour autant aux recherches théoriques visant à définir de nouveaux concepts juridiques. Les critères économiques d'efficacité, de rentabilité, de faillite ont été introduits dans les décisions judiciaires depuis de nombreuses années. " Les tribunaux acceptent de la part des plaideurs des arguments de type économique sur l'effet et l'opportunité des décisions qu'ils sont appelés à prendre " ⁶. La question qui se pose alors est celle de savoir quelles sont les " bonnes " règles juridiques qui permettraient d'atteindre la meilleure situation économique possible. Les juristes ne tombent pourtant pas ici dans les conceptions hayekiennes qui exigeraient que, pour être le meilleur pour l'économie, il soit le plus réduit possible dans son champ d'application. C'est une présentation instrumentale du droit qu'ils adoptent alors, sans que l'objectif autour duquel il doit s'ordonner soit le même pour les tenants de ce courant de pensée. Pour certains, l'objectif est d'ordre économique alors que les autres ne jugent pas cet objectif conciliable avec certains principes de droit et lui préfèrent un ordonnancement privilégiant les libertés individuelles.

Quelques précisions méthodologiques

La différence de perspective entre l'analyse économique et l'analyse juridique doit être particulièrement mise en valeur. D'un strict point de vue pratique, le droit et l'économie ne sont pas organisés autour des mêmes impératifs. L'économie affronte un objet construit hors d'elle même par la coordination des activités humaines à travers des institutions qui ne résultent pas de l'application de son discours. En économie, le phénomène précède l'analyse quelque soit le caractère normatif ou positif de celle-ci. Lorsque Hume énonce que " l'on ne peut déduire ce qui doit être de ce qui est ", il prévient l'incursion de normes ou de jugements éthiques dans des raisonnements descriptifs et factuels. La réflexion économique est tendue entre ces deux voies que représentent l'économie positive et l'économie normative. Le débat épistémologique qui s'y rapporte ne peut pourtant réduire cet affrontement que l'économie du bien-être paretienne et sa réaction ont presque irrémédiablement fixé. L'économie est donc contrainte à considérer sous deux angles complémentaires et incompatibles des faits sociaux qu'elle ne construit pas mais sur lesquels elle a pour tâche d'intervenir et qu'elle doit décrire.

⁶ E. Mackaay, " La règle juridique observée par le prisme de l'économiste ", *Revue internationale de droit économique*, p. 43, 1986.

Le droit n'est pas soumis à cette double contrainte car sa pratique, son affrontement à la réalité sociale, est l'unique résultat des constructions qu'il établit. Le droit peut ainsi apparaître comme essentiellement normatif puisque les normes et les règles qu'il élabore ont vocation à servir de " modèle " pour l'action⁷. Mais la " normativité " que l'on peut déceler dans le droit n'est pas de la même nature que celle qui existe en économie. Elle existe avant et après l'action : avant l'action car la règle de droit a pour fin d'être le " patron " ⁸, pour reprendre l'image d'Amselek, auquel on se conforme lorsque l'on conçoit l'action à venir, mais aussi après l'action car la règle de droit peut alors servir de cadre de mise à l'épreuve d'une conduite à travers un procès. C'est cette double dimension temporelle qui caractérise le droit. Ainsi, les réflexions sur le droit ont-elles un caractère particulier qui tient au fait qu'il construit l'objet qu'il analyse. Une telle perspective dans l'analyse est radicalement différente de celle de l'économie. Le discours sur le discours juridique, c'est à dire le discours sur le droit positif, que l'on appellera le méta-discours, ne répond donc pas aux mêmes exigences que le discours économique. Les moyens de vérification et de réflexions théoriques ne peuvent être identiques puisque dans le cas du droit ces moyens sont produits par lui-même, alors qu'en économie ces moyens doivent être recherchés dans des faits extérieurs à la théorie économique et dans l'expérience.

Cette différence de conception du droit et de l'économie explique les variétés de points de vue que l'on pourra percevoir à travers les différentes analyses économiques et juridiques qui seront exposées dans le développement de ce mémoire. Le discours économique a pour but l'explication et le meilleur fonctionnement de la coordination des activités économique. Bien souvent, ses analyses tentent de décrire une réalité sociale complexe dans ses fondements sociaux et qui peut alors révéler des fins éthiques et politiques sous-jacentes à ce discours. Les perspectives normatives ou positives adoptées par les économistes seront confrontées à celles de rationalisation ou de révélation de l'activité du droit positif que choisit le méta-discours juridique, sans que leur position dans le cours du développement ne soit révélateur de leurs ambitions. L'idée directrice n'est pas de

⁷ A. Jeammaud, dans une chronique parue en 1990 dans le *recueil Dalloz Sirey* sous le titre " La règle de droit comme modèle " montre les faiblesses de la présentation déontique de la règle de droit qui en fait une simple règle de conduite obligatoire par essence pour insister sur sa dimension " idéale " de direction et d'évaluation *ex ante* pour la mise en oeuvre d'une conduite.

⁸ P. Amselek, " La phénoménologie et le droit ", *Archives de philosophie du droit*, tome 17, Sirey, 1972.

montrer les divergences et les rapprochements qui peuvent être fait entre l'économie et le droit, même s'il pourra en être question, mais bien d'enrichir la vision de l'entreprise à travers les présentations qu'ils en font, les réserves précédentes ayant été exprimées.

La vision historique et sociologique de l'entreprise

L'entreprise est une réalité incontestable pour les acteurs sociaux. Elle se présente à eux comme une unité alors que ni les juristes, ni les économistes orthodoxes ne la considèrent comme telle. En tant qu'unité elle semble singulièrement absente de leurs préoccupations et n'est classiquement considérée qu'à travers des concepts l'identifiant à une personne. Ce n'est pourtant pas faute d'être une entité dont l'importance historique et sociale est considérable. Historiquement, l'entreprise apparaît comme l'outil déterminant du développement⁹. Nombre de théories économiques du développement, et celle de Rostow en particulier pour citer la plus connue, lui ont donné une place déterminante dans leur analyse. Ainsi, l'accumulation du capital et la mise en place de structures marchandes qui permettent son émergence, donnent à l'entreprise le rôle d'amorce du passage d'une société agraire à une société industrielle. Pour Raymond Aron, la naissance de la société industrielle est celle de " l'entreprise séparée de la famille "¹⁰, elle apparaît lorsque l'activité économique se sépare de l'ensemble social pour se dissoudre dans le marché. L'entreprise est donc un facteur dominant des changements économiques et son évolution en est révélatrice.

La théorie marxiste de l'exploitation du travail a pour propriété paradoxale de confirmer l'entreprise comme une donnée irréversiblement fondatrice de la relation sociale. C'est sans doute l'idée exprimée par K. Polanyi lorsqu'il écrit que " les relations sociales s'étaient retrouvées encadrées dans le système économique au lieu que l'économie soit encadrée dans les relations sociales "¹¹. A ce titre, l'entreprise est certainement une entité fondamentale de la structuration sociale des deux derniers siècles. Pourtant, son analyse économique est en construction et les visions classiques de celle-ci sont particulièrement défailtantes. Son importance est telle

⁹ Dans le sens que lui donne F. Perroux " d'ensemble des changements des structures mentales et des habitudes sociales qui permettent la croissance du produit réel global " dans *L'économie du vingtième siècle*, PUF, 1964.

¹⁰ R. Aron, *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, leçon V, De la société industrielle, p. 97, Folio essais, Gallimard, 1962.

¹¹ Karl Polanyi, *La grande transformation*, 1944, Traduction française Gallimard, 1983.

que dans une économie qui ne raisonnerait pas en terme de marché, sa persistance est assurée. L'entreprise est donc par excellence le lieu privilégié de l'activité économique. Même dans un monde débarrassé du marché, de la monnaie et de l'Etat, la disparition de l'entreprise est impossible. Seul le cadre idéologique de perception de l'activité économique dans lequel elle s'insère change puisque les plus hardis réformateurs " le comte de Saint-Simon, les socialistes utopiques et A. Comte firent le pari qu'il serait possible d'inventer une nouvelle "sociabilité contractuelle" qui, tout en entérinant la logique des entrepreneurs, lui assignerait une finalité ultime d'essence éthique "12.

La présentation économique de l'entreprise

La plus orthodoxe présentation économique fait de l'entreprise une unité économique qui combine des facteurs de production destinés à être vendus sur un marché. Cette définition repose sur les hypothèses néo-classiques de concurrence pure et parfaite¹³ et de rationalité illimitée¹⁴ des participants à l'activité économique. Les échanges sur les marchés se font sous l'égide d'un commissaire priseur qui centralise les offres et les demandes pour fixer les prix auxquels se feront les échanges. Dans ce cadre, les relations entre les individus sont complètement médiatisées par les biens, et les marchés sont les seuls lieux de mise en valeur de ces biens. L. Walras, dans ses *Eléments d'économie politique pure*¹⁵, ne considère donc jamais l'entreprise comme un groupe humain. Elle est d'ailleurs inexistante et n'est représentée qu'à travers le producteur, c'est à dire l'entrepreneur. Ç'eût été, pour Walras, déroger au strict individualisme méthodologique qu'il s'était imposé s'il avait fait de l'entreprise autre chose qu'un individu représenté comme maximisant son profit sous la contrainte d'une fonction de production. Mais cette représentation de l'entrepreneur comme une fonction mathématique maximisée sous contrainte n'est

¹² D. Segrestin, *Sur le représentation de l'entreprise en sociologie*, papier présenté aux journées CNRS de sociologie du travail à Toulouse.

¹³ La concurrence pure et parfaite nécessite l'existence de cinq conditions fondamentales : l'atomicité, qui nécessite une multitude d'acheteurs et de vendeurs individuellement incapables d'influencer la détermination du prix du bien ; la libre entrée, qui suppose que tout agent peut entrer et sortir d'un marché et formuler sans coût une offre ou une demande sur ce marché ; l'homogénéité des produits, qui appelle une parfaite standardisation ; la transparence des marchés, qui concerne une information parfaite et gratuite des offreurs et des demandeurs ; et enfin la mobilité des facteurs, supposés pouvoir se déplacer à tout moment d'un marché à un autre.

¹⁴ C'est l'idée que l'individu poursuit des fins cohérentes entre elles et qu'il utilise des moyens cohérents entre eux et adaptés aux fins poursuivies. Ceci suppose de la part des agents des capacités de calcul pratiquement illimitées.

¹⁵ Léon Walras, *Eléments d'économie politique pure*, LGDJ, 1976, 1^{ère} édition 1874.

certainement pas propice à la prise en compte, selon nous nécessaire, d'autre chose que des phénomènes d'allocation de ressources matérielles, même si elle peut se montrer suffisante dans certains cas. Ce n'est qu'une " translation pure et simple du schéma de l'*homo oeconomicus* au domaine de la production ”¹⁶

Qu'est-ce donc que l'entrepreneur walrassien sinon une machine à calculer déterminée de façon exogène ? Dans ce cas, l'entrepreneur existe-t-il véritablement encore alors qu'il est privé de capacités d'adaptation à son environnement et qu'il est incapable d'apprendre et d'acquérir de quelconques avantages ? L'entrepreneur walrassien ne décide pas, il réagit au prix de façon déterminée et c'est ainsi qu'avec la personnalité de l'entrepreneur, toute dimension stratégique disparaît. L'analyse orthodoxe de l'entreprise est donc pratiquement inexistante, même lorsque l'on accepte la confusion entreprise-entrepreneur. Cette vision de l'entreprise, totalement éloignée de toute observation empirique, a été amendée par les conceptions directoriales et behaviouristes de la firme qui recherchent, à partir d'une méthodologie inductiviste, opposée au déductivisme néo-classique, une meilleure prise en compte des processus réels de décision et des actes auxquels ils conduisent. Les behaviouristes souhaitent élaborer une théorie relative aux buts des organisations, à leurs anticipations, leurs choix et leur contrôle. La théorie directoriale ajoute à cette volonté de description fidèle des comportements une volonté de réalisme dans l'exploration des motivations.

Cette présentation consiste à substituer à la fonction de maximisation du profit, une fonction de maximisation d'une autre variable, les ventes par exemple, ou même à remplacer cette fonction de maximisation du profit par une fonction d'utilité. On peut cependant noter l'existence des mêmes travers que ceux de l'approche néo-classique dans les théories directoriales. Il y a toujours la même recherche d'un maximum qui ne laisse aucune place à l'indétermination des préférences et des objectifs, ainsi que la représentation unitaire de l'entreprise sous la forme du directeur. On pourrait presque se demander avec D. Kreps s'il y a, dans cette perspective, quelque chose à dire sur l'entreprise¹⁷. Ce sera donc vers l'hétérodoxie économique que l'on devra se tourner pour la définir et l'analyser avec

¹⁶ Jacques Lebraty, " Evolution de la théorie de l'entreprise. Sa signification, ses implications. ", *Revue Economique*, n°1, p. 2, 1974.

¹⁷ Un important article de Kreps sur la culture d'entreprise commence ainsi : " En tant que théoricien néo-classique, en tant que micro-économiste, et sachant ce qu'écrivent les théoriciens de la gestion, Porter par exemple, je n'ai rien à dire sur l'entreprise. ". " Corporate culture and economic theory ", dans *Perspectives on positive political economy*, Cambridge University Press, 1990.

une meilleure acuité et une meilleure compréhension.

La présentation juridique de l'entreprise

Alors que les acteurs de la vie sociale ne voient dans l'entreprise qu'une unité réifiée par son sigle, le juriste y voit avant tout de la diversité. Le droit des affaires ne la perçoit, comme l'économie orthodoxe, qu'à travers un prisme réducteur. " Il n'est pas étonnant que les juristes aient ignoré l'entreprise à l'époque où se construisait l'essentiel du droit des sociétés. La notion d'entreprise n'a été dégagée que très tardivement par les économistes qui la confondaient avec la personne de l'entrepreneur, personne physique ou groupement ¹⁸. C'est donc dans un cadre inadapté à l'entreprise et conçu dans une autre perspective historique que celle qui l'a vu émerger que les juristes la conçoivent. C'est à travers les concepts de société et de personnalité juridique qui sont les deux fondements juridiques de la société que l'entreprise est perçue.

L'article 1832 du code civil français, rédigé en 1804, définit la société comme " un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun, dans la vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter ". Depuis 1978, son but peut aussi être de profiter de l'économie qui pourra résulter de cette mise en commun. Indubitablement, le caractère de groupement de personne est une des caractéristiques majeures de la société en tant que concept juridique, d'autant plus que l'*affectio societatis*¹⁹ est exigé comme un élément constitutif de celle-ci. Cependant, l'attribution de la personnalité morale à la société tend à modifier substantiellement la dimension de groupe humain qu'on pouvait lui attribuer. Ce n'est plus à la personnalité ou aux qualités des associés que se rattache la société mais à celle de groupe incarné par une personne morale qui en est l'émanation. Cette conception, issue de la thèse de la réalité de la personne morale et consacrée par la jurisprudence, fait de la société un être juridique autonome et séparé de ceux qui lui ont donné vie par un contrat de société.

Si la notion d'entreprise existe dans le code civil dès sa création, l'intérêt

¹⁸Jean Paillusseau, " Les fondements du droit moderne des sociétés ", *JCP* 1984, I, 3148.

¹⁹ Pour définir l'*affectio societatis*, sans rendre compte des controverses doctrinales relatives à cette notion, on peut dire qu'il se caractérise par la volonté de s'associer avec quelqu'un. Les critères de son existence se rapportent au caractère volontaire de la collaboration des associés, à la participation à la gestion, à l'absence de lien de subordination, à la convergence d'intérêts. L'élément personnel est donc déterminant dans l'*affectio societatis*.

porté à cette notion par les juristes date véritablement de la seconde guerre mondiale. C'est en effet par l'ordonnance du 22 février 1945 qu'apparaît le comité d'entreprise. Cette ordonnance a eu pour effet de montrer que les salariés d'un même employeur n'étaient pas une collection d'individus liés à leur patron par des contrats individuels, mais bien une collectivité : l'entreprise, entendue ici au sens étroit du terme. Le droit commercial s'est alors penché sur cette notion en considérant que le chef d'entreprise dont le droit du travail fait un de ses objets n'est autre que le président du conseil, mandaté par les actionnaires. La notion d'entreprise est alors entendue au sens large comme la collectivité des actionnaires et des salariés²⁰. Pour P. Didier, l'entreprise est caractérisée par " l'exercice d'une activité marchande autonome " ²¹ et revêt naturellement le forme de société qui lui est synonyme. Cette perspective est celle qu'adoptent C. Champaud et J. Paillusseau qui recherchent " dans la réalité économique le principe d'un droit nouveau, le droit économique, reconstruit "scientifiquement" sur la base indiscutable des faits " ²². Selon ces auteurs, la société anonyme est une technique d'organisation de l'entreprise dont l'évolution fait apparaître la nature de l'entreprise.

Pourtant, le cadre de la société est trop étroit pour l'entreprise puisqu'elle recouvre souvent plusieurs sociétés. Le juriste la conçoit alors comme une somme d'éléments, une somme de contrats. Elle est, dans cette perspective, la mise en oeuvre combinée de la propriété des moyens de production et de la liberté contractuelle. L'entreprise s'identifie à un noeud de contrats. La société, sa façade élémentaire et pourtant radicalement différente dans ses contours, est elle-même un contrat. La société est régie par des contrats résultants de la rencontre de volontés indépendantes qui poursuivent chacune leurs intérêts propres. De cette conception résulte une conception despotique du gouvernement de l'entreprise. La caractéristique de la société étant d'avoir une personnalité juridique distincte des individus qui la possèdent et/ou la dirige, on pourrait alors faire un parallèle entre la vision économique et la vision juridique, puisque chacune de ces deux visions refuse de prendre en compte l'existence de l'entreprise comme une réalité dont le traitement doit lui être particulier. Ce serait cependant négliger la profonde différence de réalité perçue par les termes de société et d'entreprise. " L'entreprise est une organisation économique et humaine, alors que la société n'est qu'un cadre

²⁰ Pour un historique de la notion juridique d'entreprise on peut se référer à Paul Didier, *Droit commercial*, tome 1, PUF, Thémis, 1992.

²¹ P. Didier, *Droit commercial*, tome 2, PUF, Thémis, 1993, p. 29.

²² C. Hannoun, *Le droit et les groupes de sociétés*, LGDJ, tome 216, 1985, p. 15.

juridique. Mais sans un minimum d'organisation juridique, l'entreprise ne peut exister et se développer, aussi la société est-elle, pour elle, la structure d'accueil qui lui permet d'accéder à la vie juridique²³.

Il est indispensable de les distinguer. Le terme de société est le seul à exister en droit positif. C'est un concept juridique à part entière qui ne fait appel à aucune notion de sociologie, d'économie ou de politique. C'est, du fait de son rôle de support juridique de l'entreprise, la première approximation de celle-ci. Mais elle n'est pas réductible à la société. En effet, ce que l'on entend par entreprise peut aussi recouvrir ce que les juristes appellent un groupe de sociétés. Là encore, la réduction de l'entreprise à une structure sociétaire est impossible. Aussi complexe et évoluée soit-elle, cette structure, qui peut être ainsi constituée pour des motifs comptables, fiscaux ou de répartition des risques et des responsabilités, ne rend pas compte de l'unité de l'organisation économique qu'est l'entreprise et qui reste, dans sa perception, radicalement distincte de sa structure juridique.

Les termes de société et de groupe de sociétés pour le droit, comme celui d'entrepreneur pour l'économie, ne prennent en compte que les intérêts des associés et non ceux des salariés, fournisseurs, consommateurs et plus généralement de l'environnement que le terme d'entreprise oblige à prendre en compte. Les économistes et les juristes sont donc incapables de traiter l'entreprise à travers leur cadre classique d'analyse²⁴. C'est donc à travers des modèles et des conceptions moins orthodoxes que devra se faire la recherche d'un cadre analytique adapté à l'entreprise. Nous partirons d'une perspective centrée sur les acteurs de l'entreprise, puis nous essaierons une lecture systémique de celle-ci pour finalement rechercher les perspectives d'enrichissement mutuel de ces conceptions de la définition de l'entreprise.

²³ Paillusseau, *supra*, note 18.

²⁴ Cette recherche d'une définition de l'entreprise est d'autant plus importante que, comme le remarque Alain Supiot (" Groupes de sociétés et paradigme de l'entreprise ", *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, 1985, p. 622.), " la notion d'entreprise est insaisissable et incontournable ".

PREMIÈRE PARTIE : L'ENTREPRISE ET SES ACTEURS

L'économie s'est d'abord construite comme science de la coordination des activités humaines à travers le marché. La pensée libérale a tenu dans l'élaboration de cette perspective analytique un rôle fondateur qui s'est aussi retrouvé dans la construction de la structure juridique des sociétés occidentales²⁵. Ainsi, le modèle de l'entreprise s'est-il construit sur une hypothèse individualiste qui faisait de la personne de l'entrepreneur la limite et le noyau de l'entreprise. La recherche d'un cadre d'analyse adapté à l'entreprise passe par la remise en cause de sa réduction, d'origine historique, à l'entrepreneur pour l'économie et le droit. Cette étape nécessite d'autonomiser l'entreprise par rapport à l'entrepreneur mais aussi par rapport à ses composantes jusque là ignorées en tant que telles et perçues par d'autres biais. Dès lors, nous pourrions montrer les enrichissements que permettent les théories qui considèrent l'entreprise du point de vue de l'action, pour les analyses économiques, et celles qui la décrivent en terme de pouvoir, pour l'approche juridique.

²⁵ Sur ce point voir Pierre Manent, *Histoire intellectuelle du libéralisme*, Calmann-Lévy, 1987, qui conçoit l'émergence du libéralisme comme moyen d'émancipation du modèle de pensée de l'Eglise et comme amorce d'une pensée politique, juridique et économique libérée des présupposés religieux. Dans une perspective comparable, P. Roubier (*Théorie générale du droit*, 2^{ème} édition, 1951, p. 41, cité par C. Hannoun, *Le droit et les groupes de sociétés*, LGDJ, tome 216, 1991, p. 23) fait observer que " pendant longtemps, le droit, la morale et même la religion sont demeurés confondus. Dans les sociétés anciennes, la sévérité des mœurs, et la contrainte religieuse, permettaient d'obtenir spontanément ce que le droit ne fera obtenir qu'avec beaucoup de peine plus tard ".

A. La difficile autonomisation de l'entreprise et de ses composantes

La dissociation de l'entreprise et de l'entrepreneur est le fondement de notre démarche d'autonomisation, mais elle nécessite aussi de prendre en compte l'importance des salariés qui, dans le schéma néo-classique standard ne sont considérés que comme étant en relation avec l'entreprise à travers le marché du travail sans en faire partie. Nous verrons alors qu'il existe, sur cette voie une certaine similitude de points de vue dans le droit et l'économie, la démarche d'autonomisation en droit se révélant sensiblement plus difficile qu'en économie puisque le concept d'entreprise n'y existe pas.

I. Les démarches d'autonomisation en droit et en économie

Le strict individualisme méthodologique qui prévaut dans les approches économiques orthodoxes et qui exclut nécessairement la prise en compte d'un quelconque phénomène de groupe pèse sur les tentatives d'autonomisation des composantes de l'entreprise par rapport à celle-ci. La perspective walrassienne doit donc être sévèrement remise en cause par le rejet de certaines de ses hypothèses fondatrices. Rappelons que la théorie néo-classique se fonde sur la rationalité des comportements individuels, réduite à l'optimisation et sur la coordination des comportements individuels, réduite au marché. Ainsi, ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise n'est pas étudié car les tenants de cette théorie ne considèrent pas cette prise en compte comme nécessaire pour comprendre ce qui se passe à l'extérieur, c'est à dire sur le marché. Le passage de la vision réductrice de la théorie standard à celle, élargie par l'abandon de la stricte perspective marchande, de la théorie standard étendue²⁶ permet de mettre à jour la structuration de l'entreprise par les règles. Lorsque la médiation par le commissaire priseur ne s'impose plus comme unique moyen de coordination, l'existence de règles, et du lien hiérarchique en particulier, peut ouvrir de nouvelles perspectives d'analyse.

Dans notre cheminement, ce sera à travers le lien hiérarchique que l'entreprise sera d'abord considérée. Le lien hiérarchique existe entre un employeur

²⁶ Les termes de théorie standard, de théorie standard étendue, sont empruntés à Olivier Favereau, " Marchés internes, marchés externes ", *Revue économique*, vol. 40, n°2, 1989.

et un employé. La prise en compte de ce lien apparemment évident est pourtant une hardiesse pour l'économiste orthodoxe qui ne perçoit dans la relation employeur-employé qu'un échange ponctuel sur le marché du travail. C'est à R. Coase que l'on doit d'avoir le premier développé une réflexion sur ce thème. Dans un article célèbre²⁷, il pose une question qui jusque là n'avait jamais été traitée : pourquoi les entreprises sont-elles des organisations, dirigées par un responsable qui en coordonne le fonctionnement, et non pas un lieu de transformation technique de facteurs achetés sur un marché en produits qui seront vendus sur d'autres, comme le soutient la théorie néo-classique ? L'explication qu'il donne repose sur l'existence de coûts spécifiques aux échanges sur le marché et ayant deux origines. La première est l'existence d'un coût spécifique à l'information sur les prix d'un marché. La seconde considère tout échange sur un marché comme un contrat entre deux agents économiques. Il faut donc en préciser toutes les clauses afin d'éviter d'éventuelles divergences d'interprétation et veiller à sa bonne exécution. Si ce contrat doit être renouvelé fréquemment dans des circonstances légèrement différentes, la répétition de sa rédaction et du suivi de son exécution peut entraîner des coûts élevés. De plus, si le contrat est complexe il peut être impossible de prévoir toutes les éventualités et de définir sans ambiguïté l'attitude des parties face à chacune d'entre elles.

Dans certaines situations, l'utilisation des procédures contractuelles de marché est coûteuse et peu efficace. L'organisation des échanges se fait alors selon d'autres modalités : on conclut un contrat aux termes duquel une des parties s'engage, pour une rémunération fixée d'avance et dans un cadre déterminé, à exécuter les instructions que l'autre partie lui donnera. Ce type de relations est celui qui préside à l'élaboration du contrat de travail. Dans ce cas, l'allocation des ressources n'est plus effectuée par le système de prix, mais par voie d'autorité. " Si un travailleur se déplace du département y au département x, ce n'est pas à cause d'un changement dans les prix relatifs, mais parce qu'on le lui commande " ²⁸. Il apparaît ainsi une organisation hiérarchique et coordonnée de manière administrative, qui n'est autre que l'entreprise. Le contournement du marché centralisateur se fait à travers la notion d'un contrat global, le contrat de travail, qui remplace la multitude de contrat ponctuels et spécifiés qui sont supposés exister dans un économie marchande de concurrence pure et parfaite. L'introduction de la

²⁷ Ronald H. Coase, " The nature of the firm ", *Economica*, vol. 4, 1937, traduction française " La nature de la firme ", *Revue française d'économie*, hiver, 1987.

²⁸ R.H. Coase, *supra*, note 27.

permanence du lien employeur-employé est le pivot d'une caractérisation de l'entreprise et de son fonctionnement interne. Le passage d'une analyse en terme de marché externe régulé par les prix vers une régulation par les règles du marché interne²⁹ est donc le fondement de l'extension de la théorie standard et d'une autonomisation de l'entreprise de ses composantes enfin prises en compte. Cet article de Coase³⁰ conduit à de nouvelles perspectives de réflexion sur la nature de la firme, que nous étudierons par la suite, même " s'il ne marque pas une véritable rupture (...) puisque le marché reste le seul espace de calcul pertinent, l'efficacité de la forme entreprise ne résidant que dans la réduction des " frottement " (la métaphore est utilisée par Williamson) ³¹ .

C'est à travers les développements de Michel Despax³² qu'il convient de rendre compte de l'autonomisation de l'entreprise par rapport à l'entrepreneur en droit. Le premier obstacle à cette autonomisation vient du fait que le code civil fait de l'entreprise un élément du patrimoine de l'entrepreneur qui ne jouit à ce titre d'aucune spécificité. Elle est en quelque sorte " cachée sous la propriété " ³³ et se trouve confondue avec l'entrepreneur. C'est dans l'article 632 du code de commerce ³⁴ qu'apparaît pour la première fois la notion d'entreprise. Elle n'y est pas

²⁹ Voir O. Favereau, article cité note 26.

³⁰ R. Coase est aussi l'un des fondateurs du courant de pensée " Law and Economics ", il a ainsi amorcé des recherches sur les problèmes d'environnement, les relations entre la responsabilité pénale et civile des entreprises. Daniel Soulié (" Ronald Coase, prix Nobel d'Economie 1991 ", *Analyses de la SEDEIS*, n°85, janvier 1992.) relève que " selon certains, l'influence de Coase aux Etats-Unis est plus grande dans les milieux juridiques que dans les cercles d'économistes. Ses travaux ont exercés une influence certaine sur les décisions prises par les juridictions américaines. Il est d'ailleurs significatif, à cet égard, que Coase ait rejoint les juristes de l'école de droit de l'université de Chicago, et que l'un de ses disciples les plus fervents, R. Posner, soit juge dans une cour d'appel fédérale " .

³¹ François Eymard-Duvernay, " Le rôle des entreprises dans la qualification des ressources ", *Cahiers d'économie politique*, n°20-21, L'Harmattan, 1992.

³² Michel Despax, *L'entreprise et le droit*, thèse pour le doctorat en droit (1956), publiée dans la collection " bibliothèque de droit privé ", LGDJ, 1957.

³³ G. Ripert, *Aspects juridiques du capitalisme moderne*, LGDJ, 1946, p. 262, cité par M. Despax, *op. cit.* note 32, p. 13.

³⁴ " La loi répute acte de commerce : tout achat de biens meubles pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillés et mis en oeuvre ; tout achat de biens immeubles aux fins de les revendre, à moins que l'acquéreur n'ait agi en vue d'édifier un ou plusieurs bâtiments et de les vendre en bloc ou par locaux ; toutes opérations d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente d'immeubles, de fonds de commerce, d'actions ou parts de sociétés immobilières ; toute entreprise de location de meubles ; toute entreprise de manufacture, de commission, de transport par terre ou par eau ; toute entreprise de fournitures, d'agences, bureaux d'affaires, établissements de ventes à l'encan, de spectacles publics ; toute opération de change, banque et courtage ; toutes les opérations de banques publiques ; toutes obligations entre négociants, marchands et banquiers. Entre toutes personnes, les lettres de change. " Si la notion d'entreprise n'est pas inconnue au droit commercial elle n'est que secondaire puisque c'est l'acte qui est en réalité le fondement de la

explicitée et n'y apparaît pas comme centrale. C'est pourtant à partir de cet article que M. Despax tente de dissocier l'entreprise de l'entrepreneur dans la théorie classique de la commercialité. Au lendemain de la Révolution, les rédacteurs du code de commerce entendirent rompre avec le système traditionnel et subjectif de l'Ancien Régime. Pour pouvoir prétendre à l'objectivité, ils rédigèrent non pas un code de commerce qui établissait un droit des commerçants mais un droit des actes de commerce. L'économie d'une définition de l'acte de commerce était alors impossible. Toute aussi impossible paraissait une définition en compréhension des actes de commerce. C'est pourquoi le législateur a défini en extension l'acte de commerce, précisant tout ce qui lui semblait devoir être ainsi qualifié. Mais une telle énumération ne peut prétendre être complète et ses manques sont bien vite apparus, ce qui lui ôte toute aspiration à un caractère limitatif qui aurait été en l'occurrence inadmissible³⁵.

Il a donc fallu rechercher les critères de l'attribution de la qualité d'acte de commerce. La doctrine explore principalement deux critères, celui de la circulation et celui de la spéculation. Le critère de la circulation repose sur les réflexions de Thaller qui part du postulat qu'un simple achat est le propre du consommateur, la vente sans achat le propre du producteur et que le commerçant, qui fait circuler les produits, doit acheter pour revendre et que le rapprochement de ces deux opérations les rend toutes deux commerciales. Mais ce critère, s'il prend effectivement en compte les actes énoncés dans la loi, n'en est pas moins aussi incomplet qu'elle. Le critère de spécularité n'est guère plus satisfaisant bien que très utilisé par la jurisprudence. L'achat à un prix donné en vue de revendre à un prix supérieur au prix d'achat par un individu doit, selon ce critère, le soumettre au régime du droit commercial. " La notion de spéculation est à la fois trop large ou trop étroite ³⁶. La vente au-dessous du prix de revient pour augmenter sa part de marché ne serait pas, selon ce critère, de nature commerciale. A l'opposé, l'achat isolé d'un immeuble dans l'intention de le revendre avec un bénéfice ne devrait plus être soumis aux règles civiles. Les professions civiles³⁷ et artistiques sont elles aussi dominées par la pensée du profit sans pour autant être de nature

commercialité.

³⁵ La vente par un commerçant de ses propres produits ou les opérations d'assurances terrestres par exemple ne font pas partie de l'énumération faite dans l'article 632 du code de commerce et sont pourtant des actes de commerce, heureusement reconnus comme tels.

³⁶ M. Despax, *op. cit.* note 32, p. 20.

³⁷ Il s'agit là des professions communément appelées libérales, avocats, médecins, journalistes par exemple.

commerciales. Le critère de spéculation impose de plus la recherche de l'intention spéculative dans l'action d'une personne, ce qui n'est pas pour faciliter son application. Il apparaît donc qu'un système objectif, fondé uniquement sur la notion d'acte de commerce, ne peut être élaboré.

Si l'on abandonne la recherche d'une définition de l'acte de commerce pour établir la commercialité, c'est vers le commerçant que l'on doit se tourner. Une fois encore, on bute sur la rédaction du code de commerce qui définit dans son premier article les commerçants comme " ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle " ³⁸. Avec l'abolition du système corporatiste de l'Ancien Régime, l'obtention de la qualité de commerçant n'est plus subordonnée à l'inscription à un registre spécial, ce qui aurait eu pour effet de couper court à toute hésitation. La définition de l'acte de commerce ayant échoué, c'est vers l'idée de " profession habituelle " que M. Despax va se tourner. C'est là que se clôt ce qu'il appelle " le cercle vicieux de la théorie classique ". La définition de la profession implique l'habitude de certains actes, c'est à dire l'exercice d'une activité continue et habituelle. La difficulté réside ici dans le fait que la profession commerciale repose sur l'accomplissement d'actes de commerce dont on n'a pu définir le contenu. Le commerçant ne peut être défini que par rapport à l'acte de commerce et l'acte de commerce par rapport au commerçant.

C'est pour briser ce cercle vicieux que la dissociation de l'entreprise et de l'entrepreneur a été tentée par de nombreux juristes. Dans cette perspective, le droit commercial n'est plus le droit des commerçants ou des actes de commerce mais devient le droit des entreprises ³⁹. Dès lors, le support de l'acte est déplacé de la personne du commerçant à l'organisation qu'implique l'exercice habituel et répété d'une activité commerciale. L'entreprise servira désormais de critère à la commercialité. " Dans cette nouvelle conception de la commercialité, le droit se libère définitivement de tout problème de finalité de l'acte et met l'accent sur la donnée tangible et objective de l'organisation à forme commerciale, abstraction faite de la personne du commerçant qui se trouve à la tête de l'entreprise " ⁴⁰. Cette

³⁸ Comme le fait justement remarquer Yves Guyon (*Droit des affaires*, tome 1, 4^{ème} édition, Economica, 1986, p. 50), " puisque cette règle est énoncée par l'article 1, on pouvait s'attendre à voir définis les actes de commerce dans l'article 2 ".

³⁹ Il ne faut pas pour autant en conclure que le droit commercial ne s'applique qu'aux entreprises, son domaine reste beaucoup plus large.

⁴⁰ Joaquim Garrigues, *Tratado de derecho mercantil*, tome 1, 1947, cité par M. Despax, *op. cit.* note 32, p. 23.

position suppose la différenciation de l'entreprise et de la profession. Elles ont cependant en commun d'impliquer l'exercice continu d'une activité. Les professions civiles supposent pourtant ce même caractère de continuité mais sont radicalement différentes des entreprises commerciales dans la mesure où le rôle de la personnalité du professionnel ou de l'entrepreneur est déterminant dans le premier cas et pas dans le second. De plus, le but de l'activité de l'entrepreneur est orientée vers la production économique alors que celui des professions civiles n'implique pas cette poursuite d'un but économique. Différentes par le but de leur activité, entreprise et profession civile diffèrent également par les moyens mis en oeuvre pour atteindre ce but. C'est la présence d'un support matériel qui constitue le trait caractéristique de l'organisation⁴¹. Ainsi, dans la profession civile, l'organisation dont peut s'entourer le professionnel ne joue qu'un rôle secondaire par rapport à la personnalité de l'individu alors que d'une manière générale, l'entreprise peut se passer de la personnalité d'un de ses acteurs sans pour autant perdre le fondement de son activité. Dans l'entreprise c'est l'organisation qui est essentielle. L'échec de cette tentative de dissociation est dû, selon M. Despax, à l'impossibilité de donner une définition unique de l'entreprise dans la mesure où trois pôles se dégagent de ces réflexions : il existerait l'entreprise-organisation dotée d'une infrastructure matérielle et d'intérêts commerciaux, la profession civile qui concerne l'exercice personnel d'un art où la confiance exclut une posture commerciale et le commerçant sans organisation. F. Eymard-Duvernay note que " l'on peut rapprocher ces différentes façons de fonder l'entreprise, respectivement des natures industrielle, domestique et marchande "42.

Ce demi échec que l'on pourrait attribuer au cadre adopté pour la dissociation de l'entreprise et de l'entrepreneur, celui du droit commercial qui n'admet pas l'existence de l'entreprise autrement que dans le sens de contrat d'entreprise⁴³, peut être contourné par les développements du droit européen de la

⁴¹ Il nous semble que c'est dans l'attachement à un support matériel de l'entreprise que réside la cause de l'échec de la dissociation tentée par M. Despax. Sans pour autant confondre profession et entreprise il est possible de caractériser l'entreprise par des processus qui ne seraient pas nécessairement physiquement perceptibles et liés à l'action, comme le montre la perspective systémique que nous exposerons par la suite.

⁴² F. Eymard-Duvernay, *L'entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, texte présenté et discuté dans le cadre d'un séminaire organisé par l'équipe Cristo, l'IREP-D et l'université de Grenoble, et du séminaire du centre de sociologie de l'innovation à Paris.

⁴³ C. Champaud et J. Paillusseau, *L'entreprise et le droit commercial*, Colin, 1970, cité par Olivier Mach, *L'entreprise et les groupes de sociétés en droit européen de la concurrence*, thèse présentée à l'université de Genève pour l'obtention du grade de docteur ès sciences politiques, Georg & C^{ie}, Genève, 1974, p. 11.

concurrence qui, lui, reconnaît la notion d'entreprise. Cette branche du droit est la plus directement ancrée sur le modèle du marché puisque son objectif est de soutenir le fonctionnement de la concurrence. Les traités instituant les Communautés européennes ont choisis comme destinataires principaux de leurs règles les entreprises. Le traité instaurant la CECA a donné les moyens d'une définition de l'entreprise qui n'a cependant pas permis de construire une véritable notion juridique⁴⁴. La Cour de Justice s'est contentée de partir des notions de sujets de droit et de décréter " que toute personne juridique, si elle possède certains biens organisés en vue d'un but économique déterminé, donnera lieu à l'existence d'une entreprise "⁴⁵. Le traité instituant la CEE évoque l'entreprise à travers deux articles fondamentaux pour sa définition, les articles 85 et 86. Ici encore, " la notion d'entreprise n'est pas définie, bien qu'essentielle "⁴⁶. La Cour de Justice donne, à travers l'affaire Hydroterm, une définition de l'entreprise indiquant qu'elle doit être considérée " comme désignant une entité économique du point de vue de l'accord en cause, même si du point de vue juridique, elle est constituée de plusieurs personnes physiques ou morales "⁴⁷. On perçoit l'extrême souplesse d'une telle définition de l'entreprise qui se satisfait d'une unité économique " du point de vue " de l'accord en cause. L'intérêt de cette définition réside pour nous dans l'indépendance de l'entreprise à un support juridique unitaire ou autonome. Le droit européen de la concurrence pourrait donc " attacher des conséquences aux formes d'organisation des entreprises, ce, en fonction des finalités qui lui sont propres sans tenir compte du statut juridique qu'elles revêtent "⁴⁸. Si le droit européen de la

⁴⁴ L'article 80 de ce traité énonce que " les entreprises, au sens du présent traité, sont celles qui exercent une activité de production dans le domaine du charbon et de l'acier à l'intérieur des territoires visés à l'article 79, premier alinéa, et en outre, en ce qui concerne les articles 65 et 66, ainsi que les informations requises pour leur application et les recours formés à leur occasion, les entreprises ou organismes qui exercent habituellement une activité de distribution autre que la vente aux consommateurs domestiques ou à l'artisanat ".

⁴⁵ O. Mach, thèse citée note 43, p. 40. On peut voir là le même type de représentation de l'entreprise que celle évoquée par M. Despax qui insistait sur le caractère d'organisation de l'entreprise. Affaire Mannesman, CJCE, 13 juillet 1962, aff. 19/61 : Rec., p. 675 : " L'entreprise est constituée par une organisation unitaire d'éléments personnels, matériels et immatériels, rattachés à un sujet juridiquement autonome, et poursuivant d'une façon durable un but économique déterminé. ". Cette définition reste ambiguë car elle paraît reconnaître deux facteurs, dont l'un est économique (l'organisation autonome de production) et l'autre juridique (la personnalité morale de son propriétaire) comme caractères de l'entreprise. Il semble à O. Mach qu'il ne s'agit pas en réalité d'un concept vraiment mixte car cela supposerait la reconnaissance véritable de la réalité économique de l'entreprise par le droit et que cette définition est " ambivalente et équivoque ".

⁴⁶ B. Goldman, A. Lyon-Caen, L. Vogel, *Droit commercial européen*, Précis Dalloz, 5^{ème} édition, 1994, p. 350.

⁴⁷ CJCE, Hydrotherm Gerätbau, 12 juillet 1984, aff. 170/83 : Rec., p. 2999.

⁴⁸ B. Goldman, A. Lyon-Caen, L. Vogel, *op. cit.* note 46, p. 351.

concurrence peut séparer l'entreprise de l'entrepreneur et même de toute structure juridique *a priori* c'est sans doute grâce à une vision de l'entreprise sur le plan temporel et le plan spatial, c'est à dire centrée sur sa construction et sa position sur le marché⁴⁹. L'appui sur l'économie, par la référence à l'activité économique est donc un fondement de l'autonomisation de l'entreprise en droit.

2. Une similitude de points de vue

La perspective économique et la perspective juridique présentent d'intéressantes similitudes de raisonnement dans leurs tentatives d'autonomisation de l'entreprise. Pourtant séparées par des objectifs différents dans cette démarche, le droit cherchant à construire un concept inexistant dans son raisonnement bien que très souvent utilisé⁵⁰ tandis que l'économie devait analyser un concept existant mais peu étudié du fait de la prééminence du marché dans les réflexions économiques⁵¹, ce rapprochement n'est pas artificiel. La tentative d'objectivation des actes de commerce peut être rapprochée, selon F. Eymard-Duvernay⁵², de la séparation des produits et des personnes opérée par l'économie libérale. C'est donc par la caractérisation de l'entreprise à travers l'objet de la médiation qu'elle instaure, à travers les actes sur lesquels elle imprime sa marque, que les juristes et les économistes ont tenté de séparer l'entreprise de l'entrepreneur. Ainsi, l'amointrissement du poids de la méthodologie individualiste dans le droit et l'économie ouvre la porte à une autonomisation encore limitée de l'entreprise, puisqu'en dernier ressort c'est encore l'entrepreneur qui est le sujet agissant. On a cependant pu s'apercevoir des limites d'une telle approche. C'est lorsque l'entreprise ajoute à une dimension spatiale de placement sur un marché une dimension dynamique par l'introduction du temps dans l'analyse que cette autonomisation peut exister.

La dimension temporelle a d'abord été introduite dans des questions

⁴⁹ O. Mach, thèse citée note 43, p. 50-51.

⁵⁰ " Réunirait-on tous les textes où l'expression a été employée par le législateur, on ne serait pas beaucoup plus avancé pour donner une définition juridique, car le législateur use du mot quand il lui est commode de le faire, sans se soucier de l'employer toujours dans le même sens. " G. Ripert, *op. cit.* note 29, p.8, cité par O. Mach, thèse citée note 43.

⁵¹ Voir sur ce point l'analyse de P.J. Mac Nulty cité par Jacques-Laurent Ravix dans " L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson ", *Revue d'économie industrielle*, n° 51, 1^{er} trimestre 1990.

⁵² F. Eymard-Duvernay, *L'entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, p. 11, article cité note 42.

relatives à la répétition des contrats pour l'économie et sur la notion de répétition en droit commercial, soutenue par une organisation matérielle. En fait, dans les deux cas, l'introduction du temps sous la forme d'un suivi et d'une continuité dans les actions de l'entreprise conduit à considérer l'importance du lien qui unit l'entrepreneur aux employés. C'est au droit du travail qu'incombe de régler les relations entre l'employeur et l'employé. Son émergence, qui date du début de notre siècle, est donc marquée par des impératifs et une perception de la société qui sont radicalement différents de ceux que le code civil ou le code de commerce peuvent avoir intégrés. Il ne s'agit pas là de considérer la définition et les attributions que le droit du travail octroie à l'entreprise⁵³ mais bien de percevoir la similitude de point de vue qui existe dans l'autonomisation de l'entreprise par le droit et l'économie lorsque l'on introduit le lien hiérarchique dans l'analyse. Ainsi, l'entreprise n'est-elle plus perçue comme entièrement résumée par sa réduction à l'entrepreneur, pour le droit comme pour l'économie, puisqu'elle revêt un caractère organisationnel qui n'est plus réductible à un ensemble strictement matériel mais qui s'étend à un corps de règles internes. L'économie, à travers les travaux de M. Piore et P. Doeringer entre autres, prend très largement en compte les conceptions découlant de cette analyse : " Le concept central autour duquel cet ouvrage est construit est celui du "marché interne du travail", unité administrative (par exemple : un établissement industriel), où la rémunération et l'allocation du travail sont gouvernées par un ensemble de règles et de procédures administratives"⁵⁴. Ainsi, en économie comme en droit, c'est par l'éloignement du marché que les règles propres à l'entreprise peuvent être abordées et de cette façon, l'entreprise autonomisée.

La communauté d'approche de l'économie et du droit passe donc par l'ajout à la perspective spatiale de l'entreprise d'une dimension temporelle, propre aux relations humaines en ce sens que c'est l'humain qui la structure et " l'étalonne ", permettant la prise en compte de l'échafaudage social qui la compose indépendamment du marché. L'autonomisation de l'entreprise par rapport à l'entrepreneur passe par la considération de phénomènes que le contrat et l'échange marchand pur ne peuvent saisir du fait de l'immédiateté qui les

⁵³ Comme le relève justement O. Mach, la notion d'entreprise est très inégalement développée selon les branches du droit et nous avons présenté ici les deux extrêmes avec la vision purement juridique et classique du droit civil et du droit commercial et celle plus moderne, et liée à l'économie par sa référence constante au marché, du droit européen de la concurrence.

⁵⁴ P.B. Doeringer, M.J. Piore, *Internal labour markets and manpower analysis*, 1971, 2^{ème} édition, Sharpe, 1985, passage emprunté à la nouvelle introduction, cité par O. Favereau, " Règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes ", *Analyse économique des conventions*, sous la direction de A. Orléan, PUF, 1994.

caractérisent. Toutefois, une telle tentative d'autonomisation se doit d'être approfondie par une présentation détaillée des mécanismes internes et interpersonnels qui la construisent, soit en terme d'acteurs et de coordination en économie, soit en terme de pouvoir pour l'analyse juridique. Une telle démarche nécessite l'affaiblissement de la deuxième hypothèse fondatrice de la pensée néo-classique qui concerne la rationalité et les capacités illimitées de calcul des agents économiques. Le droit, quant à lui, prend la mesure des phénomènes humains de pouvoir dont la présence ne se limite pas au lien hiérarchique caractéristique du contrat de travail et se perçoit dans l'organisation "démocratique" de la société, socle de l'entreprise.

B. Les approches économiques de l'entreprise

Dans cette présentation de l'entreprise en économie nous suivrons la démarche proposée par O. Favereau⁵⁵, partant de l'amointrissement des hypothèses de régulation économique strictement marchande et de rationalité illimitée pour finalement présenter les travaux de l'économie des conventions qui représentent la théorie économique non-standard. C'est donc à partir des propositions d'amendements aux hypothèses néo-classiques de Coase que nous nous tournerons vers les approches économiques institutionnalistes et néo-institutionnalistes pour finalement considérer les travaux des "conventionnalistes".

I. L'approche économique institutionnaliste

C'est à R. Coase que l'on doit de s'être, le premier, interrogé sur la caractérisation économique de l'entreprise. Mais sa réflexion, bien que riche en perspectives de développements, reste dans les limites de la théorie économique orthodoxe puisqu'elle maintient le marché comme moyen privilégié de la coordination économique. En effet, "l'hypothèse suivant laquelle les transactions, même internalisées, restent soumises aux lois du marché permet l'intégration de ces organisations internes dans le modèle de marché, sans modification majeure"⁵⁶.

⁵⁵ O. Favereau, *supra*, note 26.

⁵⁶ F. Eymard-Duvernay, "Conventions de qualité et formes de coordination", *Revue économique*, vol. 40, n°2, 1989, p. 341.

On lui doit cependant d'avoir mis en valeur le lien hiérarchique dans l'entreprise puisque son analyse repose sur le remplacement du contrat " spot " sur le marché du travail par un contrat global, le contrat de travail. H. Simon⁵⁷ a approfondi cette idée du lien hiérarchique dans l'entreprise. Il insiste sur la flexibilité que permet la relation d'autorité, à la fois au sein de l'entreprise dans la gestion de ce qu'il est convenu d'appeler les " ressources humaines " ⁵⁸ et dans les relations de l'entreprise avec l'extérieur. Un contrat de travail sous relation d'autorité est économiquement plus efficace en situation d'incertitude sur la demande, car autorisant une plus grande flexibilité, qu'un contrat de vente ordinaire qui spécifierait complètement le produit à livrer. La démonstration de Simon repose sur " la viabilité d'un contrat dans lequel l'entrepreneur et le salarié définissent d'un commun accord un sous-ensemble d'actes de travail à l'intérieur d'un ensemble plus large (et complet) " ⁵⁹. Le salarié, en contrepartie d'un salaire connu et déterminé à l'avance, accepte l'autorité de l'entrepreneur sur ce sous-ensemble d'actes : il obéit efficacement à toute décision lui enjoignant de réaliser un acte déterminé dans ce sous-ensemble. Cette sélection est plus efficace que le contrat de vente, car elle permet une adaptation à l'instant où la demande se manifeste, au lieu de devoir prévoir et fixer irréversiblement à l'avance sa stratégie de production. Il y a dans cette perspective, selon F. Eymard-Duvernay, " l'introduction d'une sorte de méta-bien dont l'échange passe par des formes contractuelles différentes de celles du marché " ⁶⁰.

Selon O.E. Williamson⁶¹, l'hypothèse selon laquelle les transactions, même internalisées, restent soumises aux lois du marché, manque de vraisemblance. L'internalisation des transactions est, selon lui, une source de modification de l'évaluation des biens et des personnes. Les travailleurs, par exemple, sont évalués sur le long terme et non à chaque transaction. Des échanges spécifiques peuvent se réaliser entre un petit nombre d'acteurs, alors que le fonctionnement régulier du marché suppose de nombreuses transactions. L'introduction de la spécificité dans la nomenclature des biens et services, en rejetant l'hypothèse d'homogénéité,

⁵⁷ H.A. Simon, " A formal theory of the employment relationship ", *Econometrica*, juillet 1951.

⁵⁸ Sur ce point, voir l'ouvrage de J.G. March et H.A. Simon, *Les organisations*, Systémique, Dunod, 2^{ème} édition, 1991, ouvrage paru à New York en 1958.

⁵⁹ Robert Salais, " L'analyse économique des conventions du travail ", *Revue économique*, vol. 40, n°2, 1989, p. 205.

⁶⁰ F. Eymard-Duvernay, *L'entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, p. 5, article cité note 42.

⁶¹ O.E. Williamson, *Markets and hierarchies : analysis and antitrust implications*, New York, The free press/Macmillan, 1975.

caractéristique du marché walrassien, permet de redonner à l'individu un rôle particulier qui prend en compte sa personnalité. En effet, lorsqu'il s'agit de ressources spécifiques, l'identité des parties prenantes à l'échange importe. Dans cette optique, les biens ne sont plus détachés des personnes ; elles marquent de leur personnalité leur production. Les mécanismes du marché sont alors insuffisants pour décrire la qualité des biens et lever l'incertitude qui nuit fortement à l'efficacité de ses mécanismes. Dès lors, le rôle de l'entreprise est de désopacifier le cheminement à travers le réseau de personnes et de permettre, en rendant celles-ci visibles, les échanges qui valoriseront ces ressources spécifiques. La relation d'autorité permet de simplifier la vision de l'entreprise, qui sans elle serait un réseau de contrats, pour certains implicites, presque inextricables et d'une complexité pratiquement dissuasive.

La totale spécification des contrats est en réalité plus un problème qu'une solution pour l'analyse de l'entreprise et de ses structures internes. Il existe deux explications à l'existence de ces contrats incomplets, qui reposent sur la limitation des capacités cognitives des agents (hypothèse rejetée par les théoriciens de la théorie standard étendue) ou sur les coûts prohibitifs qu'entraînerait la rédaction d'un contrat contingent complet, qui ne serait pas, dans cette hypothèse "cognitivement" impossible⁶². Pour les tenants de la théorie standard étendue, l'incomplétude des contrats est un problème d'une extrême importance. Le programme de recherches de la théorie standard étendue consiste à modéliser les institutions comme des règles dans un jeu formel qui est ensuite analysé stratégiquement. Un contrat incomplet ouvre donc la voie à des comportements opportunistes dans les cas où surviendrait un événement qui n'avait pas été prévu par ce contrat. La catégorie des contrats de travail est sur ce point caractéristique de l'incomplétude qui peut exister dans les contrats. La relation d'autorité pouvant s'avérer inefficace si elle n'est pas appuyée par un contrôle, on mesure mieux l'importance de cette question. On se trouve là dans une perspective de jeu non-coopératif, ce qui ne va pas sans poser de graves problèmes, à la fois pour ce qui est de la conclusion des contrats⁶³ et pour ce qui est de leur respect. Plusieurs voies d'étude ont été considérées pour expliquer et dénouer ces situations

⁶² Nous entendons ici que la liste des états de la nature peut être établie de façon fixe et certaine, que les capacités de calcul des agents sont illimitées et qu'il ne peut exister par conséquent d'authentique surprise.

⁶³ L'article de G.A. Akerlof, "The market for "lemons" : quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly journal of economics*, 84 (3), Août 1970, présente une intéressante formalisation mathématique de ce type de problème en montrant que l'incertitude sur la qualité d'un bien peut empêcher la conclusion d'un contrat de vente.

d'incomplétude, recherchant dans la confiance ou la menace la solution à de tels états. Une autre voie d'intégration de cette dimension d'incomplétude passe par l'idée que les lacunes observées dans les contrats ne seraient qu'apparentes du fait de l'existence de textes législatifs, réglementaires, des conventions collectives, de règlements d'entreprise qui combleraient les apparents vides de ces contrats. Le droit compléterait alors le contrat qui pourrait alors être considéré comme contingent et complet⁶⁴. " Le droit aurait alors soit une fonction normative de protection de certains agents en position d'infériorité sur " le marché du travail " (dans l'optique de la règle-contrainte), soit une fonction sociale d'économie de coûts de transaction interindividuels (dans l'optique de la règle-contrat)"⁶⁵. Le questionnement sur l'incomplétude dans les contrats est fondamental pour notre analyse de l'entreprise car la spécificité des contrats de travail se rattache directement au problème du statut analytique des firme.

Le modèle néo-classique orthodoxe de l'entreprise la réduisait à l'entrepreneur et à une simple fonction de production qui ne reflétait que les contraintes techniques qui s'imposent aux entreprises d'une façon générale et sans adaptation à leur situation particulière. Mais les aménagements institutionnalistes et néo-institutionnalistes évoqués précédemment font apparaître l'entreprise comme le lieu d'un mixage de composantes hétérogènes de contraintes techniques, de relations sociales comme le lien hiérarchique, et de relations marchandes de type contractuel. La description de l'entreprise bloque cependant sur l'analyse des modes d'accord qui s'y font jour. Ceux-ci sont observés du point de vue de la rationalité individuelle dans les contrats pour les néo-classiques et dans les règles fondant les liens d'autorité pour les néo-institutionnalistes. Ce n'est donc pas à travers la perspective néo-institutionnaliste que nous pourrions résoudre ce problème crucial : nous devons procéder à l'amoindrissement de l'hypothèse de rationalité standard et pour cela présenter les travaux de l'économie des conventions.

2. La présentation de l'économie des conventions

Le programme de recherches que l'économie des conventions fait de l'identification des formes d'accords qui ne sont ni des contrats, ni des contraintes

⁶⁴ Cette argumentation se trouve chez B. Reynaud, " Les règles et l'incomplétude du contrat de travail dans le paradigme standard ", *Cahiers du CREA*, Ecole Polytechnique, n° 11, Avril 1988.

⁶⁵ O. Favereau, *L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution*, Communication au colloque de Cerisy (5-12 juin 1993), " Limitation de la rationalité et constitution du collectif ".

un de ses principaux objectifs. Cette perspective repose sur un positionnement théorique opposé à celui de la théorie néo-classique puisque ses deux hypothèses fondamentales sont rejetées, bien que sur un plan épistémologique, l'individualisme méthodologique reste à la base de la réflexion⁶⁶. Ainsi, les liens d'autorité dont on a pu saisir l'importance pour l'analyse de l'entreprise nous ouvrent-ils, à travers l'analyse de l'économie des conventions de nouvelles pistes de réflexion. Le passage à une hypothèse de rationalité limitée en est le fondement. Ainsi, les liens entre la technique, le marché et le social pourront être saisis plus complètement.

La théorie standard étendue réduit, on l'a vu, les objets collectifs à des équilibres dans des jeux non-coopératifs. L'entreprise soumise aux problèmes de l'aléa moral et/ou de la sélection adverse⁶⁷ apparaît comme "une clique de tricheurs potentiels"⁶⁸ poussés à l'adoption de comportements non-coopératifs par l'utilisation d'une rationalité illimitée. Pourtant, l'incomplétude des contrats peut se révéler être d'un puissant effet incitatif à la coopération si l'extrême rigidité de cette dernière hypothèse est amoindrie. Mais il faut alors admettre que certaines situations sont imprévisibles. Keynes est sans doute le premier à avoir émis l'hypothèse que certaines situations d'incertitude peuvent ne pas être probabilisables⁶⁹. Pour lui, cette difficulté augmente l'exigence de rationalité. L'incertitude ne conduit pas à l'inaction, à la paralysie de l'acteur, mais bien à un choix qui peut être celui d'agir ou celui de ne pas agir, ce dernier étant un choix de non-action tout différent de l'impossibilité de faire un choix, qu'une situation d'incertitude peut selon certains⁷⁰ provoquer. Le choix est donc entre un comportement de "préférence pour la liquidité" (l'inaction) et un comportement

⁶⁶ Sur ce point, il est indispensable de se référer à l'introduction du numéro sur l'économie des conventions de la Revue économique : J.P. Dupuy, F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, L. Thévenot, *Revue économique*, vol 40, n°2, Mars 1989. On peut aussi voir, pour un aperçu global des réflexions méthodologiques sur la tension individualisme-institutionnalisme méthodologique, J.G. Padioleau, "Individualismes et institutionnalismes méthodologiques", *Analyses de la SEDEIS*, n°90, Novembre 1992.

⁶⁷ L'aléa moral et la sélection adverse sont deux concepts empruntés au droit des assurances, utilisés par les économistes proches de la théorie standard étendue (voir les réflexions d'Akerlof, de Stiglitz, de Ross à ce sujet), et qui se rapportent à des situations d'asymétrie d'information. L'aléa moral résulte d'une situation dans laquelle un cocontractant rompt l'équilibre du contrat, pendant son exécution, sans que l'autre partie le sache, en modifiant de façon substantielle les risques ou la nature de l'échange. La sélection adverse résulte d'une asymétrie d'information au moment de la formation du contrat.

⁶⁸ O. Favereau, *L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution*, *supra* note 65, 1993.

⁶⁹ John Maynard Keynes, *A treatise on probability*, 1921, dans *The collected writings of J.M. Keynes*, vol. VIII, MacMillan, Londres, 1973.

⁷⁰ Voir Akerlof, *supra*, note 63.

dit “ d’instinct animaux ” (celui qui pousse à agir malgré l’incertitude). Ce que montre Keynes, c’est qu’un comportement rationnel pousse à l’action et non à une inaction qui condamnerait un projet à l’échec, puisque l’action crée un risque de succès. Ainsi, la coopération se trouve-t-elle justifiée sachant qu’une entreprise dans laquelle chacun rechercherait égoïstement son profit à court terme serait irrémédiablement condamnée à disparaître à plus ou moins long terme. Williamson⁷¹ montre que l’acceptation de l’incomplétude par la fourniture d’un “ otage ” (l’immobilisation de certaines ressources dans une entreprise par exemple), est le signe de la volonté d’entrer dans un schéma de coopération à long terme. L’incomplétude ne rend plus, dans cette perspective, la coopération impossible mais au contraire la provoque et la rend possible. La distinction entre le long terme et le court terme prend, dans une théorie de la rationalité, une importance fondamentale dans la formation d’une rationalité en quelque sorte étendue par sa limitation en capacité de calcul. Ainsi, le simple fait d’accepter l’incomplétude est la preuve d’une volonté de coopération et d’engagement dans une relation durable. On peut alors conclure avec O. Favereau que “ l’incomplétude est une solution au problème qu’elle pose, elle n’est pas le problème, elle est la solution ”⁷².

L’entreprise n’est pas caractérisée que par l’existence du lien hiérarchique, celui-ci a pour fin de réduire l’incertitude qui pèse sur les actions des salariés, mais repose sur un système de rationalisation de la coopération dans un univers *a priori* ne lui étant pas favorable. Ce système, véritablement caractéristique de l’entreprise dans sa vision économique, permet aussi d’assurer le bon fonctionnement de l’entreprise dans ses relations avec les objets des marchés internes et externes. F. Eymard-Duvernay donne l’exemple de l’horaire de travail⁷³ dans une entreprise pour montrer que la coordination par les règles et le contrat est insuffisante pour saisir la question de la formation d’un accord sur l’horaire de travail. L’horaire de travail établi au niveau de l’entreprise y est analysé comme une forme de coordination commune à tous les salariés qui établit des articulations étroites entre les personnes et les équipements. Ces éléments humains et matériels se trouvent là fortement coordonnés suivant un réseau de relations qui diffère nettement du mode

⁷¹ O.E. Williamson, “ Credible commitments : using hostages to support exchange ”, *American Economic Review*, septembre 1983, cité par O. Favereau, *L’incomplétude n’est pas le problème, c’est la solution*, supra, note 65, 1993.

⁷² O. Favereau, *L’incomplétude n’est pas le problème, c’est la solution*, supra, note 65, 1993.

⁷³ F. Eymard-Duvernay, *L’entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, p. 20, article cité note 42.

de coordination marchand. On ne peut considérer ici le temps comme un bien objet d'une coordination marchande ou comme une règle issue d'une contrainte hiérarchique. L'objet de la réflexion de F. Eymard-Duvernay est ici de montrer que l'entreprise est un dispositif de coordination soutenant un mode spécifique de qualification des biens. Il n'y a donc pas ici de questions relatives à l'incertitude sur la qualité de ces biens car cela supposerait l'existence d'une qualité intrinsèque de l'objet en dehors de tout dispositif de coordination.

C'est à partir des travaux de Laurent Thévenot et de Luc Boltanski que F. Eymard-Duvernay procède à cette réflexion qui lui permet d'approfondir l'analyse de la définition des biens en liaisons avec les dispositifs de coordination. Selon la présentation de ces auteurs, l'ajustement qui s'opère entre les éléments humains et matériels est une convention. Ce terme permet de bien distinguer ce qui est du domaine de la contrainte (la règle-contrainte) de ce qui est de celui de la coordination (la règle-convention ou convention). La particularité de l'horaire de travail est que les êtres qui sont liés par lui le sont aussi par ceux qui les entourent (les êtres et les machines, en l'occurrence). Le processus central est dans le renforcement du lien par la généralisation de son existence et de sa mise en oeuvre. Il n'est bien entendu pas question de nier la possibilité d'une règle qui s'appliquerait par un mécanisme de contrainte, ni celle de son expression dans un contrat, mais ce qui compte c'est " ce qui tient l'ensemble ". La pure contrainte n'aboutirait pas à un résultat nécessairement plus solide et l'expression de cette règle de coordination dans un document n'en est pas le fondement mais ce que l'on pourrait considérer comme un début d'irréversibilisation. En fait, la règle-convention s'affirme à travers un processus d'auto-renforcement et s'impose alors grâce à lui. Cette forme d'équilibre entre les volontés individuelles et la force du collectif et de l'environnement pourrait être comparée à la contrainte qu'aurait pu établir le marché si elle n'avait reposé sur un dispositif de nature profondément différente et plus évoluée.

Un dispositif d'entreprise tel que l'horaire de travail s'élabore à travers un processus de conflits entre ressources propres à plusieurs cités qui peuvent être celles de l'opinion, inspirée, civique, domestique, industrielle ou marchande. Chacune correspond à un des six principes fondamentaux appelés grandeurs dégagés par L. Thévenot et L. Boltanski⁷⁴, possédant chacun leur propre cohérence

⁷⁴ Laurent Thévenot et Luc Boltanski, *De la justification, Les économies de la grandeur*, NRF Essais, Gallimard, 1991.

et permettant un ordonnancement des objets et des hommes autour de celles-ci. Bien qu'apparemment autonomes, les ressources propres à ces cités peuvent être mobilisées par un agencement basé sur un compromis. Ainsi, l'horaire de travail est-il le fruit d'une harmonisation entre les cités industrielle et domestique⁷⁵. Il existe, dans un tel compromis, une telle tension entre les grandeurs que la stabilité d'une telle convention peut être fragile. Une fois institué, un tel compromis peut-être plus ou moins consolidé et c'est en ce sens que l'on peut parler d'auto-renforcement de la convention. Toutefois, dans le cas de l'horaire de travail, les grandeurs sont si inextricablement liées que ce compromis n'est pas soumis à un déchirement consécutif à de trop importantes tensions entre les grandeurs industrielles et domestiques. On peut alors parler, au sujet de l'entreprise, d'un " dispositif spécifique dans lequel les grandeurs s'établissent par le rapprochement entre les différents êtres qui le composent " ⁷⁶. Cette présentation de l'entreprise lui donne une véritable épaisseur en l'instituant comme lieu privilégié d'une coordination multiforme dans laquelle intervient une pluralité de formes de jugements qui permettent d'aboutir à des conventions plus ou moins stables et sans cesse remises à l'épreuve.

C. L'approche juridique de l'entreprise en termes de pouvoir

Le droit, on a pu s'en apercevoir, est particulièrement réticent à faire de l'entreprise un concept juridique à part entière, doté d'une définition et de caractéristiques particulières. Pourtant, certains auteurs ont pu tenter cette démarche de construction du concept d'entreprise. Celle-ci repose alors sur l'analyse du pouvoir dans l'entreprise et débouche sur la nécessité de sa personnification en tant qu'unité autonome et dotée elle-même de pouvoirs.

I. Le pouvoir et l'entreprise

La notion de pouvoir n'est que rarement considérée dans les manuels de

⁷⁵ Dans la cité domestique, la grandeur s'inscrit dans une chaîne hiérarchique et est définie comme la capacité de renfermer dans sa personne la volonté des subordonnés. Dans la cité industrielle, la grandeur est celle de la position hiérarchique dans l'entreprise, cette cité est tournée vers la production, la technique et la réalisation d'objets dont le faible coût de production est l'objectif.

⁷⁶ F. Eymard-Duvernay, *L'entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, p. 21, article cité note 42.

droit privé. Lorsqu'elle l'est, c'est pour la distinguer ou la rapprocher de celle de droit subjectif. La notion de pouvoir s'est surtout développée dans les droits " spéciaux " (régimes matrimoniaux, droit du travail ou droit des sociétés) mais il n'en existe pas de théorie générale. C'est à Emmanuel Gaillard qu'il revient d'avoir fait la seule synthèse récente sur le sujet⁷⁷. On oppose généralement les " droits-pouvoirs " aux " droits-fonctions ", les premiers étant conférés à leurs titulaires dans leur propre intérêt (ce sont les droits subjectifs) et les seconds conférés dans l'intérêt d'autrui⁷⁸ (ce sont les pouvoirs pris au sens large de prérogatives). Nous nous intéresserons donc tout particulièrement à cette notion en droit des sociétés et en droit du travail.

Le droit utilise la société comme première approximation de l'entreprise. Dans ce cadre juridique, pourtant trop étriqué pour elle, elle apparaît déjà comme le lieu d'exercice de pouvoirs. Ces pouvoirs seront considérés à travers la notion d'abus de majorité en droit des sociétés et de sa manifestation à travers le lien hiérarchique en droit du travail. Depuis le début du siècle, les tribunaux ont eu le souci de protéger les actionnaires minoritaires contre les manoeuvres éventuelles de ceux qui, avec la majorité, détiennent le pouvoir de décision dans les sociétés. La doctrine a songé très tôt à faire appel à la notion, issue du droit administratif, du détournement de pouvoir. Celui-ci est caractérisé par l'utilisation des pouvoirs par leur titulaire " pour une autre fin que celle en vue de laquelle ils lui avaient été conférés "⁷⁹. Par hypothèse, l'agent est demeuré dans les limites objectives de ses pouvoirs et l'irrégularité tient aux seuls mobiles qui ont inspiré son acte. Le contrôle du détournement de pouvoir est un contrôle d'ordre subjectif, un contrôle d'intention. Il en va de même en droit privé : " la décision de l'assemblée générale d'actionnaires est entachée d'un détournement de pouvoir d'autant qu'elle l'a prise consciemment dans un but étranger à l'intérêt de la société "⁸⁰. Cette orientation de la doctrine, que l'on doit à M. David qui l'a exprimée au début de ce siècle, a été appliquée par la jurisprudence, qui, bien que faisant souvent appel à des notions

⁷⁷ Emmanuel Gaillard, *Le pouvoir en droit privé*, thèse publiée dans la collection Droit Civil, série Etudes et Recherches, Economica, 1985.

⁷⁸ Pour Rouast, (" L'évolution du droit de propriété en France ", *Trav. Capitant*, tome 2, 1946, cité par E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 32), " le droit de propriété est le type le plus remarquable de ces droits mixtes ", " sa fin est double : d'abord procurer le bien particulier du propriétaire ; dans cette mesure la propriété est un droit. Ensuite, procurer le bien de la communauté, c'est à dire augmenter la production des richesses et assurer la subsistance de tous ; c'est la part fonctionnelle de la propriété ".

⁷⁹ C.E., 24 novembre 1875, Pariset, G.A.J.A., n°1, cité par E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 97.

⁸⁰ E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 97.

voisines de fraude, de mauvaise foi et d'abus de droit, se contente souvent de constater que la résolution litigieuse a été prise dans l'intérêt exclusif de la majorité, au mépris de l'intérêt social, pour l'annuler. Aujourd'hui encore, les termes d'abus de droit et de détournement de pouvoirs sont indifféremment utilisés dans les décisions de la Cour de Cassation relative à l'abus de majorité. Il n'est plus aujourd'hui question de "volonté de nuire", ce qui marque l'autonomisation de la notion d'abus de majorité. Cette autonomisation marque l'importance de la notion de pouvoir en droit privé et, dans ce cas précis, en droit des sociétés.

Une autre manifestation du pouvoir dans l'entreprise se trouve dans la force de la réglementation interne à la société et plus globalement dans le lien de subordination qui fonde le contrat de travail et induit nécessairement l'existence d'un pouvoir dont on a déjà pu percevoir l'importance à travers la présentation économique de l'entreprise. L'émergence du droit social se fonde sur l'existence d'un lien autre que le seul contrat conclu entre l'employeur et le salarié. Suivant la thèse de François Ewald⁸¹, la rupture avec le contrat marchand est opérée par l'attribution de la responsabilité des accidents du travail au chef d'entreprise. Ce mouvement, en totale opposition avec les principes du code civil de 1804, va de pair avec une déformation de la conception de la responsabilité. Elle n'est plus liée à la recherche de la seule faute de celui à qui l'on veut attribuer la responsabilité, elle change véritablement de nature dans la mesure où "à mesure que les techniques deviennent plus complexes et plus dangereuses, l'idée de faute tend à perdre son sens, à se disqualifier au profit de la prise en compte de la défaillance individuelle et collective, au profit de "l'erreur humaine" ⁸². Ce n'est pas par la médiation des contrats mais bien par celle de subordination, corollaire du pouvoir de l'employeur, que s'établit la jurisprudence sur l'indemnisation des accidents du travail au dix-neuvième siècle. F. Ewald note que les juges auraient pu faire appel à la notion d'erreur pour excuser les fautes des ouvriers et permettre leur indemnisation mais que ce détour ne leur a pas été nécessaire. "Les notions de subordination et de dépendance de l'ouvrier à l'égard du patron exerçant un pouvoir absolu de direction permettaient aux juges de faire l'économie d'une analyse de la conduite des ouvriers au profit d'un examen, en revanche rigoureux, des conduites patronales" ⁸³.

Le critère de subordination est celui qui détermine la référence au droit du

⁸¹ François Ewald, *L'Etat providence*, Grasset, 1986.

⁸² F. Ewald, *op. cit.* note 81, P. 443.

⁸³ F. Ewald, *op. cit.* note 81, P. 442. C'est nous qui soulignons.

travail. Dans cette perspective, opposée à la définition civiliste du contrat qui ne le fait reposer que sur le libre accord des parties, les juristes du travail sont amenés à construire l'entreprise sans pour autant fondre les salariés dans un ensemble d'intérêts communs avec les employeurs. Selon la thèse François Gaudu⁸⁴, le critère du lien de subordination peut être vu comme une solution à cette opposition : les salariés appartiennent à l'entreprise, mais sans que cela vaille accord libre ; leur situation de subordination juridique nécessite alors la construction d'une réglementation propre. Il s'agit, pour F. Gaudu, d'échapper à la vision institutionnaliste⁸⁵ de l'entreprise qui en donne une image unifiée. Si elle constitue en cela un progrès par rapport à la conception éclatée que l'on peut percevoir dans l'analyse classique qu'en fait le droit des sociétés, elle achoppe sur la question des intérêts. L'entreprise ne constitue pas une unité dont l'intérêt propre serait intermédiaire entre l'intérêt des individus qui la composent et l'intérêt général⁸⁶. L'intérêt de l'entreprise, tel qu'il apparaît au vu de ses actions réelles, s'il est parfois en accord avec celui des personnes qu'il touche, est aussi souvent en contradiction avec lui. Si l'entreprise est bien, dans une certaine mesure, le lieu d'une communauté d'intérêts entre ses diverses parties, ne serait-ce que parce qu'elles ont en commun un intérêt à la survie de celle-ci, elle ne peut se résumer à cette communauté. L'entreprise réalise effectivement une certaine forme de conciliation des divers intérêts en cause mais certainement pas l'harmonisation automatique des intérêts intermédiaires des différents individus concernés et de l'intérêt général comme le prétendent les théories institutionnalistes de l'entreprise. L'innovation de F. Gaudu consiste en l'attachement du contrat de travail à l'entreprise. Pour cela, il s'appuie sur l'article L 122-12 al. 2 du code du travail⁸⁷ qui maintient l'entreprise alors même que l'entrepreneur n'existe plus. Dans cette construction, l'entrepreneur n'est plus qu'un des éléments de l'entreprise, sans être son seul fondement. Le lien hiérarchique est alors ce qui peut permettre de rattacher le salarié à l'entreprise. Mais il apparaît rapidement que dans bien des cas, l'autorité de l'employeur, prise au

⁸⁴ François Gaudu, " La notion juridique d'emploi en droit privé ", *Droit social*, n°5, mai 1987.

⁸⁵ Il s'agit là de la vision institutionnaliste juridique qui est différente de celle de l'économie et qui s'oppose à la présentation de l'entreprise comme un noeud de contrat pour la considérer comme une institution.

⁸⁶ Selon Claude Champaud, " le droit économique se trouve en présence de trois intérêts : l'intérêt général, l'intérêt propre de chaque entreprise et les intérêts particuliers des individus qui concourent à sa réalisation. " C. Champaud, " Contribution à la définition du droit économique ", *Recueil Dalloz Sirey*, 1967, 34^{ème} cahier, chronique, p. 218.

⁸⁷ " S'il survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise. "

sens strict, n'est pas assez forte ou trop éloignée pour permettre ce rattachement.

F. Gaudu poursuit sa réflexion en concluant que le rattachement du salarié devrait se faire à travers le rattachement au poste de travail. Pour nous, cette démonstration montre surtout la difficulté qu'il y a à définir le fondement de l'entreprise. Ce n'est donc pas à de telles perspectives en terme de pouvoir ou de rattachement à un poste de travail que nous nous attacherons, mais à la recherche d'une véritable dissociation de l'entreprise et de l'entrepreneur dont l'importance est incontestable.

2. La personnification de l'entreprise

L'attribution du droit d'exprimer un intérêt et d'édicter des normes, contenu par la prérogative conférée au titulaire d'un pouvoir, ne permet pas de réduire l'entreprise à une synthèse de pouvoirs. Ce qui est central pour son analyse comme concept juridique en devenir, c'est sa personnification. Elle passe par la dissociation de l'entrepreneur et de l'entreprise. Dans la " théorie pure " ⁸⁸ de M. Despax, cette dissociation se manifeste par le conflit d'intérêt qui peut exister entre l'entrepreneur, autrefois conçu comme propriétaire jouissant de l'absolutisme attaché au droit de propriété, et l'entreprise elle-même qui tend à " s'évader de la personnalité de l'entrepreneur " ⁸⁹. Ainsi, le caractère fonctionnel du pouvoir réglementaire, du pouvoir de direction et du pouvoir disciplinaire du chef d'entreprise seraient autant de signes de cette dissociation. Le mouvement jurisprudentiel et doctrinal qui distingue l'intérêt de l'entreprise et celui de l'entrepreneur est le symptôme le plus net de cette autonomisation de l'entreprise. D'autres tentatives que celles de M. Despax ont tenté cette personnification et ont mis en valeur la notion de pouvoir qui fait de l'entreprise une " synthèse de pouvoirs " (l'économie, lorsqu'elle évoque le lien hiérarchique comme facteur de cohésion et ciment de l'entreprise, aborde partiellement la notion de pouvoir évoquée ici).

Ce sont les principales manifestations du pouvoir dans l'entreprise, décrites ci-dessus, et illustrant les divergences d'intérêts qui existent entre elle et l'entrepreneur qui servent de support à sa personnification. Cette personnification passe par la théorie de la réalité des personnes morales énoncée par Léon

⁸⁸ E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 169.

⁸⁹ M. Despax, *op. cit.* note 32, p. 415.

Michoud⁹⁰. Cette théorie associe indivisiblement les concepts de pouvoir et de personne juridique. En effet, la thèse de la réalité de la personne juridique subordonne l'octroi de la qualité de personne juridique à l'existence d'un intérêt licite et d'un organe susceptible de l'exprimer. Ces critères sont aussi ceux qui caractérisent le pouvoir selon la définition que E. Gaillard donne à ce terme. Mais la notion de pouvoir ajoute une nuance d'une extrême importance, qui en est le fondement et la limite, et qui concerne la distinction de l'intérêt du détenteur du pouvoir de son intérêt propre. Elle porte en elle les deux conditions de la personnification. Dans cette perspective, tout agent doté d'un pouvoir peut être considéré comme une personne juridique. " Le pouvoir n'est plus que le signe de l'existence du sujet et les éléments de sa définition s'ordonnent autour de la notion de sujet "⁹¹. La personnification de l'entreprise pourrait donc se fonder uniquement sur le constat du fait qu'elle peut édicter des normes et exprimer des intérêts, bref qu'elle détient un pouvoir. Personne et pouvoir sont deux concepts juridiques construits autour de la notion d'intérêt mais personnifier l'entreprise par ce raisonnement serait négliger la question de l'homogénéité de ses intérêts.

L'homogénéité des intérêts est une condition de la personnification. Ce critère suppose que les intérêts doivent pouvoir être rattachés à un même sujet. Il n'y a là aucun problème lorsqu'il s'agit des intérêts d'un individu. Mais lorsqu'il s'agit d'un groupe, l'utilisation de ce critère pose certaines difficultés propres à l'identification de l'intérêt. Dans une entreprise, l'intérêt des actionnaires est la maximisation du profit et la distribution de bénéfices importants, tandis que celui des salariés concerne l'augmentation des salaires et la réduction du temps de travail et que celui des dirigeants passe par l'autofinancement et la croissance de l'entreprise, qui aura pour conséquence d'augmenter corrélativement l'importance de leurs fonctions. Il y a là un antagonisme des intérêts tout à fait incontestable. " Dès lors, la personnification d'intérêts aussi hétérogènes, susceptibles de devenir antagonistes au sein même du groupement, ne paraît pas aller sans risques "⁹². La précision du critère d'homogénéité a ici le mérite de faire ressortir le fait que la personnification de l'entreprise ne relève pas d'une simple mise en commun d'intérêts semblables mais suppose une véritable synthèse d'intérêts distincts.

⁹⁰ Léon Michoud, *La théorie de la personnalité morale et son application en droit français*, LGDJ, tome I, 1906, cité par E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 177.

⁹¹ E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 177.

⁹² E. Gaillard, *op. cit.* note 77, p. 195.

Selon E. Gaillard, la tentative de personnification de l'entreprise à travers la notion de pouvoir est un échec car les intérêts qui sont les siens ne répondent pas au critère d'homogénéité exigé en l'occurrence. Pour lui, on ne peut définir un intérêt collectif qui serait attribué à l'entreprise, la démarche qui s'impose reposerait sur la notion d'intérêt catégoriel, sur la sélection des intérêts individuels mis en commun. Une telle perspective ne peut que conduire à l'échec parce que les intérêts catégoriels restent opposés et ne peuvent aboutir à la personnification de l'entreprise puisque le seul intérêt véritablement commun aux individus qui la composent est sa survie. Au contraire, il nous semble que la personnification de l'entreprise à partir de la recherche de ses intérêts propres n'est vouée à l'échec que par l'opposition entre l'intérêt particulier des individus qui composent l'entreprise et l'intérêt collectif qui les transcenderait. Selon nous, l'intérêt de l'entreprise est lui-même différent de l'intérêt collectif, à supposer qu'il existe, et des intérêts individuels. Dans cette perspective, sa personnalisation n'est plus impossible, au contraire, elle s'impose d'elle-même.

Si la perception en terme de pouvoir est d'un grand intérêt, elle néglige, dans la présentation d'E. Gaillard, une forme de pouvoir dont les abus sont sanctionnés dans des mesures très inégales et depuis plus ou moins longtemps. C'est du pouvoir de l'entreprise sur son environnement qu'il s'agit là. Le droit de la concurrence est à ce titre pionnier en la matière. Son rôle est en quelque sorte de sanctionner les "abus de pouvoirs" qui résultent d'une position dominante ou d'ententes sur un marché. Cette branche du droit reste cependant, dans ses développements, loin des raisonnements exposés dans cette partie⁹³. Le droit de l'environnement, en construction, a aussi pour rôle de protéger les tiers qui ne sont pas liés par contrat à l'entreprise mais sur lesquels elle est à même d'exercer un pouvoir (de nuisance en l'occurrence). On pourrait citer encore de nombreux exemples de pouvoirs exercés par l'entreprise sur son environnement qui s'imposent aux consommateurs ou parfois même aux Etats. Toutefois le cadre d'analyse décrit jusqu'ici ne nous permet pas de traiter de façon adéquate ces "effets externes", ni de concevoir un intérêt propre à l'entreprise qui existerait indépendamment des intérêts individuels et d'un intérêt collectif. Pour percevoir ces effets, une théorie qui ne serait pas centrée sur

⁹³ voir F. Eymard-Duvernay, *l'entreprise comme dispositif de coordination*, avril 1990, p. 13, article cité note 42, qui considère le droit de la concurrence comme une des branches du droit la plus proche des perspectives walrassiennes

l'acteur et son rôle dans l'entreprise doit être considérée.

DEUXIÈME PARTIE : UNE ANALYSE SYSTÉMIQUE DE L'ENTREPRISE

Un des enrichissements que le droit peut apporter à notre étude de l'entreprise réside dans le raffinement de ses analyses systémiques, aujourd'hui peu développées en économie. Parmi les juristes et théoriciens du droit qui ont orienté leurs réflexions dans cette perspective, Gunther Teubner paraît être de ceux qui sont allés les plus loin. Selon lui, les réflexions sur le droit sont aujourd'hui prises dans une querelle stérile qui oppose les tenants des théories normatives et analytiques à ceux de perspectives sociologiques plus réalistes. Les premiers s'efforcent de conserver la positivité du droit mais risquent par là même de faire perdre au droit son rapport constitutif avec la société, tandis que les seconds analysent les multiples imbrications du droit et de la société mais ne possèdent pas les outils conceptuels nécessaires pour satisfaire aux réels besoins du droit en termes d'autonomie. L'échappatoire à cette division consiste, selon G. Teubner, en une approche centrée sur la théorie de l'autopoïèse juridique, dont l'intérêt est de se défaire de l'alternative qui oppose un système de régulation autonome à un processus décisionnel déterminé par l'action de la société. Cette théorie "se propose de comprendre l'autonomie du droit comme l'auto-reproduction d'un réseau communicationnel"⁹⁴. L'idée que le droit est un système dont l'autonomie,

⁹⁴ Gunther Teubner, *Le droit, un système autopoïétique.*, collection les voies du droit, PUF, 1993, p. 3.

susceptible de gradation, consisterait à reproduire, à l'intérieur du droit, un réseau communicationnel, mérite d'être expliquée, tant sur le plan du vocabulaire que sur celui du raisonnement — d'une grande complexité — sur lequel elle s'appuie. L'objet de ce travail se rapportant à l'entreprise et non au droit, nous tenterons d'appliquer la théorie de l'autopoïèse à celle-ci. Nous en tirerons enfin les conséquences quant à son analyse en économie et en droit.

A. Qu'est-ce qu'un système autopoïétique ?

Pour pouvoir répondre à cette interrogation, une présentation de la théorie des systèmes puis de celle des systèmes autopoïétiques en particulier est nécessaire. Elle permet de poser le cadre de réflexion duquel est issue cette théorie et par conséquent de clarifier l'enjeu des débats relatifs à la notion d'autopoïèse. Ainsi, pourra-t-on définir le contenu du concept de système autopoïétique dont l'apparence est d'abord celle d'un système clos mais dont la véritable nature est d'être capable de communiquer.

I. Présentation de la théorie des systèmes autopoïétiques

La théorie des systèmes oscille classiquement entre deux positions opposées qui envisagent tout système comme naturellement clos sur lui-même ou bien comme ouvert sur son environnement. Les théories qui se fondent sur la conception d'un système clos, inaccessible aux signaux émis par son environnement, ne permettent pas d'expliquer les interactions pourtant évidentes qui existent. Une telle perspective bute sur l'analyse des phénomènes d'évolution dont on ne peut déterminer l'origine ni comprendre pourquoi une quelconque modification a pu apparaître dans le système, ni pourquoi à tel moment précis. Les réflexions en terme de systèmes clos sur eux-mêmes restent pratiquement impuissantes à expliquer les ajustements et les modifications qui peuvent avoir lieu dans un système et dont il peut être l'objet. A l'opposé, un système ouvert, qui fonctionnerait en totale relation avec son environnement, se trouve entièrement contraint par celui-ci, puisque fonctionnant selon un schéma input-output. C'est un tel schéma que sous-entend la représentation de l'entreprise comme une boîte noire. Dans ce schéma, les signaux émis par l'environnement sont directement perceptibles par le système et peuvent être intégrés tels quels par la structure

systémique. Cette interaction transparente du système avec son environnement repose sur la parfaite lisibilité des signaux reçus et induit une prévisibilité des actions et des évolutions du système qui ne va pas sans rappeler les thèses déterministes. Ainsi, les signaux émis par l'environnement sont directement perceptibles et compréhensibles et permettent une direction de ses évolutions par l'émetteur de ces signaux. Une telle conception des systèmes ne permet pas de rendre compte des incohérences qui apparaissent pourtant couramment dans les réseaux communicationnels. Ces présentations en termes de systèmes clos ou ouverts sont manifestement trop incomplètes pour permettre une explication suffisante des phénomènes perceptibles en droit et en économie lorsqu'une capacité communicationnelle entre en jeu. La première vision, celle du système clos nie toute capacité communicationnelle du système et la seconde réduit cette communication, et par conséquent les interactions entre systèmes, à une dimension purement fonctionnelle qui fait d'un message un ordre immédiatement obéi.

La solution à ce que l'on pourrait appeler un dilemme de la pensée systémique peut venir de l'analyse en terme d'autopoïèse dont on doit les bases à la biologie⁹⁵ et en particulier à Humberto Maturana et Francisco Varela⁹⁶. Leur approche du vivant est délibérément mécaniciste. Pour eux, les systèmes vivants, comme la cellule ou le cerveau, sont à comprendre comme des machines qui s'expliquent par leur organisation interne. Alors que dans une machine allopoïétique, une voiture par exemple, le produit de son fonctionnement est différent d'elle-même, celui d'une machine autopoïétique n'est pas autre chose qu'elle-même. Ainsi, on pourrait définir la cellule par son autogénération, sur le modèle d'une machine qui se produirait elle-même. Un système autopoïétique peut dès lors être compris comme une machine organisée selon un réseau de processus de production des composants qui, du fait de leurs interactions et transformations permanentes, régénèrent sans cesse le réseau de processus de production de composants et qui, dans cette mesure, donne à cette machine une unité spatiale déterminée. La machine autopoïétique est donc un réseau de processus enchevêtrés ou "bouclés" qui assure une régénération constante de ses propres

⁹⁵ On doit cependant préciser que si la théorie de l'autopoïèse a bien été formulée d'abord par des biologistes, ils ont emprunté les concepts de "sélection", "information", "communication", "organisation", "autonomie" aux sciences sociales qu'ils ont traduits dans le langage cybernétique. Pour un historique et une contestation du paradigme de l'autopoïèse on peut se référer à François Ost, "Entre ordre et désordre : le jeu du droit. Discussion du paradigme autopoïétique appliqué au droit.", *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey, 1986, p. 133 et s.

⁹⁶ Humberto Maturana et Francisco Varela, *Autopoiesis and cognition. The realisation of the living*, Dordrecht-Boston-Londres, 1980, cité par G. Teubner, *op. cit.*, note 94.

éléments constitutifs et définit ainsi son unité dans l'espace. Il découle de cette présentation qu'un système autopoïétique est autonome, c'est à dire qu'il est capable de subordonner tout changement au maintien de son auto-organisation. De plus, un tel système est individualisé puisqu'il maintient constante son identité au travers des processus d'ajustement qui le caractérisent. Une machine autopoïétique définit ses frontières en déterminant ce qui est elle-même et ce qui ne l'est pas. De plus, un tel système est dépourvu d'inputs et d'outputs, sans pour autant être indifférent aux chocs exogènes, qui sans être des informations ou des ordres pour le système, peuvent susciter en lui une réaction de compensation afin que se maintienne l'équilibre homéostatique qui le caractérise.

Un système autopoïétique n'est donc ni isolé, ni programmé par son environnement, une clôture le protège et lui permet de maintenir son identité à travers l'enchaînement de processus adaptatifs, qui, s'ils étaient pris en défaut, le conduiraient à sa désintégration. De la même façon que les théories de l'auto-organisation dont elle est proche, la théorie de l'autopoïèse repose sur l'acceptation initiale d'un paradoxe : " un programme peut se programmer lui-même, un système peut être à la fois clos et ouvert"⁹⁷. On comprend alors que cette théorie puisse exercer une véritable fascination⁹⁸ et laisse pourtant une impression de mystification⁹⁹. Toutefois, la théorie de l'autopoïèse permet, grâce à cela, de penser l'impensable, c'est à dire de concevoir un système totalement autonome et pourtant capable d'interagir avec son environnement. En admettant ainsi deux phénomènes apparemment contradictoires, sans rejeter pour autant la base de tout discours logique qui impose qu'une chose ne puisse être à la fois A et non-A, la théorie de l'autopoïèse permet d'expliquer des phénomènes, habituellement laissés sur le compte du hasard ou de l'incompréhensible, et dont l'importance est fort loin d'être négligeable. Ainsi, expliquer pourquoi et comment une règle de droit, par exemple, est intégrée par l'entreprise devient possible : l'incompréhension entre le droit et l'entreprise, que l'on peut parfois percevoir lorsque l'on constate que le contenu de la règle édictée est modifié ou mal perçu, ne relève plus d'un pur hasard.

⁹⁷ Jean-Pierre Dupuy et Paul Dumouchel, *Colloque de Cerisy, L'auto-organisation, de la physique au politique*, La couleur des idées, Seuil, 1983, Ouverture, p. 16. G. Teubner, lui, fonde sa présentation du droit comme système autopoïétique sur le paradoxe suivant, plus particulier à son objet d'étude : " Le droit régule la société en s'auto-régulant ", *op. cit.* note 94, p. 5 et 103.

⁹⁸ La fascination de l'auto-organisation, Pierre Livet, *Colloque de Cerisy, L'auto-organisation, de la physique au politique*, sous la direction de J.P. Dupuy et P. Dumouchel, *op. cit.* note 97, p. 165.

⁹⁹ M. Gutschatz, Les dangers de l'"auto", Colloque de Cerisy, *L'auto-organisation, de la physique au politique*, *op. cit.* note 97, p. 29.

On se doit pourtant de considérer la question de la légitimité de la transposition au social d'une théorie qui se fonde sur le paradigme du vivant. H. Maturana et F. Varela considèrent en effet que la théorie de l'autopoïèse est indissociable des phénomènes biologiques et inapplicable au social. Pourtant, H. Maturana accepte de considérer l'humain comme un système autopoïétique et considère alors la société comme " un système d'individus humains connexes " ¹⁰⁰. Ce modèle pourrait s'appliquer à la sphère sociale et permettrait d'envisager les phénomènes d'unité et de multiplicité dans le groupe. Mais on ne peut, à partir de là, expliquer l'émergence d'un système autopoïétique nouveau. Ce qui pose problème est l'hypothèse qu'un système social est constitué d'individus, qui sont par nature des systèmes autopoïétiques. Un système autopoïétique, par l'autonomie, l'unité et l'identité propre qui est la sienne ne peut être constitué par d'autres systèmes autopoïétiques. Si l'on admet que la société est un système autopoïétique supérieur, le système autopoïétique de premier degré (organisme ou système de sens) devient alors nécessairement la composante du premier. " Cette vision doit finalement aboutir à l'hypostase bien connue du système social en collectif " ¹⁰¹. C'est à Niklas Luhmann que l'on doit d'avoir résolu ce dilemme. Pour lui, l'autopoïèse sociale doit se penser indépendamment de l'autopoïèse du vivant. Les systèmes sociaux sont autopoïétiques au sens strict du terme. Au fondement des systèmes sociaux ne se trouve pas un principe vital : selon lui, le substrat dont se nourrissent les systèmes sociaux (interactions, organisation) est la signification. Les éléments constitutifs de tous ces systèmes sont des communications et non plus des individus isolés. En tant qu'unités de message, d'information et de compréhension, les communications constituent les systèmes sociaux, dans la mesure où elles reproduisent récursivement des communications. Mais quant à l'émergence des systèmes autopoïétiques, N. Luhmann rejoint les biologistes qui considèrent qu'un système est autopoïétique ou ne l'est pas et que cette caractéristique n'est aucunement susceptible de gradation, pas même dans une perspective de constitution d'un système en système autopoïétique. G. Teubner, dont nous adopterons les amendements à la théorie de N. Luhmann, considère lui qu'un système peut devenir autopoïétique en acquérant graduellement les caractéristiques fondamentales qui définissent un tel système.

¹⁰⁰ H. Maturana, *Erkennen : Die Organisation und Verkörperung von Wirklichkeit*, Braunschweig, Vieweg, 1982, p. 212, cité par G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 47.

¹⁰¹ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 49

2. Un système en apparence clos

La présentation de l'autopoïèse se fonde, pour G. Teubner, sur le concept d'auto-référence. C'est pour lui la base et le concept le plus général. L'auto-référence regroupe tous les phénomènes de récursivité par lesquels une unité entre en relation avec elle-même. Ce n'est d'ailleurs pas un concept inexistant dans les sciences sociales qui le connaissent plutôt sous le nom de circularité. La définition de l'auto-référence est suffisamment large pour englober des phénomènes tels que "la causalité circulaire, le feed-back, le re-entry, l'autorégulation auto-catalytique, la rétro-référence du sens, l'auto-observation, la formation spontanée d'un ordre, l'auto-reproduction et même les relations logiques circulaires comme les tautologies, les contradictions, les régressions à l'infini et les paradoxes"¹⁰² qui ne seraient plus alors que des cas particuliers de l'auto-référence. Dans cette logique, un système peut être auto-référentiel sans pour autant être auto-organisateur, auto-régulé et encore moins autopoïétique. Telle quelle, l'auto-référence est susceptible de gradation, d'un classement hiérarchique de degrés correspondants à la proximité avec l'autopoïèse. Dans un ordre croissant, on placerait l'auto-observation, puis l'auto-description, l'auto-organisation, l'auto-régulation, l'auto-production, l'auto-reproduction, l'auto-conservation et enfin l'autopoïèse.

L'auto-observation est la capacité d'un système à récapituler une suite d'opérations qui lui sont spécifiques, d'en déterminer la séquence, et de faire de l'identification de son déroulement une information qui lui est propre. Il ne s'agit pas d'une capacité à répéter une séquence d'actions ou d'ajustements d'éléments séparés, mais de transformer un processus en une information formulée, compréhensible et "pensée", c'est à dire exprimable à travers un langage. Lorsque l'auto-observation accède au rang de valeur structurelle, quand elle perdure et favorise la cristallisation d'un ordre interne au système, on peut parler d'auto-description. L'auto-description correspond à la mise en place, dans un processus dynamique, de la capacité d'auto-observation d'un système. Elle permet alors au système de fixer son identité : il ne s'agit pas de décrire un processus décisionnel par l'énumération des opérations qui sont nécessaires à la formulation

¹⁰² G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 32-33. La frayeur que peut susciter une telle énumération pour celui qui n'est pas familier des théories de l'autopoïèse est assez légitime. Toutefois, ces concepts (appartenant parfois en particulier à certains théoriciens) sont cités ici à des fins purement démonstratifs de la généralité et de la diversité des phénomènes recouverts par le concept d'auto-référence tel que l'entend G. Teubner.

d'une décision, mais de décrire l'identité qui permet cette décision. Dans le cas d'une organisation, que nous réduirons schématiquement — en dépit des considérations précédentes mais pour les besoins de notre exemple — à une personne morale, cette dernière n'est pas identique à la réalité des opérations primaires de l'organisation (ses séquences décisionnelles), mais à des opérations secondaires qui concernent la description de son identité. C'est en ce sens que l'auto-observation et l'auto-description sont caractéristiques d'une seconde sphère systémique, celle de " la cybernétique de second degré " ¹⁰³. La description de l'identité est indispensable pour pouvoir reconnaître une capacité d'action au système. G. Teubner illustre ce point à travers l'exemple de la dogmatique juridique. Selon lui, elle est la " cybernétique de second degré " du droit. Elle " produit des auto-descriptions des opérations juridiques primaires et de leurs structures. Elle ne produit pas du droit valide, mais structure les opérations qui le rendent possible " ¹⁰⁴.

L'auto-organisation désigne la capacité à édifier spontanément des structures systémiques propres. L'ordre du système est alors le fruit de son identité et non issu d'un processus de structuration extérieur, c'est à dire imposé par quelque chose ou quelqu'un. C'est l'interaction des composantes internes au système qui lui donne ses structures propres. L'auto-régulation est la variante dynamique de l'auto-organisation. L'auto-régulation apparaît quand le système est capable de modifier, en fonction de critères qui lui sont propres car liés à son identité, les structures qu'il avait édifiées en son sein. Ce processus implique donc une capacité interne à identifier les structures qu'il avait édifiées et conservées et qui doivent être modifiées. Lorsque le droit élabore des normes et des procédures de transformation du droit, il fait preuve de son caractère auto-régulé.

Ces processus auto-réflexifs, lorsqu'ils sont combinés, permettent à l'identité ainsi constituée de servir de critère pour le choix des structures systémiques. Mais c'est la cristallisation de l'identité du système en un langage propre qui lui donne ce caractère d'auto-réflexivité. Ainsi, l'auto-description permet-elle au système de s'auto-constituer une identité qui fonde les bases de son autonomisation. L'auto-régulation apparaît comme l'amorce d'un processus de sélection des structures et de modification de celles-ci. La combinaison, dans un même système, de ces processus auto-réflexifs est la clef de voûte de la cristallisation d'un contexte

¹⁰³ Heinz Von Förster, Entdecken oder Erfinden. Wie läßt sich Verstehen verstehen ?, in A. Mohlar (ed.), *Einführung in den Konstruktivismus*, München, Oldenburg, 1985, cité par G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 34.

¹⁰⁴ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 35.

d'argumentation au sujet du langage systémique propre. On pourrait aussi dire que cette combinaison permet la fondation d'un langage propre au système et d'un discours sur le système construit par lui-même. C'est en quelque sorte la capacité du système à se considérer comme tel et à s'observer, se décrire, s'organiser et se réguler qui permet l'émergence d'un système doté d'une " cybernétique de second degré ", d'un langage et d'une identité qui lui sont propres. Cette spécificité de l'identité et du langage d'un système appelle une brève explication de ses conséquences. Un tel système est donc clos sur lui-même et l'on pourrait concevoir l'image, certes anthropomorphique, d'un système " égocentrique ". Il pourrait aussi sembler autiste, puisque son langage lui est particulier. Le langage dont se dote un système, par la combinaison de l'auto-description et de l'auto-régulation, lui est rigoureusement propre et pourrait-on dire personnel. En ce sens, seul le système est véritablement capable de le comprendre. Ainsi, un message, une information, un ordre, bref toute communication entre le système et son environnement peut être d'une difficulté extrême. Il y a par essence une difficulté à l'échange d'informations et à la communication qui peut aller jusqu'à l'impossibilité.

Les processus jusqu'ici décrits n'ont porté que sur des phénomènes ne nécessitant aucune ouverture du système vers son environnement. Ces processus ne supposent pas plus une capacité de création, mais seulement une capacité de sélection. Ils ne touchent en effet qu'à des structures systémiques établies. Mais de véritables modifications doivent être possibles, touchant non seulement les structures mais aussi tous les éléments constitutifs du système. L'émergence de ceux-ci passe par l'auto-production et l'ouverture du système aux signaux que son environnement peut véhiculer.

3. Un système en réalité ouvert sur son environnement

Dans le cheminement vers l'autopoïèse il est un concept particulièrement important, c'est celui d'auto-production. Pour G. Teubner, un système est dit auto-producteur " lorsqu'il produit lui-même ses composantes au titre d'unités émergentes " ¹⁰⁵. Cette définition semble s'opposer à l'évidence des faits. Un système comme l'économie ou le droit ne paraît pas pouvoir se construire indépendamment des influences politiques ou respectivement du droit ou de l'économie. On pourrait pourtant déduire de cette définition, qu'un système auto-producteur se développe, se modifie et se construit en dehors de toute

¹⁰⁵ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 36.

influence, ce qui reviendrait à supposer, pour le droit, un positivisme intransigeant, et une autarcie des systèmes autopoïétiques en général. L'intérêt de la théorie de l'autopoïèse serait alors bien faible. De plus, ce serait à la fois contraire à toutes les observations et à l'idée fondatrice de ce qu'est un système autopoïétique. Ni les causes essentielles du déclenchement d'un processus d'auto-production, ni leur majorité ne doivent être d'origine interne au système. L'hypothèse d'un système auto-producteur ne présuppose pas l'absence de déterminations sociales, juridiques, économiques ou politiques, au contraire, elle les intègre. Mais il est bien entendu clair que, dans cette perspective, la nature et la qualité de l'influence exercée par l'environnement sur le système n'est pas la même que dans un système ouvert comme ceux qui reçoivent des inputs et émettent des outputs dans un cadre de mutuel compréhension. Le système, auquel on avait enlevé son contenu humain, car un individu est lui-même un système autopoïétique, n'est alors pas pour autant coupé des agents sociaux.

L'auto-production systémique n'est donc pas isolée de l'influence causale de l'environnement, bien au contraire, elle s'en nourrit. Les causes de l'auto-production sont par conséquent à la fois internes et externes au système. Ce qui importe, c'est la façon dont les interactions entre causes internes et causes externes se font. Le système auto-producteur a ainsi pour rôle " d'organiser le flux événementiel dans son soubassement matériel, énergétique et informationnel, à construire de nouvelles unités systémiques viables et utilisables, et à les joindre entre elles " ¹⁰⁶. L'auto-production systémique puise dans le flux événementiel du monde extérieur — les signaux de l'environnement — de nouvelles unités qu'il utilise dans sa cristallisation. Il opère des jonctions sélectives entre ces unités, grâce à son caractère auto-réflexif. Il n'y a pas d'émergence spontanée de structures systémiques mais une sorte d'extraction de nouvelles unités à partir de données existantes qui sont utilisées par la suite comme composantes systémiques élémentaires. Il ne s'agit pas là de la mise en place de données extérieures, et par conséquent nouvelles, dans le système, mais bien d'une création de nouvelles unités élémentaires intégrées par et dans le système. Ce n'est pas pour autant une création *ex nihilo*, mais plutôt un processus d'émergence d'unités systémiques à partir d'un soubassement matériel structuré par l'auto-réflexivité et déjà existant.

L'auto-production ne constitue que la condition minimale de l'autopoïèse, celle-ci est un processus complexe qui naît de la jonction particulière de divers

¹⁰⁶ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 38.

mécanismes de l'auto-référentialité. La définition originelle de l'autopoïèse, énoncée par H. Maturana¹⁰⁷ considère que " l'organisation autopoïétique tire son caractère unitaire d'un réseau de composantes qui collaborent récursivement à former le réseau de production dont elles sont issues elles-mêmes, et qui réalisent ce réseau comme une unité dans l'espace où elles se trouvent ". Pour accéder à l'autopoïèse, un système doit d'abord être à même d'auto-produire l'ensemble de ses composantes systémiques c'est à dire les éléments, les processus, les limites, les structures, l'identité, et l'unité systémique qui le caractérisent. A cet élargissement du champ d'application de l'auto-production, on doit ajouter l'auto-conservation du circuit autoproduit. L'auto-conservation passe par la constitution d'un circuit de l'auto-production, qui s'insère dans un deuxième circuit, appelé hypercycle. Le rôle de ce deuxième circuit est de favoriser le fonctionnement du premier par la stabilisation de ses conditions de production. C'est parce qu'il englobe le circuit d'auto-production que l'hypercycle le protège et le conserve permettant ainsi, par la " dynamisation " qu'il engendre, l'émergence de l'auto-reproduction. L'autopoïèse est donc le fruit de la combinaison de la capacité d'auto-conservation grâce à la clôture hypercyclique et d'un circuit d'auto-reproduction de toutes les composantes internes du système.

Un système autopoïétique est donc une unité dont l'émergence nécessite la mise en place de processus d'auto-production de toutes ses composantes systémiques, d'auto-conservation, assurée par l'enchaînement hypercyclique des circuits auto-productifs, et d'auto-description (la " cybernétique de second degré "), dont le but est de permettre la régulation de l'auto-production. Les exigences sont telles que l'on peut légitimement se demander ce qui, dans les construits humains pourrait bien être autopoïétique. Qu'est-ce qui a pu se constituer dès l'origine selon un tel schéma ? Ni le droit, ni l'économie, n'ont pu émerger comme des systèmes autopoïétiquement constitués. Pourtant, si l'on admet qu'un système puisse acquérir les caractéristiques de l'autopoïèse, les perspectives d'application de cette théorie s'accroissent considérablement. C'est cette position qu'adopte G. Teubner. Son analyse suppose la possibilité d'une gradation dans la constitution d'un système autopoïétique. La société est le système autopoïétique le plus important, c'est le système autopoïétique de premier degré. Le droit, l'économie et la politique sont des systèmes autopoïétiques de deuxième degré. Ils ont accédé à ce statut à partir de la production de leurs composantes, la mise en place de l'auto-référence et la jonction en un hypercycle de ces circuits, qui forme leur clôture opérationnelle.

¹⁰⁷ H. Maturana, *op. cit.* note 100, p. 158.

L'émergence d'un système autopoïétique passe par l'accroissement de son autonomie et par l'acquisition de capacités de définition de ses composantes systémiques. Il faut de plus qu'il soit capable de se situer dans une perspective auto-référentielle, qu'il s'auto-observe. Cette auto-observation doit elle-même se situer dans une perspective opérationnelle d'auto-constitution. L'achèvement de cette accession au statut de système autopoïétique passe par la production et l'enchaînement réciproque des composantes systémiques dans un hypercycle. Lorsque le droit acquiert la capacité à formuler de nouvelles lois, à se structurer, il définit ses composantes systémiques. Lorsqu'il produit un méta-discours, c'est à l'auto-référentialité qu'il accède. Quand ce méta-discours, cette dogmatique juridique fonde de nouvelles structures, le droit s'auto-constitue. Le bouclage de ces phénomènes aboutit à la totale autonomisation du droit et à sa caractérisation comme système autopoïétique, doté d'un langage propre et d'une identité¹⁰⁸. D'un point de vue historique, ce genre d'hypercycle ne se forme ni nécessairement, ni consciemment dans un but précis. Il serait plutôt le fruit d'une évolution aveugle. L'auto-observation est pratiquement une tendance naturelle, du moins spontanée : quand une distinction est appliquée à des phénomènes sociaux, on finit tôt ou tard par tenter de l'appliquer à elle-même. De même, " lorsqu'au cours d'une interaction il est question d'un sujet quelconque, il sera également question de l'interaction en tant que telle " ¹⁰⁹. Le système en devenir thématise les composantes qu'il observe dans ses interactions et produit une communication dans un langage qui lui est propre. C'est le premier pas vers une auto-référentialité. C'est l'usage effectif de ces auto-descriptions qui détermine l'accession à un niveau plus élevé d'autonomie ou bien celui à une interaction transparente avec l'environnement qui réduit les chances d'accès à l'indépendance du système vis à vis des turbulences de son environnement. Cette indépendance est bien sûr le fait de la protection que met en place le système avec la clôture hypercyclique qui referme le système sur une constante référence à lui-même et à sa survie, sans pour autant diminuer ses possibilités créatrices. Les trois stades de l'accession à l'autopoïèse sont donc l'auto-observation, l'auto-constitution et l'auto-reproduction.

Ce cadre peut sembler d'une complexité exagérée, pourtant c'est au prix de cette difficulté d'approche, qui est le résultat d'une extrême élaboration plutôt que d'une volonté délibérée d'obscurcir le propos pour en dissimuler les déficiences,

¹⁰⁸ Voir le schéma de G. Teubner en annexe.

¹⁰⁹ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 53.

que l'on pourra enrichir la vision de l'entreprise, qui, comme nous avons pu le voir, bute sur son autonomisation.

B. L'entreprise, un système autopoïétique ?

L'application de la théorie de l'autopoïèse à l'entreprise peut sembler téméraire. Pourtant, elle ouvre de nouvelles perspectives quant à son autonomisation et à son analyse en terme d'évolution et de relation avec son environnement.

I. Une analyse autopoïétique de l'entreprise

Pour considérer la possibilité d'une application du cadre de l'autopoïèse à l'entreprise nous devons d'abord en formuler une définition qui tienne compte des caractéristiques que nous avons pu reconnaître à l'entreprise. L'entreprise est, selon nous, une unité de production de biens et/ou de services dotée d'une volonté d'aboutir à des objectifs fixés par elle-même, regroupant des individus, ceci dans le cadre de procédés institutionnalisés plus ou moins formels de règlements de ses conflits d'intérêts internes. Peut-on accorder cette définition avec ce que nous avons dit des systèmes autopoïétiques ? Le premier obstacle à l'assimilation de l'entreprise à un système autopoïétique est sans aucun doute la présence indispensable d'individus qui la composent. En effet, un système autopoïétique ne peut être composé d'autres systèmes autopoïétiques. Toutefois, un système peut entrer en communication avec d'autres. De plus, l'entreprise n'est pas réductible à son unique composante humaine et c'est la nécessité d'une analyse séparée de l'entreprise et de l'humain, à travers l'économie et le droit que nous avons tenté de monter dans la précédente partie. Nous considérerons donc que l'entreprise peut exister de façon autonome si elle est en communication avec les individus qui la fondent. L'entreprise est une unité dont nous avons pu percevoir qu'elle possède un intérêt propre, qui n'est pas plus réductible à un intérêt collectif, dont l'existence est d'ailleurs contestable, qu'à l'intérêt de ses parties ou de l'une d'entre elles. En tant qu'unité animée par un intérêt propre, l'entreprise est capable d'agir en conformité avec celui-ci et donc de construire un programme d'actions en vue d'atteindre les fins qui sont les siennes. Ce programme est construit à partir de la mise en perspective d'informations internes à l'entreprise, qui pourraient être assimilées, du point de vue des économistes néo-classiques, à la fonction de

production mais qui recouvre en réalité bien plus que la seule contrainte technologique que cette dernière résume. Une décision ou un programme d'actions ne peuvent être conçus par l'entreprise sans que soient préalablement considérées ses ressources financières, humaines et techniques au travers des expériences et des actions déjà engagées auparavant. Il y a donc un processus d'auto-observation et même d'auto-description de l'entreprise. On peut ajouter qu'il est tout autant inconcevable qu'une entreprise prenne une décision sans que celle-ci ait été confrontée aux conditions extérieures à elle, c'est à dire confrontée aux caractéristiques observées de son environnement. Ainsi, les conditions sur le marché, l'état général de l'économie, les réglementations commerciales, les normes, l'image de l'entreprise chez les consommateurs, sont autant de facteurs touchant à l'environnement et pris en compte, avec nombre d'autres, par l'entreprise dans la conception de sa décision et mis en balance avec ses conditions internes. L'entreprise est donc capable d'observer son environnement et ses processus décisionnels.

Notre définition de l'entreprise précise qu'elle règle les conflits d'intérêts qui peuvent se faire jour en elle par des processus institués de façon explicite ou non. Ces structures de règlement des conflits ont pour fin d'assurer sa stabilité interne. Ce sont des structures de régulation qui, à ce titre, sont des compromis susceptibles d'être remis en cause et remaniés. Ces structures peuvent être modifiées par l'entreprise et aménagées pour mieux assurer leurs fonctions. En ce sens, on peut dire qu'à l'auto-description des éléments de l'entreprise (la décision est selon nous l'élément de base de celle-ci) et de ses composantes systémiques, elle ajoute un processus d'auto-régulation. La capacité à organiser différemment ses processus d'ajustements et de résolution des conflits donne à l'entreprise un caractère d'auto-réflexivité indéniable. La combinaison de l'auto-régulation et de l'auto-observation doit mener, selon la théorie de l'autopoïèse, à l'émergence d'une identité systémique. On doit donc rechercher l'existence d'une identité particulière à chaque entreprise. Le culte de l'entreprise développé en France dans les années quatre-vingts est certainement à l'origine de l'importance de la culture d'entreprise. L'existence d'une culture particulière à l'entreprise a été alors une qualité mise en avant surtout par les grands groupes qui ressentaient le besoin de s'humaniser et de favoriser le consensus¹¹⁰ (tâche que les entreprises familiales n'ont pas à assumer car

¹¹⁰ Jean-Pierre Le Goff, "Le sacre de l'entreprise. "Faire de chaque Français un militant d'entreprise".", *Esprit*, septembre 1990. Dans cet article l'auteur montre la diversité des cultures d'entreprise ainsi que le culte "utilitaire et sauvage" de l'entreprise qui a mené à l'exaltation de ces "cultures" particulières et pourtant centrées sur les mêmes principes idéologiques.

on y entre souvent comme si on “ entrait dans la famille ” en adoptant l'identité de la famille et de l'entreprise) et s'est alors développée. “ Culture d'entreprise ” étant considéré comme le terme qui recouvre l'identité de celles-ci, on peut conclure à l'existence d'une identité propre à chacune d'elles. L'entreprise peut donc être considérée comme un système possédant de fortes caractéristiques d'auto-réflexivité.

Ceci ne permet pas pour autant de conclure à l'autopoïèse de l'entreprise. L'autopoïèse n'est en effet concevable que si l'on peut montrer, c'est la condition minimale, que le système est capable d'auto-production. L'auto-production implique que le système soit capable de produire ses propres éléments au titre d'unités émergentes. Pour cela, il puise dans le flux événementiel de l'environnement pour construire de nouveaux éléments. L'entreprise, avide d'informations sur son environnement se sert de ses connaissances pour construire de nouveaux éléments, de nouvelles décisions. En ce sens, elle produit de nouveaux circuits décisionnels et invente de nouvelles réactions à des situations environnementales inconnues, ou pour lesquelles les précédentes décisions n'avaient pas été adaptées, ou simplement en vue d'améliorer leur résultat. L'auto-production des décisions de l'entreprise ne pose pas de problème et paraît s'imposer naturellement, toutefois, la question est de savoir si cette auto-production s'applique aussi aux autres composantes internes du système. Il semble bien qu'elle s'étende à tous les éléments de l'entreprise : l'identité de l'entreprise est auto-produite en ce sens qu'elle relève d'un processus cognitif qui lui est propre¹¹¹ et qu'elle modifie grâce à l'auto-régulation. Ainsi, chaque entreprise entretient des relations particulières avec son environnement, elle communique plus ou moins avec lui, le perçoit avec plus ou moins de justesse et de finesse. De plus, chaque entreprise procède différemment à la prise de décision, possédant une sorte de rationalité propre et auto-produite à partir de l'expérience. L'unité systémique de l'entreprise est, elle aussi, auto-produite : l'entreprise définit ce qui est elle-même et ce qui ne l'est pas. Ainsi, lorsqu'une entreprise se scinde et crée des filiales autonomes juridiquement et économiquement, elle redéfinit ses frontières et procède à la fondation d'une nouvelle unité systémique. Les processus internes à l'entreprise sont eux aussi auto-produits dans la mesure où l'entreprise, par son pouvoir de gestion et de modification de ses structures, acquiert la capacité à inventer de nouvelles

¹¹¹ On pourrait d'ailleurs rapprocher cela de ce que les économistes appelle la rationalité. Il faudrait toutefois admettre que chaque entreprise a une rationalité propre dont les caractéristiques seraient différentes de l'une à l'autre, ce qui n'est pas une condition facile à intégrer à un discours qui prétend à une certaine généralité.

structures. Les techniques de financement et de production sont particulièrement concernées par l'auto-production dont la marque peut être perçue à travers les innovations et inventions concernant l'organisation du travail ou les produits.

L'autopoïèse nécessite également l'auto-conservation et l'auto-reproduction. Celles-ci dérivent de la formation de la clôture hypercyclique. L'auto-conservation est un des buts de l'entreprise, un de ceux dont on peut dire qu'il est un élément de l'intérêt particulier des individus et de l'intérêt général de l'entreprise¹¹². L'auto-reproduction étant assurée par l'auto-conservation et dérivant de l'auto-production, on peut accorder à l'entreprise l'existence d'une clôture hypercyclique. La clôture hypercyclique de l'entreprise est d'ailleurs perceptible à travers sa capacité à définir ses limites et son identité. L'existence de l'hypercycle n'est pas pour autant une garantie de la stabilité et de la pérennité de l'entreprise. Il n'a pour objet que d'assurer la stabilité des conditions de l'auto-production et peut voir sa construction empêchée par les chocs que lui font subir l'environnement, il n'est que la protection du système autopoïétique et la condition ultime de son existence. Une entreprise peut donc provisoirement exister hors de ce cadre de l'autopoïèse. En effet, la structure initiale de l'entreprise n'est pas produite par elle-même, elle est extrêmement contrainte par les règles juridiques qui se rapportent au statut des sociétés. Avant d'accéder à l'autonomie puis au statut de système autopoïétique, avant même d'exister, le droit intervient dans la définition des caractéristiques structurelles de l'entreprise.

Ce dernier point pourrait poser une difficulté particulière, dans la mesure où l'entreprise en tant que système ne produirait pas ses caractéristiques structurelles propres à partir d'elle-même, si l'on n'admettait pas qu'un système autopoïétique puisse se constituer graduellement. Ainsi, une entreprise peut acquérir progressivement les caractéristiques d'un système autopoïétique. La construction de l'hypercycle en est l'achèvement et constitue, à ce titre, l'élément protecteur et stabilisateur de l'entreprise. Il est pour l'entreprise ce qui assure sa capacité à résister aux chocs de l'environnement et lui permet d'évoluer. Une entreprise constituée et stabilisée peut donc être considérée comme un système autopoïétique à part entière. Une entreprise qui vient de se constituer, quant à elle, ne pourra pas être considérée comme telle car elle n'aura pas eu le temps de se constituer une histoire et une identité propre, différente de celle de ses fondateurs, ni de procéder à l'imbrication des circuits d'auto-production et d'auto-conservation qui

¹¹² voir la discussion à ce sujet développée p. 33 et aussi chez E. Gaillard, p. 193 et suivantes.

constitue l'hypercycle. Il nous semble donc que l'entreprise peut être considérée comme un système autopoïétique. Cependant, sa position par rapport à son environnement ne peut être la même que celle d'un système autopoïétique de second degré comme le droit ou l'économie.

2. L'entreprise système autopoïétique de troisième degré, conséquences sur son évolution

Les analyses de la première partie ont montré combien l'entreprise était liée au droit et à l'économie. Elles ont aussi montré que l'autonomie était une de ses caractéristiques. La question de la possibilité d'une lecture autopoïétique de l'entreprise ayant désormais reçue l'affirmative, il importe maintenant de la situer par rapport à son environnement. En tant que système autopoïétique, l'entreprise n'est intégrée à aucun autre système. Il n'en reste pas moins qu'elle est émettrice de signaux et de communications autant qu'elle en est réceptrice. Elle communique ainsi avec tous les systèmes environnants. Mais l'entreprise est tout particulièrement en relation avec le système juridique et le système économique avec lesquels elle entretient une relation privilégiée et permanente. A ce titre, les interférences entre elle et ces systèmes ne peuvent qu'être profondément différents de ceux qui existent entre systèmes de même degré d'autant plus que ces deux systèmes de deuxième degré en font un de leurs objets d'étude. Bien que totalement autonome, puisqu'autopoïétique, l'entreprise n'en est pas moins extrêmement sensible aux messages et aux influences qu'ils peuvent exercer sur elle. Elle est tributaire de son couplage avec eux.

L'entreprise est particulièrement sensible à toute variation du discours d'un des deux systèmes de deuxième degré, droit ou économie qui peut la concerner. Lorsque le droit émet une règle, fiscale par exemple, la concernant, l'entreprise se doit d'obtempérer sous peine de sanctions qui pourraient peser sur son équilibre, financier dans ce cas précis. De la même façon, un changement dans le système économique, affectant la demande d'un bien, peut aussi solliciter la capacité d'adaptation, à travers l'auto-production, de l'entreprise. Les causes de l'auto-production sont donc essentiellement d'ordre externe à celle-ci. C'est le traitement de ces causes qui est interne et qui génère l'adaptation aux chocs environnementaux qui permet à l'entreprise de perdurer. Un des caractères les plus importants, résultant de la qualité de système autopoïétique, concerne l'existence d'une identité et d'un langage propres à celui-ci, qui résultent de la mise en place et

du fonctionnement de processus auto-réflexifs en son sein. Il est donc fondamental pour l'entreprise de rendre le couplage avec les systèmes juridiques et économiques suffisamment transparents. A cette seule condition, l'entreprise pourra exercer son activité avec efficacité. C'est donc une fonction supplémentaire qu'elle doit intégrer et qui ne peut résulter que d'une auto-production de celle-ci.

L'entreprise est un système autopoïétique de troisième degré, ce qui ne va pas sans jouer un rôle sur son évolution et ses relations avec les autres systèmes et en particulier ceux de degré supérieur à elle. En tant que telle, elle est en relation avec le système social, de premier degré, et les sous-systèmes sociaux, en particulier systèmes autopoïétiques de deuxième degré, à travers les signaux que lui transmet l'environnement. De nombreux juristes et économistes considèrent pourtant l'entreprise comme directement influencée par les conditions économiques et/ou les structures juridiques qui lui sont imposées. Il nous faut donc, du fait de l'autonomie que nous lui reconnaissons, préciser les modalités de son évolution. Nous utiliserons ce terme sans aucun sous-entendu relatif à une notion de progrès mais simplement dans la perspective dynamique du changement des structures et des éléments d'un système. G. Teubner évoque à ce sujet un "trilemme régulateur"¹¹³ fondé sur "l'interaction "aveugle" des mécanismes d'évolution que sont la variation, la sélection et la rétention ; la combinaison des évolutions "ontogénétique" et "phylogénétique"¹¹⁴ ; l'idée d'une coévolution du système de degré inférieur avec ceux de degré supérieur ou égal au sien"¹¹⁵. L'évolution d'un système est considérée par les autopoïètes comme une limite. Pour eux, le système peut subir n'importe quel changement du moment que son organisation circulaire n'est pas interrompue. Il y a donc un concept d'évolution particulier aux systèmes autopoïétiques.

L'évolution de systèmes autopoïétiques repose sur l'existence de mécanismes internes d'évolution du système et pas seulement, comme la plupart des théories systémiques le conçoivent, sur l'existence de causes et de mécanismes qui seraient strictement d'ordre externe. On ne s'intéresse plus alors exclusivement aux

¹¹³ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 98.

¹¹⁴ Cette idée a été introduite par Habermas qui différencie l'apprentissage ontogénétique et l'évolution phylogénétique à propos des normes. G. Teubner l'utilise dans une perspective d'application au système du droit en différenciant les rôles et en analysant les interactions, à partir de cette distinction, de la procédure et de la doctrine dans l'évolution du droit. Sur ce point, voir cf G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 95.

¹¹⁵ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 82.

mécanismes évolutifs externes issus des autres systèmes pour considérer plus attentivement ceux de l'entreprise. Ce qui la détermine dans son évolution n'est pas directement lié aux modifications intervenues à son sujet en droit ou en économie : les mécanismes externes ne peuvent pas agir immédiatement sur elle. L'action de l'environnement se bornera alors à une modulation plutôt qu'à une détermination dont l'importance est inversement proportionnelle à celle des déterminants internes de l'évolution. Dans cette perspective, seul un système autopoïétiquement clos est véritablement capable d'une évolution particulière et propre à son identité. On a vu que l'auto-production d'un système autopoïétique, processus dont l'existence assure les possibilités d'évolution du système, était nourrie d'éléments externes et internes et d'un traitement des causes purement interne. Ce modèle d'interaction entre les mécanismes d'évolution endogènes et exogènes simplifie indûment les relations système/environnement en suggérant une approche semblable à celle que le paradigme des systèmes ouverts propose. L'environnement n'influence en effet pas directement le système.

L'évolution d'un système autopoïétique comme l'entreprise ne correspond pas du tout à la conception néo-darwiniste de l'évolution : un tel système n'accède pas docilement, du fait de son ouverture informationnelle aux exigences de son environnement. Bien au contraire, les exigences de l'auto-reproduction et de l'auto-conservation conduisent à définir de façon interne les seuils de tolérance aux modifications structurelles. Les fonctions d'évolution requièrent le déplacement dynamique des mécanismes de variation, de sélection et de rétention vers l'intérieur du système et les subordonne à la logique de son autopoïèse. Les mécanismes de variation, de sélection et de rétention sont alors internalisés. La dépendance extrême de l'entreprise vis à vis du droit et de l'économie ne réduit pas son autonomie en terme d'évolution. Ce n'est ni une logique économique, ni une logique juridique qui préside à l'évolution de celle-ci mais une logique purement interne et auto-produite par elle. Ainsi, la variation à l'intérieur d'un sous-système autopoïétique ne peut s'effectuer que si elle est déterminée par sa propre structure. " A chaque moment d'opération, la structure d'un système autopoïétique spécifie la configuration dans laquelle il va aboutir au sortir de sa modification structurelle. Peu importe par ailleurs si cette modification résulte de son propre dynamisme, ou d'une interaction avec le médium (milieu) ”¹¹⁶. Tout au plus pourra-t-on considérer que le rôle des événements de l'environnement se limite à celui d'un déclencheur, d'une incitation.

¹¹⁶ H. Maturana, *op. cit.* note 100.

L'interaction entre la phylogénèse¹¹⁷ et l'ontogénèse¹¹⁸ dans les systèmes autopoïétiques se conçoit différemment de celle proposée par Habermas¹¹⁹, c'est l'interaction entre systèmes, et non entre l'homme et la société, qui en est l'objet. L'apprentissage ontogénétique s'opère lors des interactions entre l'entreprise et son environnement, quand une décision de l'entreprise est transcrite en action ou quand une action d'un autre système est traitée par l'entreprise. Mais cet apprentissage se limite à la mémoire du processus qui est mis en cause par l'action. Il ne concerne que l'interaction elle-même et n'a qu'une dimension de description "historique". Le développement phylogénétique par contre, constitutif de l'évolution, n'apparaît que lorsque les mécanismes de rétention "font intrusion" au niveau de la société en général ou des autres sous-systèmes. Cette intrusion se présente sous l'aspect d'une "transmission héréditaire"¹²⁰ qui perpétue les succès d'apprentissage du système obtenus au cours des expériences qu'il a pu tenter. Le passage de la logique de l'apprentissage à la logique de l'évolution s'effectue sous l'égide d'un mécanisme qui stabilise la sélection des décisions. Le processus qui conduit à une décision de l'entreprise met en jeu et cristallise de nombreux mécanismes internes au système mais reste limité dans le temps. C'est la jonction de ces épisodes passagers de décisions et d'actions qui importe dans le passage de l'apprentissage à l'évolution. Elle seule permet la création, par les mécanismes de l'auto-production, de nouvelles structures. L'interaction des évolutions phylogénétique et ontogénétique, c'est à dire l'interaction de la culture (au sens d'identité instantanée et historique) et des procédures établies, se conçoit comme l'imbrication de deux circuits communicationnels distincts. Ainsi, les procédures constituent le champ d'expérimentation de l'entreprise où interagissent les intérêts, qui sont les instances de la variation, avec les décisions d'action, qui sont les instances de la sélection. Mais seul le deuxième circuit communicationnel, au sein

¹¹⁷ La phylogénèse est " l'étude de l'évolution d'une espèce ou de la série des espèces et de leur différenciation à partir du phylum primitif, qui est la suite des espèces dérivant les unes des autres. " Louis-Marie Morfaux, *Vocabulaire de la philosophie et des sciences humaines*, Armand Colin, 1980.

¹¹⁸ L'ontogénèse est " le développement de l'organisme individuel à partir de l'oeuf jusqu'à l'état adulte, à distinguer de la phylogénèse, évolution du phylum, espèce. " L. M. Morfaux, *op. cit.* note 117.

¹¹⁹ Jürgen Habermas, " Law as Medium and Law as Institution ", in G. Teubner (ed.), *Dilemmas of Law in the Welfare State*, Berlin, De Gruyter, 1985.

¹²⁰ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 96. Ce terme bien que rappelant le concept de phylogénèse n'est pas exactement adapté au processus évoqué : le système ne transmet pas certaines caractéristiques et connaissances à un autre système mais bien à lui-même, ce qui lui permet d'évoluer et de changer, de devenir en quelque sorte " un autre lui-même ".

duquel se négocient la transmission et la tradition de la culture de l'entreprise, peut assumer la rétention.

Au cours de cette analyse, l'évolution de l'entreprise comme système autopoïétique a pu paraître trop exclusivement tournée vers l'internalisation. Il ne faut pas pour autant croire que l'évolution doit à tout prix se développer isolément à l'intérieur de chaque sphère. La clôture autopoïétique n'implique pas l'inexistence d'influences de l'environnement sur les processus d'évolution systémique. Cette influence ne procède cependant pas d'une causalité externe directe. La coévolution des systèmes nécessite l'interaction, à travers l'environnement, par des perturbations mutuelles et réciproques qui sont pour eux autant d'informations. En s'inspirant du célèbre adage de Piaget¹²¹, on peut dire qu'un système en coévolution régule les autres systèmes en se régulant lui-même. La coévolution suppose donc une épreuve de traduction des informations afin de permettre l'internalisation nécessaire à l'auto-production et aux relations entre les évolutions phylogénétique et ontogénétique.

3. L'entreprise système polyglotte

L'entreprise est en interaction privilégiée avec les systèmes du droit et de l'économie. Elle est à ce titre en coévolution permanente avec eux. Celle-ci n'est possible que parce que l'interaction est soutenue par des attentes compatibles. Si tel n'était pas le cas, si le couplage structurel était insuffisant, l'un des systèmes se désintégrerait, ou il n'y aurait qu'indifférence entre eux. C'est seulement après avoir passé ce barrage de l'interaction que les impulsions émises par un système, et perçue par un autre à travers l'environnement, peuvent, en tant que facteurs d'influence mutuels, produire une pression sur les processus de modification systémique réciproques. Dans le cas de l'entreprise, ce couplage existe et amène à considérer la façon dont elle recherche et peut comprendre le sens d'une variation sémantique la concernant et intervenant dans le système du droit ou dans celui de l'économie. La perception d'un tel changement se faisant par l'intermédiaire d'une traduction en concepts propres à l'entreprise, ce n'est plus simplement à une utilisation de la règle de droit comme modèle (pour prendre l'exemple d'une interaction entre l'entreprise et le droit) qu'elle procède. Une nouvelle phase d'opérations cognitives s'intercale entre l'émission de la règle et son intériorisation

¹²¹ “ L'intelligence organise le monde en s'organisant elle-même. ” Jean Piaget, *La construction du réel chez l'enfant*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1937.

par le système à travers l'émergence d'une réponse considérée comme adéquate par le système. Un tel cheminement se retrouve à l'identique dans l'interprétation d'un stimulus économique.

Cette adaptation de l'entreprise aux autres systèmes ne passe pas par une comparaison immédiate de ses conceptions à celles des autres système, ni par un échange cognitif immédiat. Pour que les cultures et les conceptions du monde des systèmes puissent se rapprocher dans l'interaction, il faut qu'elles contiennent déjà au préalable certaines structures d'attentes compatibles, qui ne peuvent s'affirmer qu'au cours d'interactions concrètes. Ces conceptions du monde réussissent à produire des conséquences aptes à instaurer une certaine compatibilité malgré l'incompatibilité complète des présupposés cognitifs propres à chaque système. Reprenons l'exemple d'une règle de droit (touchant par exemple à l'établissement d'une norme de production) émise par le système du droit en direction de l'entreprise. Une telle loi est généralement perçue comme un cas particulièrement net d'intervention du droit dans l'entreprise. Pourtant, une lecture autopoïétique, montre qu'il n'en est rien et que le droit ne fait qu'observer l'entreprise au moyen de cette loi. Ce que l'on conçoit habituellement comme une tentative de régulation externe n'est en réalité qu'un acte d'auto-observation du système du droit. En effet, le droit n'observe que sa propre conception de l'entreprise et de son fonctionnement lorsqu'il émet une telle règle. Ce n'est pas à proprement parler à une traduction du fonctionnement de l'entreprise que le droit procède en l'occurrence mais bien à "une reconstruction autonome"¹²² de celle-ci, à partir de laquelle il formule sa décision par l'émission d'une règle de droit. Il existe un environnement réel mais les systèmes cognitifs n'y accèdent pas directement, tout au plus peuvent-ils l'observer.

Cette observation ne se conçoit que comme un processus strictement interne. Il n'y aura aucun contact entre la réalité systémique et la réalité de l'environnement. L'acte d'observation implique seulement qu'un système opère des distinctions au cours de ses opérations internes et qu'il désigne quelque chose par ces distinctions. L'observation est une démarche strictement intrasystème. Le droit, lorsqu'il émet une règle en direction d'un autre système, de même que l'économie, la politique ou l'entreprise, s'invente en quelque sorte son environnement. La subsomption qu'il opère alors n'est pas due à une importation de données extérieures afin de les comparer à des données propres au système et

¹²² G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 93.

préalables. Ce sont plutôt deux opérations internes diversement structurées qui entrent dans un rapport de références réciproques. Dans l'entreprise, ces deux opérations sont l'élaboration interprétative de la situation de fait normative, c'est à dire la traduction dans le langage et les concepts de celle-ci, et l'élaboration analytique des faits, c'est à dire la reconstruction par le système des faits observés.

La situation est de même ordre dans l'entreprise. Là aussi, il ne peut y avoir d'importation directe d'informations en provenance de l'extérieur. Le seul recours de l'entreprise réside dans son observation interne et doit passer par des distinctions et des indications qui lui sont propres, qu'elle a élaborées à travers son processus de production de son identité et d'accession à l'autopoïèse. Lorsqu'une norme juridique est perçue à l'intérieur de l'entreprise, ce n'est pas en vertu de sa qualité normative qu'elle est considérée mais en fonction de l'intérêt auto-produit de l'entreprise. Une règle de droit peut donc ne pas être obéi par l'entreprise. Une lecture d'économiste orthodoxe amène en effet à considérer que " les managers de la sphère économique n'ont pas le devoir éthique d'obéir aux lois réglementaires, seulement parce que de telles lois existent. Ils doivent en évaluer l'incidence. Les commissions qui fixent les amendes pour d'éventuels contrevenants ont pour objectif d'évaluer le prix que les firmes *ne voudront pas payer*, afin de les amener à se conformer aux règles. L'idée d'une sanction optimale part du principe que les dirigeants n'ont pas seulement la possibilité, mais même le devoir de violer les règles quand cela peut être "profitable" »¹²³. Mais ce n'est là qu'une réflexion à courte vue qui ne prend certainement pas en compte la dimension autopoïétique de l'entreprise. Dans cette perspective, l'inapplication d'une règle ne procède ainsi pas nécessairement d'un simple calcul de maximisation mais peut résulter de la complexité inhérente à l'interprétation d'une règle juridique par l'entreprise.

Il y a entre l'entreprise, le droit et l'économie un couplage structurel tel qu'on peut parler de coévolution de ces systèmes. Les informations ou les interférences qui proviennent de ces systèmes de deuxième degré sont d'une extrême importance car ils conditionnent le développement de l'entreprise. On ne peut toutefois pas évoquer à ce sujet d'une interpénétration des systèmes puisque leurs éléments et leurs structures restent profondément différentes. Dans un premier temps la condition de l'interaction et de la coévolution repose sur la capacité de l'entreprise à être sensible aux informations et interférences que l'environnement

¹²³ Frank Easterbrook et Daniel Fischel, " Antitrust suits by targets of tenders offers ", *Michigan Law Review*, n°80, 1982, cité par G. Teubner, *op. cit.* note 94.

véhicule. Pour cela, il est nécessaire que l'interaction repose sur des conceptions communes du monde. Ces conceptions, auto-produites par l'entreprise, existent naturellement en son sein puisque dès sa construction l'entreprise a intégré la nécessité d'entretenir des liens avec les systèmes du droit et de l'économie. De plus, il est dans la nature d'un système autopoïétique d'être ouvert sur son environnement. Il est toutefois nécessaire qu'elle soit réceptive à ces stimuli et capable de les différencier du bruit de l'environnement, ce qui suppose que son activité cognitive ne soit pas accaparée par d'autres processus internes.

Dans un deuxième temps, l'entreprise doit être capable, selon ses critères internes de différencier les signaux, d'en déterminer la pertinence pour elle-même. Cette opération nécessite des capacités cognitives importantes ainsi qu'une certaine expérience de l'interaction avec les systèmes du droit et de l'économie. En effet, à ce stade, les signaux ne sont perçus qu'à travers le bruit ambiant de l'environnement et doivent encore franchir le voile opaque et protecteur de l'hypercycle. Telle quelle, l'information n'est pas encore directement compréhensible par l'entreprise, car conçue dans un format différent de celui du système. Son format particulier doit être reconnu et son contenu presque deviné. L'opération de sélection de cette information se passe plus à l'image du joueur d'échec qui, contrairement à l'ordinateur, ne calcule pas la solution optimale parmi l'ensemble des décisions possibles mais se limite à l'exploration des stratégies gagnantes en laissant de côté celles des combinaisons absurdes et élémentaires qui seraient dénuées d'intérêt et/ou trop coûteuse. L'entreprise ne peut procéder ainsi que parce qu'elle est en interaction avec un système avec lequel elle a en commun des conceptions du monde. Ce raisonnement n'aurait pas lieu d'être si elle n'était pas un système autopoïétiquement clos mais simplement un système ouvert et en interaction transparente avec son environnement. La clôture hypercyclique, en protégeant le système des " agressions " de son environnement, est aussi un facteur de complexification, voire de nuisance, pour l'entreprise. Elle risque en effet de ne pouvoir percevoir les informations essentielles que la nécessité de son interaction avec les autres systèmes l'oblige à comprendre au risque de ne pouvoir évoluer en harmonie avec eux. Cette évolution dysharmonieuse conduirait à la rupture de la relation de coévolution, ce qui pourrait lui être fatal.

Ces deux opérations de perception et de sélection sont à elles seules sources de nombreuses erreurs dans le traitement des stimuli perçus à travers l'environnement. Pourtant, les opérations les plus délicates sont encore à exécuter.

La plus complexe et la plus risquée en terme de compréhension est sans doute celle qui concerne le passage de la clôture hypercyclique. Pour passer cette barrière, l'information doit être mise à un format compatible avec les composantes du système. Cette étape suppose la connaissance des langages et grammaires propres à chaque système avec lequel l'entreprise interagit. Dans les grandes entreprises, qui sont dotées de services juridiques et économiques, c'est à ceux-ci qu'incombe le rôle de constituer l'interface¹²⁴ avec ces systèmes. La plupart des entreprises ne possèdent pourtant pas de tels services pour assurer cette fonction. On ne doit pas pour autant en conclure qu'elles sont incapables de constituer une interface opérationnelle avec le système du droit et celui de l'économie. Il est cependant indéniable que ce point a une grande importance dans les différences de traitement des informations et des interférences, ce qui est somme toute assez logique puisque chaque entreprise est différente des autres car elle possède une structure systémique et une identité qui lui est propre. La qualité de l'interface repose essentiellement sur la capacité de l'entreprise et de ses composantes internes à reconstruire dans son langage propre les informations issues de l'environnement. Cette interface se constitue donc le plus souvent à partir de processus auto-produits et auto-régulés par l'expérience. La dernière phase de traitement consiste en un processus cognitif qui mène à la mise en conformité des composantes internes de l'entreprise avec la réalité juridique ou économique, qu'elle reconstruit en son sein, à travers une décision (qui peut être la décision de ne rien faire) conforme à ses objectifs et à son intérêt.

On se rend compte qu'une perspective d'explication causale directe de l'évolution d'un système par l'analyse d'ordres émanant d'un autre est tout à fait illusoire et vaine. C'est d'ailleurs un des intérêts de l'analyse autopoïétique que de rendre intelligible ce que jusqu'alors on ne pouvait que laisser sur le compte du hasard, des chocs ou des bruits. Il est à noter que des liens et des enchaînements semblables à ceux décrits, bien que ne revêtant pas le même caractère vital, peuvent être conçus entre systèmes de même degré. La présentation et l'application du cadre de l'autopoïèse ayant été faites, il est maintenant nécessaire d'en montrer les applications quant à la perception de l'entreprise en économie et en droit.

¹²⁴ Nous utilisons ici le terme d'interface dans le sens que lui attribue l'informatique de "procédé existant entre deux systèmes ou deux unités permettant des échanges d'informations suivant des règles déterminées."

C. Les applications de la vision systémique de l'entreprise

Le cadre théorique de l'autopoïèse est très critiqué pour sa complexité. Il l'est aussi parce qu'il est fondé sur le concept de système qui n'est pas toujours bien perçu du fait de l'amalgame avec l'asservissement que constitue l'esprit qui porte son nom. Nous pensons pourtant que ce cadre peut être riche en perspectives nouvelles pour l'analyse et la définition de l'entreprise, tant dans le cadre du droit que dans celui de l'économie.

I. Application à l'entreprise en droit

La théorie de l'autopoïèse, employée et développée tout particulièrement dans les réflexions sur le droit pour ce qui est de son application aux phénomènes humains, trouve tout naturellement à être mise en pratique à travers la conception juridique de l'entreprise. G. Teubner tente, à partir de la définition du système autopoïétique, de déterminer les caractéristiques, en termes juridiques, du groupe de sociétés et les conséquences à en tirer. La notion d'entreprise recouvre et dépasse, nous l'avons déjà dit, celle, juridique et existante, de société, et celle, encore inexistante en droit français (seule l'Allemagne et le Brésil l'ont intégrée à leur droit), de groupe de sociétés. L'intérêt de l'analyse en terme d'autopoïèse est ici de donner à ce qui n'apparaît que comme un réseau enchevêtré de participations croisées, d'accords parfois tacites, et de relations d'interdépendance, l'unité perçue par les acteurs de la vie sociale. Quant à nous, c'est à une démarche similaire, mais rapportée à l'entreprise, que nous nous attacherons.

La perception juridique de l'entreprise en fait un noeud de contrats inextricable qui, loin d'en rendre l'existence autonome plausible, ne peut conduire qu'à un rejet de son émergence comme concept juridique à part entière. L'analyse de l'entreprise en tant que système autopoïétique permet de ne plus passer par les thèses sur la réalité de la personne morale afin de l'autonomiser. En effet, l'entreprise nous apparaît comme une unité constituée et totalement indivisible car autopoïétique. Toutefois, et l'exemple du groupe de sociétés est à ce titre important, l'entreprise ne doit pas être conçue comme le groupe des sociétés qui la compose. La conception unitaire du groupe de sociétés part du sommet hiérarchique pour en considérer la totalité. Cette conception, qui considère

l'entreprise de haut en bas et non plus de bas en haut, emporte aujourd'hui un certain succès parmi les juristes. Le groupe de sociétés y est considéré comme une entreprise unitaire ce qui fait du sommet du groupe comme le centre de l'activité décisionnelle. Si cette présentation du groupe est d'une grande utilité pour thématiser les implications juridiques de ce concept, elle est problématique car elle concentre le pouvoir de décision à son sommet hiérarchique. De là découle une conception tout aussi unitaire de l'imputation. Or cette vision du groupe est doublement fautive car elle suppose que toutes les entreprises et tous les groupes de sociétés (qui ne sont, selon nous, qu'une catégorie parmi d'autres de l'entreprise), ont une structure parfaitement hiérarchisée et que, par conséquent, l'imputation ne peut se faire qu'au sommet de celle-ci¹²⁵.

La vision unitaire constitue un progrès considérable du droit. Mais elle néglige certaines caractéristiques essentielles du groupe. En particulier, elle ne semble pas prendre en compte la diversité des entreprises quant à leur constitution interne. Croire que toutes les entreprises sont aussi fortement hiérarchisées que la conception unitaire le suppose relève de l'aveuglement. On peut se rapporter aux travaux de Masahiko Aoki¹²⁶ qui distingue deux types de firmes, celles en H, dont l'exemple typique est celui des entreprises américaines fordienne fortement hiérarchisées, et celles en J, japonaises et dans lesquelles le pouvoir est organisé horizontalement. On peut aussi considérer les travaux d'Alain Touraine¹²⁷ montrant l'évolution historique de l'entreprise qui dans une première phase (celle de la révolution industrielle) donnait la priorité à l'action vers l'extérieur, dans une deuxième (celle du fordisme) à l'action vers l'intérieur, pour aujourd'hui associer étroitement les objectifs extérieurs et la gestion interne. L'archétype de cette dernière forme d'entreprise étant la firme japonaise, dont on a vu que le pouvoir y était conçu de façon très décentralisé. Considérer une entreprise décentralisée de façon unitaire relève alors, selon G. Teubner, de l'ineptie : tout au plus peut-on considérer que le sommet hiérarchique y procède à une régulation contextuelle indirecte, en influençant les données budgétaires ou les modalités de recrutement

¹²⁵ Il semble que cette conception de l'imputation de responsabilité soit issue du modèle de la famille : les termes de " société mère ", de " filiale " sont sur ce point révélateurs. Ainsi, on aurait au sommet la société mère qui serait " capable " et les filiales qui lui sont rattachées, et par conséquent soumises à son autorité, et " incapables " juridiquement sur le plan de la responsabilité.

¹²⁶ Par exemple " Toward an Economic Model of the Japanese Firm ", *Journal of economic literature*, vol. 28, mars 1990, Trad française " Le management japonais : le modèle J de Aoki ", *Problèmes économiques*, n°2225, 15 mai 1991.

¹²⁷ Alain Touraine, " Les trois âges de l'entreprise ", *Revue Française d'Administration publique*, n°42, avril-juin 1987.

du personnel employé au sommet hiérarchique des filiales. Le sommet hiérarchique du groupe symbolise fort mal son centre décisionnel réel. En revanche “ il faudrait bien plutôt considérer l'interaction dynamique d'une multitude de centres d'actions autonomes ”¹²⁸.

La représentation juridique du groupe de sociétés doit donc partir du réseau et envisager la coordination de centres d'action autonomes. Cette position ne signifie pas pour autant que l'on doive le considérer comme un regroupement de sociétés. La conception du groupe de sociétés de G. Teubner suppose au contraire que le groupe est une société de degré supérieur qui coordonne une multitude “ d'entreprises ”. Il faut alors le percevoir comme un “ agent polycorporatiste ”. Le groupe constitue alors “ un réseau hiérarchiquement organisé de sociétés semi-autonomes ”¹²⁹. C'est ce réseau spécifique qui doit être qualifié de sujet de droit. Dans ce cadre, l'imputation ne peut plus être uniquement une désignation simple mais elle doit être susceptible d'être multiple. Cette nouvelle vision n'entraîne plus la personnification de l'instance d'imputabilité. Il résulte de cela que le groupe de sociétés n'est pas caractérisé par une personne morale. La constitution du groupe en réseau implique la subdivision en trois instances distinctes. Ce sont la société affiliée, le sommet hiérarchique et le réseau tout entier. De là découlent trois types spécifiques d'imputation : “ la forme cumulative, où l'imputabilité se démultiplie ; la forme alternative, où l'imputation ne concerne qu'un seul niveau du groupe à la fois ; la forme complémentaire, où les imputations d'instances partielles du groupe ne se conçoivent qu'en considération de la totalité de celui-ci ”¹³⁰.

La technique juridique de l'imputation devra donc prendre modèle sur la pratique de la cristallisation de groupes et admettre que la proportion d'éléments de marché et d'organisation procède pour l'essentiel d'une démarche circonstancielle et opportuniste. Elle devra se séparer de la représentation d'une imputation réglée selon un ordre invariable d'états de faits, et procédera elle-même de manière opportuniste. C'est selon G. Teubner de cette façon que le droit doit prendre en compte les groupes de sociétés considérés par lui comme autopoïétiques. Il nous semble cependant qu'il n'est point besoin de distinguer de tels niveaux dans l'imputabilité si elle ne relève que d'une appréciation opportuniste et au cas par cas. La conception du droit européen de la concurrence, qui considère l'entreprise

¹²⁸ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 229.

¹²⁹ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 229.

¹³⁰ G. Teubner, *op. cit.* note 94, p. 230.

“ comme une entité économique du point de vue de l'accord en cause, même si du point de vue juridique, elle est constituée de plusieurs personnes physiques ou morales ”¹³¹ pourrait amplement suffire. La notion d'entreprise telle que nous l'avons définie ne peut conduire à considérer le groupe de sociétés comme un système émietté à travers de multiples centres autonomes de décisions. L'hypothèse de G. Teubner quant à l'existence d'unités autonomes au sein groupe de sociétés nous paraît être un obstacle à son unité systémique puisque les unités qui le composent peuvent dans ce cas avoir une identité différente des autres. De plus, l'intégration de phénomènes marchands à l'intérieur du groupe, qui ne sont pas les mécanismes d'un marché interne mais bien ceux qui existent au sein du système économique marchand, nous semble contraire à l'autonomie rigoureuse d'un système autopoïétique.

Le cas du groupe de sociétés — d'ailleurs souvent appelé, au cours de son développement par G. Teubner, “ groupe d'entreprises ” — ne nous paraît être qu'un cas particulier de l'entreprise. Dans cette perspective, l'imputabilité reste unitaire car l'entreprise se définit elle-même à travers la production de ses composantes. Il résulte de cette hypothèse de l'entreprise comme système autopoïétique que l'on ne peut décider une fois pour toutes des limites juridiques de celle-ci. L'élaboration d'une liste définitive de critères qui permettrait de dégager infailliblement les limites d'une entreprise nous paraît illusoire, pourtant elle peut être imaginée comme ouverte et indicative¹³² et destinée à aider les juges à chercher les signes de l'unité de l'entreprise. Les limites de l'entreprise ne changent pas d'une situation à l'autre et en ce sens, la définition donnée par la CJCE ne nous paraît pas adéquate. Les changements qui peuvent toucher l'entreprise la définissent pour toutes ses actions car elles sont issues des décisions prises par l'intermédiaire de processus cognitifs et d'un langage uniques.

Le droit ne peut qu'apprécier *in concreto* la qualité d'entreprise mais cette qualité ne peut être totalement fluctuante au gré des impératifs d'une imputation “ juste ”. C'est donc à partir des conditions de l'autopoïèse que le droit doit selon nous procéder à cette qualification en recherchant l'unité et l'intérêt propre de l'entreprise qui sont les principaux critères apparents de son autonomie.

¹³¹ CJCE, Hydrotherm Gerätbau, décision citée note 47.

¹³² Voir la liste proposée par Blumberg en annexe.

2. Application à l'entreprise en économie

La vision économique de l'entreprise peut, elle aussi, s'enrichir à travers l'application du cadre de l'analyse autopoïétique. L'analyse des changements économiques, et en particulier des changements affectant les conventions, passe en économie par le cadre théorique des jeux évolutionnistes. L'analyse des phénomènes complexes d'interrelations met en concurrence la théorie des jeux et celle des systèmes. Cette concurrence est due aux objections que l'on peut formuler au concept d'auto-organisation. C'est le caractère bouclé des systèmes auto-référencés qui est l'objet des plus vives critiques. Le point de départ de cette argumentation est la démonstration de Gödel qui établit qu'aucun langage mathématique ne peut se boucler totalement sur lui-même et que cette incapacité suppose nécessairement un méta-langage plus englobant. Ce théorème, étendu par W.R. Ashby¹³³ au cas des systèmes auto-organisés montre qu'une autonomie absolue est une impossibilité logique. Dès lors, selon les opposants aux théories de l'autopoïèse, l'aptitude des systèmes à modifier leurs principes d'organisation ne peut être que partielle et nécessite, pour s'appliquer aux règles internes, le passage à un niveau d'organisation plus complexe et plus englobant. Henri Atlan¹³⁴ propose un modèle " d'auto-organisation relative " qui, plutôt que de nécessiter une méta-loi pour accéder à l'auto-organisation des règles du système, se fonde sur des réactions aux perturbations aléatoires. Dans cette perspective, c'est le hasard qui produit la complexité. Comme le paradigme du vivant semble le suggérer, cette production de la complexité passe par la structure particulière du système qui se situe " quelque part entre la rigidité du métal et la décomposition de la fumée " ¹³⁵. En effet, les organisations vivantes équilibrent deux types de propriétés : la répétition, la régularité, la redondance, qui sont la part de rigidité du vivant et du système, et la variété, l'improbabilité, la complexité qui sont les facteurs de volatilité, de flexibilité et d'insaisissable. C'est donc grâce à un certain degré d'indéterminisme que le système peut s'adapter au bruit de son environnement. Les systèmes suffisamment indéterminés présentent donc une aptitude à transformer le bruit, les perturbations aléatoires externes en facteurs d'organisation générateur d'une complexité accrue. Le système se modifie sans cesse mais pas de façon préétablie.

¹³³ W.R. Ashby, " Principles of Self-Organizing System ", in *Principles of Self-Organizing*, Von Foerster et Zopf (eds), New York, 1962, cité par J.P. Dupuy, introduction à la troisième séance du colloque de Cerisy sur l'auto-organisation, *op. cit.* note 97, p. 97.

¹³⁴ Henri Atlan, " L'émergence du nouveau et du sens ", in *L'auto-organisation*, *op. cit.* note 97, p. 115 et s.

¹³⁵ H. Atlan, *Entre le cristal et la fumée*, Le seuil, 1979, p. 5.

M. Van de Kerchove et F. Ost définissent le jeu comme “ un type d'activité sociale qui combine régularité et créativité, convention (*game*) et invention (*play*), déterminisme et indéterminisme ”¹³⁶. Selon eux, le concept de jeu est un instrument très fécond pour l'analyse des systèmes sociaux et plus adapté que celui de système autopoïétique. Le jeu est, dans leur perspective analytique, le dépassement de l'approche systémique par l'intégration de la théorie de H. Atlan dans “ le paradigme du jeu ”. Il nous semble pourtant que l'analyse en terme de jeu ne permet pas de concevoir les processus d'évolution dans toute leur ampleur. Malgré son aspect rigoureux et plus “ scientifique ”, puisque aisément compréhensible et formalisable mathématiquement, que la théorie de l'autopoïèse, l'analyse en terme de jeu reste bornée par un programme initial défini par un “ démiurge ”¹³⁷ qui élabore et impose les règles du jeu. Seules les réponses et les comportements des joueurs sont réellement susceptibles d'évolution dans ce cadre. Une autre limitation du paradigme du jeu nous semble particulièrement gênante : le jeu suppose la simultanéité des décisions des individus. Dès lors, la perception de la temporalité et par conséquent de l'évolution, ne peut qu'être limitée sinon pervertie par la perte de la dimension d'interactivité permanente et non ponctualisée qui est au centre de tout phénomène de coordination. C'est pourquoi nous tenterons de montrer l'enrichissement que la théorie de l'autopoïèse peut apporter à partir du cas, développé par Robert Boyer et André Orléan sous forme de jeu, de la diffusion des conventions¹³⁸.

Ces derniers conçoivent une convention comme étant un accord collectif, explicite ou tacite, qui permet aux agents de se coordonner les uns avec les autres. Une convention est auto-renforçante dans la mesure où personne n'a intérêt à en dévier, chacun choisira de la suivre dès lors qu'il anticipe que son ou ses partenaires fera ou feront de même. L'auto-renforcement est une caractéristique fondamentale des conventions. C'est donc dans un cadre de jeu de coordination que R. Boyer et A. Orléan situent leur propos. L'objet de celui-ci est de montrer que dans une situation où les relations entre individus sont anonymes, il est possible de passer d'une convention à une autre. Cette démonstration se fait dans le cadre de la

¹³⁶ M. Van de Kerchove et F. Ost, *Le système juridique entre ordre et désordre*, coll. les voies du droit, PUF, 1988, p. 158.

¹³⁷ J.P. Dupuy, *Introduction aux sciences sociales, logique des phénomènes collectifs*, Ellipses, 1992.

¹³⁸ Robert Boyer et André Orléan, “ Persistance et changement des conventions, deux modèles simples et quelques illustrations. ”, *Analyse économique des conventions*, op. cit. note 54.

théorie évolutionniste des jeux. Une convention est considéré comme une stratégie évolutionnairement stable, ce qui implique que dans une population importante d'individus, lorsque cette stratégie est suivie par tous, aucune stratégie mutante, même supérieure, ne peut envahir la population à partir d'un petit groupe. Ceci signifie que les résultats d'une population déviante sont inférieurs à ceux de la population qui se conforme à la convention en place et qu'à terme la première disparaîtra. La position de R. Boyer et A. Orléan est qu'une convention mutante ne peut se développer que si elle atteint une " barrière de potentiel " qui permet de passer " dans une région dont l'attracteur est la convention mutante " ¹³⁹. L'interdépendance des actions, dans les contextes de coordination étudiés, donne lieu à de telles externalités que les pressions en faveur du conformisme l'emportent sur les tentatives individuelles d'innovation.

L'illustration de cette analyse passe par l'exemple de la politique des cinq dollars par jour d'Henry Ford. Lorsqu'il décida de payer deux fois le salaire du marché et de proposer d'institutionnaliser ce qui était antérieurement considéré comme une pure relation marchande, il rompait avec l'orthodoxie que codifiait la convention en vigueur. En l'absence d'une mise en oeuvre conjointe et simultanée par l'ensemble des entreprises américaines, l'innovation majeure d'H. Ford s'est trouvée condamnée faute de viabilité à une échelle purement individuelle. L'impulsion qu'il tenta d'un changement dans la convention régissant la carrière salariale et la formation des salaires fut donc un échec. Ce n'est que sous la pression des syndicats et de l'Etat Providence que cette convention salariale pourra s'imposer. C'est donc par l'intervention d'acteurs collectifs que le changement de convention salariale a pu s'effectuer. La typologie de passage d'une convention à l'autre présentée par R. Boyer et A. Orléan propose quatre types d'enchaînements : ils peuvent être déclenchés par l'effondrement général de la convention existante, ce qui suppose un choc externe rendant caduque le jeu tel qu'il était précédemment conçu ; l'invasion, qui concerne le cas où une nouvelle convention apparaît dans la population et son adoption par un groupe suffisamment important pour atteindre la masse critique qui permet le changement de convention ; la traduction, qui modifie la matrice de jeu et rend compatible la nouvelle convention avec l'ancienne et enfin l'accord, qui implique une modification du cadre de jeu puisqu'il suppose l'intervention de procédures collectives de conciliation. Il y a donc une certaine difficulté de la théorie des jeux évolutionnaires à concevoir le changement de

¹³⁹ Robert Boyer et André Orléan, " Persistance et changement des conventions, deux modèles simples et quelques illustrations. ", *Analyse économique des conventions*, op. cit. note 54, p. 226.

convention sans une intervention extérieure qui modifierait sa structure.

C'est à ce genre de limitations que la théorie de l'autopoïèse peut pallier. En effet, la structure dynamique d'un système autopoïétique n'est pas figée. Il en résulte une flexibilité intrinsèque du système face au changement et à l'innovation. Un autre avantage de cette théorie est de permettre la compréhension de l'émergence d'une innovation. L'existence des processus d'auto-production et d'auto-régulation permet de ne plus concevoir la "destruction créatrice"¹⁴⁰ qui caractérise l'économie comme une suite de chocs exogènes. Ainsi, la décision d'H. Ford de payer deux fois plus que le salaire habituellement proposé sur le marché ses ouvriers ne relève plus d'un simple choix unilatéral et imprévisible, mais d'un choix raisonné et prévisible puisque résultant d'une auto-production motivée par la perception des conditions internes de l'entreprise (le taux extrêmement élevé du turn-over, des coûts de formation en proportion et un certain paternalisme d'H. Ford), et de l'environnement (un trop faible pouvoir d'achat des travailleurs pour pouvoir écouler une véritable production de masse¹⁴¹). De même, il devient plus aisé de comprendre pourquoi les entreprises américaines n'ont pas immédiatement adopté cette nouvelle convention. La modification interne de l'entreprise Ford n'a pu être perçue par les autres entreprises que par le biais du marché et donc du système économique. Dès lors, son expression a été vidée de son contenu relatif à l'importance de la coordination à partir de cette nouvelle convention. Il suffit pour confirmer cela de lire la presse économique de l'époque qui considérait la proposition d'H. Ford comme "folle et dangereuse, en opposition avec une saine gestion et devant donc conduire à la faillite"¹⁴². L'extension de cette convention ne pouvait donc passer par le système économique, dont l'interface avec les entreprises ne permettait pas de montrer les bénéfices et l'intérêt. En effet, le raisonnement économique de l'époque était purement axé sur une perspective néo-classique, par conséquent individualiste et maximisatrice, et ne pouvait donc concevoir l'importance de la coordination autour d'une convention salariale qui, à ce qu'il semblait, coûterait aux entrepreneurs deux fois plus cher en salaires et ne leur rapporterait pas plus. C'est donc par la relation avec le système politique, puis avec

¹⁴⁰ J.A. Schumpeter, *The theory of economic development*, Harvard economic studies, Volume XLVI, 1934, traduction française 1935.

¹⁴¹ On trouvera un développement complet et moins caricatural que celui là des motivations d'H. Ford et des suites réservées à cette innovation dans R. Boyer et A. Orléan, "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme", *Revue Economique*, vol. 42, n°2, mars 1991.

¹⁴² Robert Boyer et André Orléan, "Persistance et changement des conventions, deux modèles simples et quelques illustrations.", *Analyse économique des conventions*, op. cit. note 54, p. 226.

le système du droit, porteurs des intérêts collectifs et perceptibles comme tels par les entreprises que ce changement de convention salariale a été rendu possible. Plutôt que de rechercher le facteur exogène, et par conséquent imprévisible, qui peut permettre la modification de la matrice de jeu employée pour formaliser la relation des individus à travers le choix de la convention à laquelle ils se soumettent, l'analyse autopoïétique permet de comprendre et de choisir le mode de communication adéquate et le plus efficient pour transmettre une information, une suggestion ou proposition de modification des structures des entreprises.

Cette analyse n'est bien sur que très schématique et pourrait mener à des approfondissements et des perspectives plus riches. Toutefois, notre objectif n'était ici que de montrer la possibilité de relecture de certains phénomènes économiques à la lumière de la théorie de l'autopoïèse. Il nous semble en effet que la conception de l'entreprise comme système entrant en communication indirecte avec son environnement peut ouvrir des perspectives intéressantes tout particulièrement dans l'analyse des phénomènes dynamiques. Malgré sa puissance, cette analyse bute sur la prise en compte de l'individu. Ce défaut provient de ce qu'il ne peut y avoir de systèmes autopoïétiques dans un autre système autopoïétique. Par conséquent, il ne peut y avoir d'individus dans l'entreprise considérée comme un système autopoïétique, bien que des relations fortes puissent exister. L'individu n'est pas au centre de l'analyse autopoïétique, il n'est que décentré. Ce défaut est bien entendu inexistant dans les théories de l'action mais elles ne permettent pas de bien prendre la mesure des phénomènes structurels autonomes que la théorie des systèmes autopoïétiques analyse beaucoup mieux. Il y a donc certainement matière à un enrichissement mutuel de ces théories.

**TROISIÈME PARTIE : LA RECHERCHE D'UN ENRICHISSEMENT
MUTUEL DES PERSPECTIVES EN TERME D'ACTION ET DE
SYSTÈME A TRAVERS LA NOTION D'ENTREPRISE**

Il y a une profonde divergence de point de vue entre les analyses en terme d'action et celles en terme de systèmes autopoïétiques. Bien que s'appliquant aux mêmes phénomènes, ces deux perspectives ne mettent pas au centre de leur analyse le même sujet. Les théories de l'action sont entièrement tournées vers les individus, leurs interactions et les objets qu'ils construisent, alors que les théories de l'autopoïèse sont centrées sur les systèmes, unités désincarnées mais structurées par elles-mêmes et dont les interactions ne peuvent qu'être indirectes. Une telle différence d'approche et de conceptualisation, accrue par une sorte d'incompatibilité lexicale, hypothèque sérieusement la possibilité d'un rapprochement ou d'un enrichissement mutuel qui permettrait de combiner ces deux approches. Pourtant, ce n'est qu'à travers le dépassement des cadres propres de chacune de ces deux conceptions théoriques qu'elles pourront accroître leur champ de validité. En ce sens, une tentative d'enrichissement mutuel, à travers l'exemple de l'entreprise, nous paraît devoir être tentée. Les difficultés sont nombreuses et variées. Notre première interrogation portera sur la possibilité de mêler ces théories. Leur irréductibilité de l'une à l'autre est, sur ce chemin, le premier obstacle qu'il nous faudra franchir sinon contourner. C'est à la tentative de

Michel Crozier et d'Erhard Friedberg¹⁴³ que nous nous attacherons ensuite pour tenter ce rapprochement. Puis nous tenterons de proposer, sans prétention ni à l'exhaustivité, ni au succès, d'autres voies possibles pour une recherche de compatibilité de ces deux paradigmes théoriques.

A. L'acteur et le système sont-ils miscibles ?

La réponse à cette question ne peut résulter que d'une mise en perspective des obstacles méthodologiques à la fusion dans un même discours de ces deux entités conceptuelles que sont l'acteur et le système. Une fois les obstacles et les pièges d'un tel rapprochement exposés, c'est à la présentation du travail de M. Crozier et d'E. Friedberg que nous nous attacherons.

I. Les obstacles à l'assimilation de ces deux approches

L'exposé des obstacles à l'assimilation de l'approche systémique et de l'approche en terme d'action passe d'abord par une critique de la notion de système telle qu'elle est classiquement perçue. La notion de système apparaît souvent comme ambiguë. Elle évoque généralement les expressions de " système social " ou de " système politique ", qui appellent des modèles fonctionnalistes selon lesquels l'ensemble humain appelé système — en général la société toute entière ou seulement un domaine d'activité particulier dans une société — comporte des fonctions interdépendantes et des mécanismes de type homéostatique pour leur accomplissement et le maintien de leur équilibre. De plus, la notion de système semble floue car elle est à la fois abstraite et concrète. Elle est abstraite parce qu'elle est construite par l'observateur et non vérifiable dans la réalité. Elle est concrète dans la mesure où elle prétend rendre compte de la persistance et du développement d'un ensemble social concret, délimité.

Une autre série de critiques de la notion de système apparaît avec le modèle cybernétique. Ce modèle est d'abord extrêmement séduisant car il semble pouvoir prétendre à l'universalité. Etant issu de sciences dites " exactes ", il peut donner l'impression qu'une interprétation des phénomènes humains à travers la grille de

¹⁴³ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *L'acteur et le système, Les contraintes de l'action collective*, coll. Points Essais, Seuil, 1977.

lecture systémique se fonde sur un raisonnement incontestable ou d'une nature scientifique supérieure à celle des sciences humaines. En fait, et c'est la principale critique adressée à l'utilisation en sciences sociales du modèle cybernétique, ce modèle serait inadapté aux phénomènes sociaux¹⁴⁴. A partir de là suivent une série d'obstacles à son utilisation dont nous verrons qu'ils sont aisément réfutables par la théorie de l'autopoïèse. Un système cybernétique serait, selon ces critiques, un système asservi. L'image du système cybernétique est celle d'un système de régulation, c'est à dire d'un ensemble composé d'un régulateur et de l'installation réglée par ce dernier. La régulation étant entendue comme le réglage commandé ou maintenu par un dispositif associé à un contrôle automatique. Dans un cadre aussi pauvre, le système ne peut évoluer ou s'adapter qu'à partir d'un catalogue de situations prédéfinies. Un tel système n'est, selon ses détracteurs, pas plus évolutif qu'un système de chauffage géré par un thermostat : comme lui, le système cybernétique ne peut s'adapter qu'aux conditions de l'environnement qui sont prévues par les paramètres de réglage et auxquelles répondent de toutes autant prévues modifications de l'état du système.

Il est évident qu'aucun système humain ne peut correspondre à cette caricature. " Le comportement humain possède une dimension stratégique, c'est à dire irréductiblement imprévisible " ¹⁴⁵ qu'une analyse reposant sur une régulation fondée sur la commande directe du phénomène régulé, ici les phénomènes humains, ne peut saisir, comprendre et expliquer. Le dernier obstacle tient au fait que les cybernéticiens considèrent que leurs systèmes ne concernent pas des hommes, des acteurs, mais des relations et des circuits d'informations. Pour les critiques de la théorie systémique, qui sont pour la plupart des défenseurs des théories de l'action, il est inconcevable de séparer ainsi les communications et ceux qui les émettent, les acteurs. Selon eux, ce n'est que par l'union des acteurs et de leurs communications qu'une analyse peut être proposée comme modèle scientifique valable.

Comme cette énumération de critiques a pu le montrer, le principal obstacle à un rapprochement de ces deux approches théoriques est celui de leur sujet d'étude. Le sujet des théories de l'action est l'individu, l'humain, tandis que celui de la théorie systémique est le système. Dans cette dernière, l'individu n'est pas

¹⁴⁴ C'est d'ailleurs la position d'Humberto Maturana, fondateur avec Francisco Varela — qui n'est pas entièrement d'accord avec cette position — de la théorie de l'autopoïèse en biologie.

¹⁴⁵ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective*, Éditions du Seuil, Points Essais, 1977, p. 108.

rigoureusement exclu mais il est décentré. L'individu n'y est pas à proprement parler agissant, la coordination ne passe pas par lui mais par un sujet construit qui est le système. Dès lors, les positions épistémologiques de ces théories ne peuvent être communes puisque l'une postule la place centrale de l'humain alors que l'autre l'exclut pratiquement de son analyse. Les théories de l'acteur adoptent quant à elles un individualisme méthodologique plus ou moins aménagé pour percevoir et intégrer des formes sociales particulières comme les conventions. La position épistémologique de la théorie systémique ne permet pas de réduire l'apparente opposition de ces théories à l'alternative classique holisme-individualisme méthodologique. En effet, la théorie systémique rend cette alternative vaine par le choix d'une méthodologie centrée sur la manipulation de concepts, c'est à dire de constructions théoriques abstraites¹⁴⁶ et non sur l'idée qu'un système est une entité qui ne peut être résumée par une étude de l'ensemble de ses parties¹⁴⁷. Il y a là une irréductibilité incontestable des approches en terme d'action et de système.

Il serait hâtif et erroné de conclure à l'impossibilité d'un enrichissement mutuel de ces deux points de vue. L'application de la théorie des systèmes autopoïétiques aux phénomènes sociaux modifie considérablement les critiques qui peuvent être faites aux approches systémiques. La théorie de l'autopoïèse permet en particulier de se défaire des critiques sur l'aspect prédéterminé de la régulation systémique. Ce qui était reproché au modèle cybernétique n'a plus cours puisque le système autopoïétique est auto-producteur et peut par conséquent inventer, créer de la nouveauté. L'interaction transparente avec un donneur d'ordre n'y est plus concevable. Dans un système autopoïétique, la part de l'imprévisibilité et de l'incompréhension est loin d'être négligée. De même, l'exclusion de l'individu n'y est plus aussi forte que dans les systèmes cybernétiques. La théorie de l'autopoïèse a en quelque sorte tenu compte des reproches qui ont été faits au modèle dont elle est issue.

Il n'en reste pas moins que la position de l'humain dans ces théories rend invraisemblable la réduction de l'une à l'autre. Mais c'est cette irréductibilité qui nous permet d'afficher un certain optimisme¹⁴⁸ dans la perspective d'un

¹⁴⁶ Ce qui ne veut pas dire que les systèmes n'existent pas : ils existent mais sont impalpables. Un système n'a pas à proprement parler de limites physiques, ainsi l'auto-production systémique, si elle ne peut être physiquement perçue, l'est pourtant par les processus et les actions qu'elle engage.

¹⁴⁷ Sur ce point, voir Christophe Grzegorzczuk, " Evaluation critique du paradigme systémique dans la science du droit ", *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey, 1986, p. 281 et s.

¹⁴⁸ Optimisme que nous partageons avec François Ewald qui voit dans l'autopoïèse une chance

enrichissement. La différence de perspective nous semble justement en être l'occasion. Plusieurs voies d'approche sont alors possibles. La première, celle adoptée, en dehors du cadre de l'autopoïèse, par M. Crozier et E. Friedberg, passe par la modification du cadre systémique pour le rendre compatible avec la présence en son sein des acteurs de la vie sociale. Il s'agit, dans cette perspective de considérer le système comme le cadre tangible des actions individuelles. C'est donc, selon ces auteurs, au système d'action concret que revient de synthétiser l'approche systémique classique et l'approche en terme d'acteurs. D'autres voies doivent être explorées qui tiendraient compte des améliorations que l'analyse autopoïétique peut apporter à la réflexion sur les modes de coordination, mais c'est d'abord à la présentation du système d'action concret que nous nous attacherons.

2. Le système d'action concret

Il y a, selon M. Crozier et E. Friedberg, une nécessité de rendre compte des activités humaines dans un cadre qui soit plus apte que celui de l'acteur individuel, libre et totalement autonome, à saisir les particularités de l'action collective. Selon eux, l'action collective n'est pas un phénomène naturel mais au contraire un construit social dont il faut expliquer l'émergence et le maintien. L'action collective est caractérisée par une nature différente de l'action individuelle. Ses résultats ne semblent pas prévisibles à partir des actions individuelles, leur agrégation ne permettant pas de connaître d'avance le résultat. Il y a là un "effet contre-intuitif"¹⁴⁹, qu'ils considèrent comme un effet de l'organisation humaine et appellent "effet de système". Celui-ci ne tient pas seulement aux propriétés intrinsèques des problèmes auxquels cette action répond. Il est principalement dû à la structuration du champ social de l'action, c'est à dire aux propriétés des systèmes d'action organisés, sans qui les problèmes traités ne pourraient pas l'être. En ce sens, action collective et organisation sont donc complémentaires. Ce sont les deux faces d'un même problème. Les modes d'organisations sont des solutions construites, donc artificielles, aux problèmes d'action collective. Quels sont les problèmes et les fondements de l'organisation que M. Crozier et E. Friedberg appellent aussi système ?

Selon eux, le premier problème qu'une organisation doit résoudre, et par

de renouvellement pour la sociologie du droit.. Sur ce point voir " Le droit du droit ", *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey, 1986, p. 251.

¹⁴⁹ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 17.

conséquent qui la fonde, est la coopération. “ Toute entreprise collective repose sur un minimum d'intégration des comportements et des groupes, bref, des acteurs sociaux concernés, qui poursuivent, chacun, des objectifs divergents, voire contradictoires ”¹⁵⁰. Cette intégration ne peut être réalisée que de deux façons : soit par la contrainte, c'est à dire une soumission imposée ou consentie des volontés des participants, soit par le contrat. Cette dernière voie suppose la négociation et le marchandage. Les relations contractuelles ne s'accomplissant pas naturellement, car elles peuvent être perçues comme menaçantes du fait de la reconnaissance des relations de pouvoir et de dépendance qu'elles impliquent. C'est donc à travers des “ construits d'action collective ” que leur formation peut se réaliser. Ces construits organisent l'interaction des acteurs. Mais ils opèrent indirectement sans déterminer le comportement des acteurs, ils organisent des modes d'intégration qui assurent la nécessaire coopération entre acteurs sans pour autant supprimer leurs libertés, c'est à dire leurs possibilités de poursuivre des objectifs contradictoires. Ce système organisateur impose de lourdes contraintes mais laisse toujours une marge de liberté, utilisée de façon stratégique par les acteurs dans leurs interactions avec les autres, et qui correspond au degré d'incertitude inhérent à toute action humaine. Cette liberté défait les réglages les plus savants de rationalisation de l'activité humaine et fait du pouvoir la médiation incontournable de la régulation d'ensemble. Le pouvoir n'est pas conçu ici comme le simple reflet d'une structure d'autorité, il est avant tout le résultat de la mobilisation des sources d'incertitudes naturelles ou artificielles que contrôlent pertinemment les acteurs¹⁵¹.

La relation de pouvoir est, dans la perspective de M. Crozier et E. Friedberg, la structure des organisations et systèmes qui canalisent l'action collective. C'est donc l'acteur, par sa rationalité stratégique, qui est le “ porteur et le témoin du construit organisationnel ”¹⁵². Du point de vue des acteurs, le pouvoir est inséparablement lié à la négociation. Il est une relation d'échange, donc de négociation, dans laquelle au moins deux personnes sont engagées. L'étendue du pouvoir est le fruit de cette négociation. Ses propriétés sont d'être une relation instrumentale, ce qui n'exclut pas pour autant l'influence d'une dimension affective conditionnant son déroulement, et d'être une relation non-transitive. En ce sens, le pouvoir apparaît comme inséparable de la personne des acteurs engagés dans une

¹⁵⁰ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 21.

¹⁵¹ On reconnaît là le discours qui sert de base aux théories néo-institutionnalistes et de l'économie des conventions dans l'explication de la relation d'autorité.

¹⁵² Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 64.

telle relation. Sa caractéristique fondamentale est d'être une relation réciproque mais aussi d'être déséquilibrée. Ce déséquilibre correspond à celui des ressources engagées dans la négociation. Si une des parties à la négociation ne peut engager aucune ressource, elle perd toute autonomie et ne peut se trouver dans une véritable relation de pouvoir. De même, si les ressources engagées sont équivalentes, il ne peut y avoir de relation de pouvoir mais qu'une relation d'égalité. Il faut que l'échange soit déséquilibré en faveur d'une partie ou de l'autre et que cette inégalité corresponde à la situation des deux parties pour que l'on puisse réellement parler de relation de pouvoir. C'est donc un rapport de force dans lequel aucune des parties n'est réellement démunie face à l'autre. Le pouvoir réside ainsi dans la marge de liberté dont dispose chacun des partenaires engagés dans cette relation, c'est à dire dans la possibilité plus ou moins grande de refuser ce que l'autre lui demande. Etant fruit d'une négociation, le pouvoir de l'acteur est fonction de la zone d'incertitude que l'imprévisibilité de son propre comportement lui permet de contrôler face à ses partenaires. Par conséquent, " la stratégie des partenaires/adversaires s'orientera tout naturellement vers la manipulation de la prévisibilité de son propre comportement et de celui d'autrui "¹⁵³. En situant les acteurs dans un champ social structuré et en montrant comment les capacités stratégiques de ceux-ci sont délimitées par la position qu'ils détiennent dans ce champ, on peut définir synthétiquement l'utilisation du pouvoir d'un acteur comme la mise en oeuvre de sa capacité à étendre le champ d'exercice d'une relation de pouvoir et de la porter sur un terrain où le rapport de force lui sera favorable.

Le champ social structuré dans lequel s'exerce le pouvoir est l'organisation. C'est elle qui structure et délimite le champ d'exercice des relations de pouvoir entre les membres d'une organisation. Elle délimite ainsi les conditions auxquelles ceux-ci peuvent négocier les uns avec les autres. Elle constitue les contraintes qui s'imposent à tous les participants. Par conséquent, elle rend possible et assure la permanence des relations de pouvoir. De même que le pouvoir est indissolublement lié à l'incertitude et à son asymétrie, il l'est tout autant à l'organisation. En structurant et imposant des règles " officielles ", l'organisation délimite des étendues sur lesquelles les pouvoirs pourront avoir une emprise. Cette structuration crée des zones de prévisibilité par l'établissement de procédés simples de régulation. Mais de cette façon, elle crée et circonscrit des zones d'incertitude organisationnelle que les acteurs intégreront tout naturellement dans leur stratégie d'action. Par son organigramme et son règlement intérieur,

¹⁵³ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 72.

l'organisation régularise le déroulement des relations de pouvoir en contraignant la liberté d'action des individus et des groupes en son sein et par conséquent en contraignant de même leurs stratégies. Il y a, selon M. Crozier et E. Friedberg, quatre types de pouvoirs spécifiques à la structure organisationnelle. Ce sont le pouvoir des experts, qui découle de la maîtrise d'une compétence particulière et s'appliquant généralement aux objets ; le pouvoir sur l'environnement, qui est assez proche de celui des experts mais concerne les relations d'une importance extrême de l'organisation avec son environnement (fournitures, personnel, vente, entre autres) ; les pouvoirs créés par les asymétries d'informations qui résultent de la structure de l'organisation ; et les pouvoirs qui découlent de la capacité à mobiliser de façon adéquate les règles de organisationnelles. Tout en réduisant l'incertitude quant au comportement des acteurs, l'organisation en génère de nouvelles qui protègent de l'arbitraire des supérieurs. L'analyse a jusqu'ici porté sur le " système d'action interne " ¹⁵⁴.

Pour examiner les relations de l'organisation avec son environnement, M. Crozier et E. Friedberg, postulent la réalité de l'organisation. Selon eux, les organisations s'adaptent aux exigences de leur environnement à travers des processus d'identification des contraintes que celui-ci pose et de perceptions internes de celles-ci. " L'ensemble structuré de rapports humains, qui sous-tend l'organisation et qui seul lui donne la vie, n'est pas façonné passivement par des contraintes situationnelles. Il obéit à sa propre logique, sa propre rationalité " ¹⁵⁵. Ainsi, ce qui doit être étudié, ce n'est pas le système d'action interne soumis aux déterminants de l'action mais les mécanismes de régulation qui gouvernent l'ensemble du système organisation-environnement, et dont la structuration en réseaux de pouvoir et d'échange reliant les divers acteurs concernés est alors passible du même type d'analyse en termes de pouvoir et de stratégie des acteurs que celle utilisée pour étudier le système d'action interne d'une organisation. Ce déplacement du champ d'étude aboutit selon eux à la constitution d'un nouvel objet : les systèmes d'action concrets.

Il existe donc dans les développements de M. Crozier et E. Friedberg deux types de raisonnements complémentaires bien que parfois contradictoires : le raisonnement stratégique et le raisonnement systémique. Le raisonnement stratégique part de l'acteur pour découvrir le système qui seul peut expliquer par ses

¹⁵⁴ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 131.

¹⁵⁵ Michel Crozier et Erhard Friedberg, *op. cit.*, note 143, p. 159-160. C'est nous qui soulignons.

contraintes les apparentes irrationalités du comportement de l'acteur. Le raisonnement systémique part du système pour retrouver avec l'acteur la dimension contingente arbitraire et non naturelle de son ordre construit. Le premier est un raisonnement heuristique à l'aide duquel l'agent élabore, à l'aide des connaissances déjà acquises, des hypothèses sur les caractéristiques de l'ensemble. Le risque qui lui est attaché est celui de conduire à extrapoler trop rapidement à partir du vécu des acteurs. Le raisonnement systémique, quant à lui, s'appuie sur une causalité systémique et non pas linéaire comme celle du raisonnement stratégique. La causalité systémique consiste à considérer les effets et les causes comme interdépendants à l'intérieur d'un système. Le système d'action concret repose sur la combinaison, dans une même démarche, de ces deux types de raisonnement. Il constitue un objet concret et non un construit philosophique. Le postulat sous-jacent à l'affirmation de son existence, c'est le postulat de l'existence nécessaire d'un jeu¹⁵⁶ qui permet de coordonner les stratégies opposées de partenaires en relation, c'est aussi le postulat de la nécessité d'un système "contenant" pour rendre possibles les conflits, négociations, alliances et jeux entre les jeux contenus dans cet ensemble.

Le système d'action concret est une première voie d'enrichissement des perspectives en terme d'acteurs et de systèmes. Elle consiste à faire du système l'enveloppe des actions humaines. Cependant, bien que susceptible d'évolution, le système reste extrêmement dépendant des acteurs qui le compose. Il est à ce titre incapable d'autonomie. L'entreprise, dont nous avons fait le centre de notre exposé, ne peut être conçue comme entièrement déshumanisée, mais elle présente selon nous les caractéristiques d'une autonomie d'évolution que la théorie proposée par M. Crozier et E. Friedberg ne permet pas de concevoir. La construction théorique de ces auteurs ressemble plus à une tentative de conciliation que d'enrichissement. De plus, elle ne semble pas permettre de nouveaux enrichissements sur la théorie de l'entreprise par rapport à la théorie de l'autonomisation et du pouvoir décrite en droit. La voie de l'insertion de l'action dans le système ne semble pas, du moins sous cette forme, permettre des développements véritablement nouveaux. Une perspective qui ferait de l'entreprise un objet de et dans l'action pourrait être tentée comme autre voie d'enrichissement.

¹⁵⁶ Le jeu évoqué ici est comparable à celui qu'appellent de leurs vœux F. Ost et M. Van De Kerchove (*op. cit.* note 136). Ce n'est certainement pas un jeu comparable à celui de la théorie des jeux, dont on a vu qu'il était fermé sur ses prémisses mais au contraire un jeu dont les règles sont fluctuantes et partiellement indéterminées car susceptibles de variations sous l'action de l'environnement.

B. L'entreprise-système comme objet dans l'action

Une deuxième perspective possible d'enrichissement de ces deux points de vue repose sur le positionnement du système dans l'action et non plus comme cadre de celle-ci. Ainsi, le système est ici considéré comme un construction des acteurs et à ce titre il prend un statut d'objet qui peut être mobilisé dans l'action. C'est à partir des travaux de L. Thévenot et P. Livet sur les catégories de l'action collective¹⁵⁷, et en particulier sur la place des objets dans cette coordination, que nous tenterons d'extrapoler un modèle qui tiendrait compte des apports de la théorie de l'action et de celle des systèmes autopoïétiques.

I. L'action collective et les objets

La coordination des activités humaines passe par l'élaboration de règles dont le rôle est de faire correspondre à une situation donnée une action particulière. Le plus couramment la règle prend la forme d'une injonction du type “ si telles conditions sont réunies, alors déclencher telle action ”. Le problème est alors de savoir si les conditions observées correspondent bien à celles énoncées par la règle. C'est le problème de la représentation. Les termes dans lesquels il se pose suscitent une véritable mise en abîme. En effet, la procédure d'identification des conditions nécessite l'utilisation de sous-règles indiquant les exceptions à l'utilisation de la règle principale, et de méta-règles qui doivent permettre à l'acteur d'interpréter les situations et la règle à appliquer en l'occurrence, ceci à l'infini. Pour sortir de cette circularité et de l'indécidabilité qui en découle, L. Thévenot et P. Livet proposent d'introduire trois voies d'approche des phénomènes de coordination par les règles. D'abord, les règles doivent être considérées comme “ des procédures de traitement des conflits d'interprétation, donc de révision des cadres d'action ”¹⁵⁸. La coordination par la voie des règles se conçoit alors comme une “ interprétation en cours d'action ”¹⁵⁹, elle n'est pas que le résultat d'une simple programmation précédant l'action. Cette programmation, fruit d'un accord préalable suppose une

¹⁵⁷ L. Thévenot et P. Livet, “ Les catégories de l'action collective ”, dans *Analyse économique des conventions*, sous la direction d'André Orléan, PUF, 1994, p. 139-167.

¹⁵⁸ L. Thévenot et P. Livet, *supra* note 157 note 157, p. 145.

¹⁵⁹ *Ibid.*

capacité d'anticipation qui repose sur des "objets qualifiés"¹⁶⁰. Ceux-ci sont qualifiés dans la mesure où l'on leur accorde un domaine d'application plus ou moins large comme médiateur de la coordination. On parlera ainsi d'objets personnalisés, communs ou conventionnels. La médiation qu'ils instaurent, en restant en tiers entre les acteurs, ne résout pas la circularité qui résulte de leur mobilisation dans l'action. Les objets sont en effet qualifiés à la fois par leur engagement dans l'action et par l'interprétation qu'ils permettent. La résolution de cette circularité ne passe pas par l'attachement à un point fixe mais par une "dynamique cyclique"¹⁶¹ entre l'arrêt du jugement sur des repères décidables permettant la qualification de l'objet et une relance de la recherche de nouveaux indices susceptibles de permettre une interprétation indiscutable dont on sait pourtant qu'elle est impossible. Ce mouvement cyclique nécessite la prise en compte des anticipations et représentations croisées des acteurs. Ceux-ci recherchent effectivement à ce qu'un jugement commun permette l'émergence de la coordination. Pour cela, ils doivent s'assurer des intentions d'autrui et de la compatibilité de leurs positions.

Selon L. Thévenot et P. Livet, les règles se constituent lors des ratés de la coordination, par la recherche d'un éclaircissement de la situation passant par la confrontation des interprétations et la volonté de voir les aspirations respectives des acteurs pouvoir se réaliser lors d'une interaction semblable. L'élaboration de la règle n'est donc pas le résultat d'une anticipation et de la définition *ex ante* des conditions de l'action, elle est au contraire le fruit d'une confrontation *a posteriori* de points de vue et d'interprétations divergentes ou mal coordonnées. Elles ne déterminent pas l'action puisqu'elles ne sont que des correctifs dont la perfection est exclue, leur rôle est plutôt de servir de repère dans l'action. Ainsi conçues, les règles n'ont vocation qu'à indiquer des procédures applicables en condition de crise. En aucun cas elles ne doivent être considérées comme des commandements dont l'application serait strictement automatique. Ainsi, la situation réglée n'est pas totalement explicite, il reste des indéterminations à lever par l'anticipation et l'identification du comportement du ou des acteurs avec le ou lesquels on interagit. L'interprétation de l'amorce d'une action permet de définir son cadre et d'identifier dans quel type d'action on se situe. C'est grâce aux règles qu'il est alors possible de réviser les présupposés concernant le type d'action : par la révision des anticipations initiales qui permet d'élargir la définition du type d'action, ou même d'en changer, ou encore par la réduction de ce type par un affinement de la typologie qui permet

¹⁶⁰ *Ibid.*

¹⁶¹ *Ibid.*

une adaptation plus précise. “ Les règles sont donc des procédures de révision du type d'action, de redéfinition de ses repères à partir d'une manifestation intersubjective, alors que l'identification du type d'action se fait de manière individuelle ”¹⁶². Les règles ne garantissent en rien la pérennité de la coordination, ni même la transparence des intentions des uns pour les autres. Elles ont pour seul effet de permettre le réajustement de la coordination lorsque celle-ci vient à échouer.

Il y a donc une impossibilité totale à fixer définitivement la coordination par un corpus limité et immuable de règles. La coordination est par essence susceptible d'être déstabilisée, et par conséquent les règles sont sujettes à de possibles remises en causes lors des crises de la coordination. Le phénomène circulaire qui caractérise la coordination et empêche la fixation définitive et indiscutable des règles à employer, ne peut être rendu supportable aux agents que par le recours à des objets dont le rôle est de permettre la reconnaissance du cadre typique de l'action en cause. Il faut pour cela que les objets soient en congruence avec la règle. Leur rôle est alors de permettre la fixation d'un cadre commun de l'action par la qualification commune de ces objets, qui sont alors en quelque sorte le support de l'objectivité du cadre commun. Ainsi, la référence à la règle passe-t-elle par l'identification du contexte constitué par des objets communément identifiés auxquels correspondent des arguments dans une proposition exprimant la règle. Les notions de règle et d'objet sont cependant inconcevables hors du cadre d'un régime de coordination qui suppose l'explicitation d'un jugement commun et l'identification corrélative d'une situation commune. Cette coordination n'est concevable que si l'on suppose l'existence de plusieurs régimes d'actions. Ainsi, L. Thévenot et P. Livet distinguent l'action à plusieurs, l'action en commun et l'action ensemble.

L'action à plusieurs est semblable à celle qu'illustre la théorie des jeux lorsqu'elle produit des raisonnements fondés sur l'anticipation du comportement d'autrui. Lorsqu'une volonté de coopération émerge dans ce cadre il devient nécessaire aux acteurs de s'assurer que cette intention est clairement perçue par l'autre. L'objectif est alors d'aboutir à un résultat commun qui dépend de la conformité du comportement des acteurs à un schéma coopératif. Cette conformité ne peut être assurée sans qu'une relation de confiance s'instaure. Cette dernière se construit sur des signes de cet engagement. Le cadre de l'action commune ne repose pas pour autant sur la prise en compte d'intérêts altruistes mais plutôt sur

¹⁶² L. Thévenot et P. Livet, *supra* note 157, p. 146.

celui d'intérêts individuels étroitement dépendants de l'action du partenaire dans l'action. Le passage de l'action commune à partir de l'action à plusieurs nécessite la volonté de la part d'un acteur de corriger l'interprétation de l'autre pour que la coopération s'instaure. Les actions n'ont alors plus pour seule fin l'action : elles sont aussi porteuses d'un message dont l'objectif est de signaler la règle de l'action. L'émetteur de ce signal ne peut être certain qu'il a été totalement et correctement compris, il y a donc une indécidabilité et un doute qui ne peuvent être dépassés autrement que par l'interprétation en cours d'action.

L'interprétation des actions d'autrui qui caractérise l'action commune nécessite de porter attention au rôle des objets dans sa mise en oeuvre. Ceux-ci ont vocation, par leur qualification, à servir de repères et donc d'arrêter les raisonnements spéculatifs circulaires sur les intentions des autres participants à l'action. Toutefois, l'objectivité de ces repères n'est pas assurée absolument : les attentes, que servent à identifier la qualification des choses, ne sont jamais totalement et définitivement garanties. Les objets tiennent donc une place particulière selon le contexte d'action dans lequel ils sont mobilisés. A chaque type d'action correspond un type d'objet. Ainsi, on évoquera les objets personnalisés lorsque le cadre d'action sera celui d'une simple interaction comparable à celle que propose la théorie standard des jeux, c'est à dire lorsqu'il n'y a pas d'interprétation des actions d'autrui. Ce type d'objet émerge avec les déboires subis par l'acteur dans ses actions et sont mis en place comme indices de la règle à appliquer par lui seul. Ces objets ne sont pris dans aucun processus d'identification commune. Le rôle de l'objet commun est quant à lui de faciliter le repérage des intentions des autres acteurs. Ils ne sont donc pas personnalisés par une personne unique et peuvent être considérés et pris à témoin au cours de l'action par tous les participants à l'action commune. Toutefois, leur utilisation et leur élaboration est subordonnée à l'existence d'un lien historique qui en établit la qualification.

Il existe un troisième type d'action, lui aussi caractérisé par un type particulier d'objet, que L. Thévenot et P. Livet appellent " l'action ensemble " ¹⁶³. L'interaction envisagée avec l'action commune pouvait être perçue comme personnalisée. Ainsi, l'action commune de deux personnes fait-elle appel à une référence à la personne particulière — à sa personnalité — avec laquelle on souhaite se coordonner. L'action ensemble n'est pas un simple élargissement du cadre de l'action commune : elle suppose la possibilité de la présence d'une tierce personne

¹⁶³ L. Thévenot et P. Livet, *supra* note 157, p. 159.

dans l'action, qui doit elle aussi pouvoir y participer. Dans ce cadre, l'interaction n'est plus localisée comme dans celui de l'action commune : un nombre indéfini de tiers doit pouvoir participer à l'action ensemble. Ce régime d'action nécessite la possibilité de déléguer, de représenter, de contracter, de placer sous une autorité afin que la coordination puisse avoir lieu indépendamment de la personnalité de ceux qui y participent. Les objets doivent alors répondre à des spécifications particulières qui tiennent compte des spécificités de ce type d'action. En effet, la coordination ne peut plus reposer sur des objets personnalisés et marqués par l'histoire de la coopération des acteurs. Les objets de l'action ensemble doivent être dépersonnalisés afin de rendre la qualification contrôlable en dehors des personnes particulières, c'est à dire permettre " des opérations de qualification en général " ¹⁶⁴.

Ces objets particuliers à l'action ensemble sont des objets dits conventionnels. En ce sens, ces objets ont vocation à être saisis par tous les acteurs impliqués dans une action ensemble, en dehors de toute considération dans leur qualification qui serait d'ordre personnel ou personnalisé. Ces objets sont des énoncés de promesse ou de contrat, confronté en tant que tels directement à la demande d'intentions. Leur rôle est de bloquer la demande de garanties, qui est elle-même à la limite indécidable, et de permettre la coordination d'un nombre indéfini de personnes dans le cadre de l'action ensemble par la compatibilité de leurs actions locales. Lorsque survient dans ce cadre une crise, que L. Thévenot et P. Livet appellent " épreuve ", le jugement qui doit l'arrêter passe par une généralisation de niveau supérieur. Ce jugement, essentiellement rétrospectif, repose sur un mode de qualification des objets renouvelé. Son but est de limiter les soupçons, de produire de nouveaux objets conventionnels qui serviront de butoirs à l'inquiétude interprétative des acteurs. Par cette adaptation l'action ensemble acquiert une marge de tolérance à l'indécidabilité supérieure à tout autre mode de coordination des actions.

Ce cadre théorique rend compte de l'utilisation d'objets, c'est à dire de construits extérieurs aux acteurs, qui bien que façonnés par eux selon des modalités diverses et correspondant à leur nature, apparaissent comme objectifs et susceptibles comme tels de servir d'appui lors d'une épreuve quelconque. Cette médiation par les objets nous semble susceptible d'illustrer la relation des individus avec un système autopoïétique que nous considérerons comme un objet d'un type

¹⁶⁴ Laurent Thévenot et Luc Boltanski, *De la justification, Les économies de la grandeur*, cité par L. Thévenot et P. Livet, supra note 157, p. 159.

particulier. La médiation qu'instaurent les objets entre les acteurs nous apparaît ainsi comme la possibilité, à partir de la notion d'objet-système "d'humaniser" le système autopoïétique et de préciser sa place et ses relations avec son environnement humain.

2. Extrapolation à partir de la notion d'objet-système

Le cadre théorique élaboré par L. Thévenot et P. Livet distingue nettement les objets et les institutions. Ces deux notions sont identiquement appréhendées comme des contraintes communes qui composent l'environnement de l'action. Toutes deux concernent des construits qui permettent de coordonner les conduites des acteurs. Pourtant un caractère déterminant permet de les distinguer, c'est celui de leur malléabilité. Les objets sont indépendants dans leur définition des actions des personnes. Ils sont en quelque sorte rigides et leur définition ne peut donc être soumise aux influences directes de l'action. Au contraire, "l'état des institutions est envisagé comme une conséquence directe de l'ensemble des actions. Ainsi, selon l'individualisme institutionnel d'Agassi, "les décisions sont "situées" dans un environnement qui comprend des institutions, et leur existence est prise en compte par leur influence sur le contexte de la décision"¹⁶⁵. De plus, ces auteurs rejettent les présupposés collectifs que véhicule la notion d'institution. Dès lors, en raison des présupposés collectifs sous-jacents à la notion d'institution et de l'influence directe des actions sur sa définition, l'entreprise considérée comme un système autopoïétique ne peut être assimilée à un "système de règles"¹⁶⁶. Elle nous paraît devoir plutôt correspondre au modèle des objets. Il est toutefois impossible de considérer l'entreprise comme un objet parfaitement rigide dans sa définition et qui ne serait soumis à aucune évolution.

La dimension autopoïétique de l'entreprise nécessite la prise en compte de l'autonomie de l'objet qu'elle est dans l'action. Ainsi l'entreprise ne peut-elle être conçue en dehors des processus caractéristiques de l'autopoïèse. L'entreprise comme objet a vocation à être saisie dans le cadre d'une action ensemble, mais elle ne peut être considérée pour autant comme un objet conventionnel. Elle est en effet capable d'une évolution autonome, détachée de la qualification des acteurs, en ce sens que leur action sur elle ne produit d'effets qu'indirectement. Il découle de cette perspective d'analyse que l'aspect indécidable des intentions médiatisées par

¹⁶⁵ L. Thévenot et P. Livet, *supra* note 157, p. 148.

¹⁶⁶ *Ibid*, c'est la vision courante de l'institution selon ces auteurs.

l'objet est accru par la double construction dont il est le fruit. En tant qu'objet saisi dans l'action, sa définition et sa construction dépendent étroitement des intentions des acteurs, mais en tant que système autopoïétique, l'objet est le produit d'une auto-construction et de processus de régulations déterminés de façon interne. La contrepartie de cet aspect indécidable est sa plus grande résistance à la crise. La qualification d'objet conventionnel doit donc être rejetée à propos de ce qu'il sera convenu d'appeler un objet-système.

L'objet-système est donc marqué par une évolution propre, dont il est le seul maître, et qui impose d'envisager une relation particulière avec les acteurs. L'objet-système ne peut donc être cette chose inanimée et sans âme que les acteurs considèrent comme un repère immuable et dont seule la mobilisation par l'un des acteurs était significative. Dès lors, une relation d'intentionnalité doit être envisagée entre les acteurs et l'objet. En effet, les acteurs agissent de façon particulière face à cette entité qu'est l'entreprise-système. En tant qu'objet autonome dans son évolution, et par conséquent dans sa définition, l'entreprise, considérée comme un objet-système, entre en relation avec les acteurs. Cette relation n'est en aucun cas comparable à celle qui existe dans les interactions entre les acteurs. L'objet-système, s'il est doté d'une identité et d'une sorte de vie propre, ne peut pas pour autant formuler d'intentions vis-à-vis d'acteurs particuliers, il ne peut donc pas y avoir de relation personnalisée entre un acteur et l'objet-système. Les actions de l'objet-système passent par l'émission de signaux concernant son état interne. Ce sont ces signaux, considérés comme des objets particuliers générés par le système qui servent à la fois d'interface et d'objets médiateurs de cette relation.

En tant qu'objet saisi dans l'action, l'objet-système est perçu par les acteurs comme une référence dans l'action et comme revêtant l'action individuelle d'une portée qui les dépasse. Ainsi, le passage de l'action par la médiation de cet objet a-t-il pour conséquence d'en répartir différemment la responsabilité. Une action faite au nom de l'entreprise ou dans son intérêt n'est alors plus directement imputable de façon personnelle à son auteur. Le rôle de l'objet-système est donc de servir de paravent et de protection à l'acteur dans son action, il modifie l'imputation de l'acte pour ceux qui ne peuvent le mobiliser de la même manière. Pour ces derniers, la mobilisation de l'objet-système ajoute, par la contrainte qu'il impose sur le format de l'action, une dimension particulière d'intention, une volonté de privilégier l'intérêt collectif, une acceptation de la dépersonnalisation de l'action au profit du groupe et de l'entité autonome qui le représente : l'entreprise. La

contrainte que pose l'objet-système sur le format de l'action peut s'apparenter, sous certaines réserves touchant à la variété et à l'instabilité relative des identités particulières des systèmes autopoïétiques, à celle que pose la mobilisation d'une grandeur. Il y a une dimension d'adhésion aux valeurs incarnées par l'objet-système qui dépersonnalise l'action d'une personne pour en faire l'action du système. Il ne faut pas pour autant en conclure que la mobilisation dans l'action de l'objet-système annihile toute possibilité d'imputation personnelle. En effet, le système ne perd pas la mémoire de l'action et donc de celui qui l'a réalisé, de plus, une reconstruction externe au système peut être élaborée en dehors du cadre de l'action.

Cette extrapolation à partir d'une notion nouvelle n'a pour objet que de montrer une possibilité d'aménagement de la théorie des objets dans l'action. Elle n'a en ce sens pas vocation à s'appliquer ou à être considérée comme valable, elle n'est qu'une tentative et un exemple à partir duquel les travers de tels aménagements pourront être évalués.

C. Les perspectives de rapprochements

L'introduction d'un concept comme celui d'objet-système dans le cadre d'une théorie de l'action suscite de nombreux problèmes. En effet, introduire une perspective systémique dans un cadre destiné à saisir des phénomènes de coordination strictement humains médiatisés par des objets ne peut que conduire à des impossibilités logiques. Dès lors, si la réduction et l'enrichissement par immixtion d'hypothèses étrangères ne permettent pas d'approcher des résultats plus complets, c'est vers des rapprochements de leurs concepts que nous devons nous tourner.

1. Le rapprochement des analyses en terme d'action et de système

Les tentatives précédentes ont montré que ces cadres pouvaient apparemment s'enrichir par l'introduction des perspectives systémiques dans la théorie de l'action ou par une perspective inverse. Toutefois, ces propositions ne sont que superficiellement satisfaisantes. L'approche par le système d'action concret bute sur les phénomènes particulièrement indéterminés dans ce cadre relatifs à l'évolution. L'insertion de l'action dans une perspective systémique ne

permet aucunement de percevoir l'autonomie du système dont l'intérêt avait pourtant pu nous apparaître avec la théorie de l'autopoïèse. Ce blocage tient à l'hypothèse d'un système dont le rôle consiste plus en un encadrement des individus qu'en une construction qui en serait détachée. A l'opposé, l'introduction du système dans l'action par l'élaboration d'une nouvelle catégorie d'objets s'avère relever en réalité d'une corruption des préceptes de base de la théorie des objets dans l'action. L'introduction du système conduit en effet à créer *ex nihilo* un objet capable d'interagir avec les acteurs. Malgré l'hypothèse qu'il n'y a rien dans cet objet qui permette de le traiter comme un acteur social, son introduction suppose l'existence d'une entité pensante que l'on ne peut accepter sous cette forme hybride. Il y a dans cette introduction une personnalisation du système qui ne peut que prêter à confusion et susciter l'apparition de contradiction dans les présupposés épistémologiques et méthodologiques de cette construction.

L'acteur et le système ne peuvent se réduire l'un à l'autre mais il ne semble pas plus concevable de les mêler dans une même perspective. L'enrichissement de ces théories ne peut donc se concevoir par l'introduction brute dans l'une d'un concept généré par l'autre. Une réaction de rejet est alors inévitable. Deux perspectives complémentaires et successives s'ouvrent alors. La première consiste en une recherche de compréhension et d'explication des phénomènes décrits par l'une des théories dans les termes de l'autre. La seconde repose sur une mise en parallèle des concepts propres à ces théories et leur comparaison dans une optique de rapprochement de leurs discours. Une telle démarche nécessite la possibilité de trouver un langage commun à ces théories ou du moins un dénominateur commun à partir duquel concevoir les analyses de l'un dans le langage de l'autre.

Nous commencerons ce rapprochement par l'analyse de la perception des phénomènes interindividuels dans la théorie de l'autopoïèse. Celle-ci part de l'hypothèse qu'un système autopoïétique étant rigoureusement autonome il est impossible qu'il soit soumis à une autre logique que la sienne et par conséquent contenu par un autre système autopoïétique. On en déduit que si l'entreprise est un système autopoïétique, il est impossible qu'elle soit composée de personnes. La force d'une telle hypothèse nous a conduit à rechercher un enrichissement par les théories qui font de l'acteur le centre de leur analyse. Pourtant, on peut adopter une position plus souple qui conduirait à trouver les relations des individus avec le système. L'hypothèse qu'un système autopoïétique peut se constituer graduellement impose de considérer une autonomisation progressive de celui-ci. Avant d'être

hypercycliquement clos, le système est donc dépendant des individus qui lui ont donné vie. Pendant cette période, le système est inséparable de ceux-ci et pourrait-on dire réductible à eux. Puis le système parvient à l'autonomie et s'en distingue alors.

On peut voir dans ce cheminement systémique celui qui mène d'une coordination par des règles strictement établies et des objets personnalisés à une coordination dépersonnalisée et établie par des conventions. En effet, si l'on accepte que l'entreprise puisse être un mode de coordination conventionnel, les étapes de sa construction peuvent s'apparenter à celles qui, d'une action à plusieurs, mènent à l'action commune puis à l'action ensemble. Ainsi, lors de sa constitution, l'entreprise est soutenue par un corpus de règles appliquées par la médiation d'objets communs à ses fondateurs. Puis, en s'autonomisant elle devient un mode de coordination centré sur des objets conventionnels qui rendent la personnalité de l'entrepreneur indifférente au fonctionnement indépendant de l'entreprise¹⁶⁷. Ainsi, la théorie de l'autopoïèse considère-t-elle la formation du système comme une autonomisation qui le rend indépendant de la personnalité de ceux qui en sont l'origine. Celle-ci passe par la médiation de constructions et de processus qui apparaissent avec les essais et erreurs de l'entreprise.

Ce parallèle laisse supposer la possibilité d'un rapprochement de la théorie des systèmes de celle des acteurs. Toutefois ce rapprochement ne peut se concevoir que s'il est à double sens, c'est à dire si la théorie de l'action peut comprendre les phénomènes particuliers à la théorie des systèmes autopoïétiques comme l'auto-régulation, l'auto-production et l'autopoïèse. Ces phénomènes impliquent une capacité d'analyse et de correction des erreurs passées. C'est sur cette base que s'échafaudent les règles qui doivent être appliquées dans des situations données. En effet, les règles ne sont pas conçues *ex ante* par les individus mais bien *ex post*, lorsque la coordination n'a pu s'effectuer correctement ou qu'un événement imprévu l'a dérégulé. La remise en cause des règles mais aussi des qualifications et des modes de saisie dans l'action des objets procède du même type de cheminement par essais-erreurs. La théorie des systèmes autopoïétiques, lorsqu'elle considère l'auto-production et l'auto-régulation ne fait qu'ajouter à cette perspective la description du processus de sélection des routines et éléments qui doivent être rejetés, ajoutés ou déplacés. La théorie des économies de la grandeur

¹⁶⁷ On retrouve là le critère de la personnalité utilisé en droit pour différencier le commerçant de celui qui exerce une profession civile qui n'est pas soumis aux mêmes règles de droit.

propose d'expliquer ces processus par la remise en cause d'un compromis établi sur certaines grandeurs par un autre qui réagencerait, lors d'une crise, les valeurs du précédent autour d'autres grandeurs ou simplement par la modification de leur importance au sein de ce compromis.

L'hypothèse d'une identité et d'une volonté propres au système ne peut être conçue par la théorie de l'action. Toutefois on pourrait imaginer que cette identité serait le fruit des intentions des acteurs à l'encontre de l'objet autour duquel ils se coordonnent. En ce cas, l'autonomie de l'autopoïèse ne peut être prise en compte par la théorie de l'action. Cependant, les phénomènes résultant de l'autopoïèse d'un système peuvent être considérés et analysés par celle-ci. Ainsi, lorsqu'une convention vient à être remise en cause, ce n'est pas à une destruction de celle-ci que s'emploient les acteurs mais plutôt à la recherche d'un arrangement qui ne supprimerait pas l'acquis résultant de l'apprentissage du fonctionnement de la précédente convention. On peut voir dans cette volonté la marque de ce que les autopoïètes considèrent comme de l'apprentissage phylogénétique et de l'auto-conservation. Si les théories de l'action et de l'autopoïèse semblent si éloignées dans leur discours, il semble pourtant que leurs explications soient non seulement compatibles mais aussi susceptibles d'être rapprochées. Leur irréductibilité de l'une à l'autre, insurmontable du fait de l'incompatibilité de l'humain et du système en tant que sujet théorique, se contourne par le rapprochement de leurs cheminements analytiques. Au cours de ce parallèle il nous est apparu que l'entreprise considérée comme un système autopoïétique pouvait être rapprochée d'un mode conventionnel de coordination. Il nous appartient donc de déterminer à quel point ce rapprochement est valable.

2. Le rapprochement de la convention et du système

Les phénomènes sociaux caractéristiques des processus d'évolution des systèmes autopoïétiques (auto-observation, auto-régulation, auto-production, rétention, sélection...) sont analysés par les théories de l'action comme des processus de correction dirigés et pensés par les acteurs selon les processus déjà évoqués de renégociation d'un compromis. Les corrections sont ainsi diversement perçues mais répondent dans ces deux théories aux mêmes impératifs de pérennité de l'action ou du système par une perspective régulatoire qui ne fait pas table rase du compromis ou des structures qui existaient précédemment. En dépit d'une irréductibilité de perspective, on peut s'interroger sur la communauté de réalité

recouverte par la convention et le système.

En effet, la convention est un arrangement collectif destiné à permettre la coordination d'actions humaines par la référence à un construit commun. En ce sens la convention apparaît comme détachée des acteurs. Le système autopoïétique, quant à lui, place nécessairement l'humain hors de ses frontières sans pour autant nier l'interaction de celui-ci avec eux. De plus un système peut acquérir les caractéristiques de l'autopoïèse et entrer en interaction avec les individus qui pourront tenter de le modifier par l'émission de signaux. Il y a là une certaine similitude de traitement dont on ne peut encore dire si elle montre une véritable communauté de sujet. Pour que cette communauté soit avérée il est nécessaire de déterminer sous quelles conditions elle peut apparaître comme telle. Ces conditions concernent d'abord la place des individus et l'autonomie qui est reconnue à ceux-ci et au système.

La similitude des procédés d'ajustement à l'environnement du système et de la convention comme objet ne peuvent suffire à montrer qu'il s'agit d'un même concept. Leur vocation à être tous les deux des moyens de coordination utilisés par des individus dans leurs relations avec d'autres, sans que cette utilisation ne nécessite une relation personnalisée, peut accroître encore cette idée d'un rapprochement possible. Mais c'est à l'apprentissage représenté dans la définition des objets de la coordination que revient de confirmer ce rapprochement. En effet, le savoir collectif qui résulte de l'apprentissage " n'existe qu'incarné dans des cours d'action et dans les objets "¹⁶⁸ dans la théorie des objets dans l'action. Un phénomène comparable existe dans la perspective des systèmes autopoïétiques lorsque l'on cherche à concevoir les liens des personnes avec le système, et avec l'entreprise en particulier lorsqu'elle est conçue comme telle. En effet, ces relations ne peuvent être négligées sous prétexte que l'entreprise est un système autopoïétique. Elles sont fondées sur une interface propre à chacun des individus mais qui peut pourtant être rapprochée d'une sorte de savoir collectif du fait de la nature de collectivité de ce groupe particulier de personnes que constituent les salariés. Ainsi, l'interface élaborée par les individus a-t-elle tendance à s'homogénéiser parmi ceux-ci dans la mesure où ils ont à se coordonner dans ce que la théorie de l'action appelle une " action ensemble ".

Le savoir collectif construit à travers des objets saillants dans le champ de

¹⁶⁸ L. Thévenot et P. Livet, *supra* note 157, p. 163.

l'action est le fondement de la mise en place et de l'évolution de la convention. Il est bien entendu concevable que les relations des individus dans l'entreprise puissent passer aussi par l'action à plusieurs et l'action commune. Mais ceci ne concerne pas la coordination de tous les participants à l'activité interne de l'entreprise mais seulement une partie d'entre eux. L'interface entre les individus et l'entreprise considérée comme système autopoïétique est soumise au même régime de constitution et d'évolution. Dans cette perspective, l'entreprise constitue l'objet de référence de la coordination et nécessite donc un apprentissage spécifique. A partir de ce constat, le rapprochement de la notion d'objet conventionnel et de système autopoïétique nous paraît acquérir une certaine validité. Toutefois, la question de la réductibilité de l'un à l'autre reste ouverte. Ces deux notions ne sont en fait pas véritablement semblables.

En effet, la notion de système autopoïétique, lorsqu'on la réduit à celle de convention perd sa caractéristique spécifique d'autonomie et de construction dotée d'une identité et d'une volonté propre. Ainsi, si l'on délègue la constitution de cette identité aux intentions médiatisées par l'objet conventionnel, le système perd son autonomie. En revanche, si cette autonomie reste entièrement construite et interne au système, ce dernier acquiert une dimension personnificatrice qui n'est pas concevable par la théorie de l'action. Le système, s'il n'est qu'un construit médiateur des intentions et réducteur de l'incertitude et de l'indécidabilité présentes dans l'action, ne peut être indépendant et doté de volonté propre. A l'inverse, son autonomie appelle des raisonnements qui s'opposent, ou du moins dénaturent, le cadre épistémologique de la théorie des objets dans l'action qui repose sur un individualisme méthodologique empêchant de faire appel à des notions de collectivité considérée comme une entité radicalement différente de ses parties.

Si un rapprochement peut être fait entre le système et la convention, il ne peut selon nous s'agir d'une réduction de l'un à l'autre. L'acteur et le système ne peuvent trouver de véritable terrain de rapprochement sans aménager un nouveau cadre théorique. Le sujet épistémique de ces théories étant radicalement différent, réduire une théorie à l'autre ou simplement les mêler prêle à coup sûr à de nombreuses critiques épistémologiques qui rendent finalement ces tentatives vouées à l'échec. C'est donc par l'observation réciproque de ces théories et par la prise en compte de leurs différences d'analyses des mêmes phénomènes qu'un enrichissement peut être tenté. Ainsi, la théorie des systèmes autopoïétiques pourrait-elle développer sa réflexion sur les relations des individus avec les systèmes

afin d'être à même de donner plus que les tendances générales du développement structurel d'un système. De la même façon, la théorie des objets dans l'action pourrait-elle essayer une analyse de ce qui peut apparaître comme l'autonomie de certaines constructions des individus. Ainsi, tenter la synthèse de ces approches nous paraît être un leurre qui ne peut qu'aboutir à l'émergence d'une théorie qui ne serait qu'un mort-né scientifique du fait de sa constitution épistémologiquement bancal. C'est en quelque sorte à l'optique de la théorie de l'autopoïèse que nous nous rallions finalement en envisageant l'enrichissement de ces théories par une sorte de couplage intersystémique !

CONCLUSION

C'est l'hypothèse de la possibilité d'un double enrichissement qui a présidé à ce travail. Nous avons en effet postulé que le droit et l'économie pouvaient être tous deux enrichis par la mise en perspective de leurs positions sur un objet commun à leurs analyses, l'entreprise. Ce premier postulat nous a conduit à explorer tout particulièrement les théories de l'action et celle des systèmes autopoïétiques et à rechercher, malgré leurs divergences apparemment irréductibles, comment elles pouvaient s'enrichir sans que l'une ne l'emporte définitivement sur l'autre. Ces deux cadres d'analyse nous sont alors apparus comme irréductibles mais susceptibles d'être enrichis par la comparaison de leurs analyses

Au cours de notre cheminement, la présentation des diverses positions adoptées par le droit et l'économie quant à l'analyse de l'entreprise a montré une communauté d'approches quant à l'intérêt porté à la notion de pouvoir, d'autorité et de hiérarchie dont les limitations nous sont apparues dans la recherche d'une qualification précise de l'entreprise. La volonté d'autonomiser l'entreprise par la recherche d'une dimension qui lui serait à la fois propre et irréductible nous est apparue comme une perspective alternative particulièrement intéressante. Toutefois, celle-ci n'a pu se faire qu'au prix d'une quasi exclusion de l'individu. Il est pourtant impossible de ne considérer l'entreprise que comme une entité immatérielle d'où sont exclus les acteurs. Dès lors, c'est à la tentative d'un

rapprochement, dont nous n'avons fait qu'une ébauche et qui nécessite d'ailleurs de plus vastes approfondissements, que nous avons procédé.

La notion d'entreprise nous apparaît ainsi comme particulièrement complexe car recouvrant une multitude de processus différents allant de sa coordination interne à la gestion de ses interactions avec l'extérieur. De plus, elle revêt une réalité très diversifiée : il existe une pluralité de formes d'entreprises qui ne sont pas réductibles les unes aux autres et que le droit ne peut d'ailleurs pas toujours cerner sans artifices adaptatifs. La collaboration du droit et de l'économie à la définition de l'entreprise, plus qu'un simple exercice s'avère être une nécessité. De la même façon que le relief s'acquiert par une vision stéréoscopique, une définition opérationnelle de l'entreprise passe par une mise en perspective des visions économiques et juridiques.

Il y a sans doute dans la notion d'entreprise matière à rechercher " l'unité dans la multiplicité " ¹⁶⁹ mais ce ne peut être en dehors de toute considération relative à la place des individus. La tension entre l'unité de l'entreprise, que nous avons incarné (certains diraient désincarnée) à travers sa constitution en système autopoïétique, et la multiplicité de ses acteurs est un des caractères les plus importants pour la définir. C'est donc à partir de l'élaboration d'un cadre qui permettrait à cette tension de s'exprimer, et dans lequel les approches juridiques et économiques seraient confrontées, qu'une définition de l'entreprise pourra véritablement émerger, permettant ainsi un enrichissement de son analyse.

¹⁶⁹ " Unitas Multiplex " est le titre du dernier chapitre de l'ouvrage de G. Teubner consacré au groupe de sociétés.

ANNEXE

LISTE DE BLUMBERG REPERTORIANANT LES PHENOMENES D'UNITE ET DE MULTIPLICITE AU SEIN DU GROUPE DE SOCIETES

Philip Blumberg, *The Law of Corporate Groups : Procedural Law*, Boston, Little Brown, 1983, page 456 et s., cité par G. Teubner.

Formalités des opérations effectuées par la filiale

1. Livre de comptes séparés.
2. Comptes en banque séparés.
3. Réunions des conseils d'administration séparées.
4. Réunions des actionnaires séparées.

Séparation physique entre l'entreprise mère et sa filiale

5. Directeurs distincts.
6. Membres du conseils distincts.
7. Employés distincts.
8. Services distincts.
9. Numéros de téléphone distincts.
10. Adresses distinctes.

11. En-têtes distincts.

Intégration des activités commerciales de la filiale et du groupe

12. Le pourcentage total des ventes, comprenant d'une part les ventes effectuées à l'entreprise mère et aux sociétés membres, et d'autre part, les ventes de produits effectuées par l'entreprise mère et les sociétés membres.

13. Le pourcentage des achats, comprenant les achats de l'entreprise mère et ceux des sociétés membres.

14. Services rendus à l'entreprise mère ou à une société membre, à défaut desquels elles auraient pu les prester directement.

15. Les clients de la filiale bénéficient des garanties que l'entreprise mère ou les sociétés membres apportent à ses engagements.

Intégration des opérations internes de la filiale et du groupe

16. Prêts, garanties ou autres assistances financières accordés à toutes les sociétés membres par l'entreprise mère.

17. La filiale est intégrée dans la couverture de l'entreprise mère ou de l'entreprise affiliée.

18. Participation de la filiale au régime des retraites des employés, partage des bénéfices, à l'assurance ou à d'autres plans de bénéfices du groupe.

19. Participation de la filiale aux programmes de formation des employés du groupe.

20. Echange et rotation du personnel au sein de l'entreprise mère de la filiale et des sociétés membres.

21. Echange d'informations et de rapports.

22. Le groupe organise des programmes de visite et d'inspection.

23. Le groupe effectue des contrôles au moyen d'audits.

24. Déclarations fiscales consolidées.

25. La filiale reçoit l'appui des divers membres du groupe pour les services administratifs essentiels suivants :

- a. l'administration générale ;
- b. la comptabilité ;
- c. les plans de financement ;
- d. les prévisions budgétaires ;
- e. le personnel ;
- f. la publicité ;
- g. le crédit ;
- h. les emprunts.

Intégration des opérations externes de la filiale et du groupe

26. Raison sociale commune.
27. Logo commun.
28. Marques déposées communes.
29. Campagnes publicitaires communes sur le plan national.
30. Rapports annuels centralisés.
31. Le groupe signale publiquement la qualité juridique de ses sociétés membres, qu'il subdivise en :
 - services ;
 - branches ;
 - divisions ;
 - parties intégrantes du groupe.

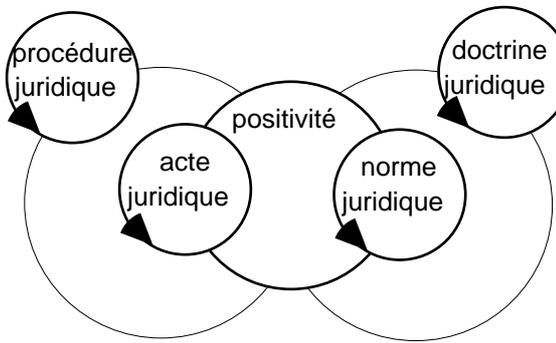
Etendue de la participation de l'entreprise mère aux processus décisionnels du groupe

32. Politiques générales.
33. Capital, budget de fonctionnement.
34. Prix.
35. Engagements financiers.
36. Salaires des administrateurs.
37. Transactions internes impliquant les administrateurs et les directeurs de la filiale.
38. L'entreprise se réserve des droits de regard divers sur les processus décisionnels de la filiale.
39. Existence indépendante de la filiale avant son rachat par l'entreprise mère.
40. Diversité des activités commerciales de la filiale et des sociétés membres au sein du groupe de sociétés.

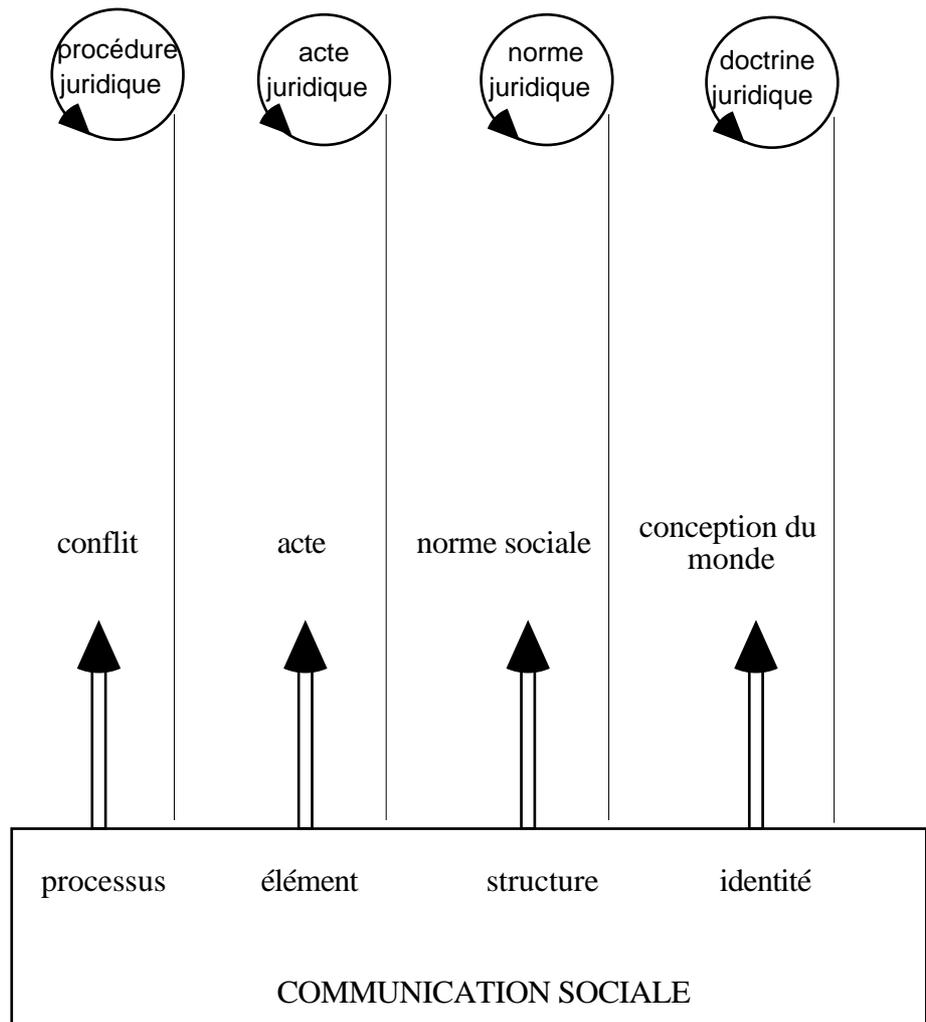
LES DEGRES DE L'AUTONOMIE JURIDIQUE

G. Teubner, *Le droit un système autopoïétique*, PUF, 1993, p. 60.

III. DROIT AUTOPOÏÉTIQUE
(composantes systémiques
hypercycliquement jointes)



II. DROIT PARTIELLEMENT AUTONOME
(composantes systémiques
auto-référentiellement constituées)



I. DROIT SOCIALEMENT DIFFUS
(composantes systémiques produites
par la société)

BIBLIOGRAPHIE

AKERLOF G.A. (1970), “ The market for “lemons” : quality uncertainty and the market mechanism ”, *Quarterly journal of economics*, 84 (3), Août.

AMSELEK P. (1972), “ La phénoménologie et le droit ”, *Archives de philosophie du droit*, tome 17, Sirey.

AOKI M.(1990)” Toward an Economic Model of the Japanese Firm ”, *Journal of economic literature*, vol. 28,mars 1990, Trad. française “ Le management japonais : le modèle J de Aoki ”, *Problèmes économiques*, n°2225, 15 mai 1991.

ARON R. (1962), *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Folio essais, Gallimard.

ASHBY W.R. (1962), “ Principles of Self-Organizing System ”, *in Principles of Self-Organizing*, Von Foerster et Zopf (eds), New York.

ATLAN H. (1979), *Entre le cristal et la fumée*, Le seuil.

ATLAN H. (1981), “ L'émergence du nouveau et du sens ”, Colloque de Cerisy, *L'auto-organisation, de la physique au politique*, sous la direction de J.P. Dupuy et P. Dumouchel, La couleur des idées, Seuil, 1983.

BLUMBERG P. (1983), *The Law of Corporate Groups : Procedural Law*, Boston, Little Brown.

BOYER R. et ORLEAN A. (1991), “ Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D’Henry Ford au fordisme ”, *Revue Economique*, vol. 42, n°2, mars.

BOYER R. et ORLEAN A. (1994), “ Persistance et changement des conventions, deux modèles simples et quelques illustrations. ”, *Analyse économique des conventions*, sous la direction de A. Orléan, PUF.

CALABRESI G. (1961), “ Some thoughts on risk distribution and the law of torts ”, *Yale Law Journal*,

CALABRESI G. (1970), *The costs of accidents : A legal and economic analysis*, Yale University Press, ,

CHAMPAUD C. (1967), “ Contribution à la définition du droit économique ”, *Recueil Dalloz Sirey*, 34^{ème} cahier, chronique.

CHAMPAUD C. et PAILLUSSEAU J. (1970), *L’entreprise et le droit commercial*, Colin.

COASE R. (1937), “ The nature of the firm ”, *Economica*, vol. 4, traduction française “ La nature de la firme ”, *Revue française d’économie*, hiver, 1987.

CORNU G.(1992), *Droit civil*, Montchrestien, coll. Domat droit privé, 5^{ème} édition.

CORNU G.(1993), *Vocabulaire juridique*, 3^{ème} édition, PUF.

CROZIER M. et FRIEDBERG E. (1977), *L’acteur et le système, Les contraintes de l’action collective*, coll. Points Essais, Seuil.

DESPAX M. (1956), *L’entreprise et le droit*, thèse pour le doctorat en droit, publiée dans la collection “ bibliothèque de droit privé ”, LGDJ, 1957.

DIDIER P. (1970), *Droit commercial*, collection Thémis Droit, PUF.

DIDIER P. (1992), *Droit commercial. Les sources. L'entreprise individuelle*, tome 1, collection Thémis, Droit Privé, PUF.

DIDIER P. (1993), *Droit commercial. Les entreprises en sociétés*, tome 2, collection Thémis, Droit Privé, PUF.

DOERINGER P.B. et PIORE M.J. (1971), *Internal labour markets and manpower analysis*, 2^{ème} édition, Sharpe, 1985,

DUPUY J.P. et DUMOUCHEL P. (1981), *Colloque de Cerisy, L'auto-organisation, de la physique au politique*, La couleur des idées, Seuil, 1983, Ouverture.

DUPUY J.P. (1988), "L'homme machine et les adorateurs du signifiant. Cybernétique et sciences de l'homme", *Le Débat*, n° 49.

DUPUY J.P., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R., THEVENOT L. (1989), "Introduction", *Revue économique*, vol 40, n°2, Mars.

DUPUY J.P. (1992), Introduction aux sciences sociales, logique des phénomènes collectifs, Ellipses.

EASTERBROOK F. et FISCHER D. (1982), "Antitrust suits by targets of tenders offers", *Michigan Law Review*, n°80.

EWALD F. (1986), *L'Etat providence*, Grasset.

EWALD F. (1986), "Le droit du droit", *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey.

EYMARD-DUVERNAY F. (1988), colloque "le droit du travail, un droit vivant", 24 et 25 mars 1988 in *Droit social*, n° 7/8.

EYMARD-DUVERNAY F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination", *Revue économique*, vol. 40, n°2.

EYMARD-DUVERNAY F. (1990), *L'entreprise comme dispositif de coordination*, avril, texte présenté et discuté dans le cadre d'un séminaire organisé par l'équipe Cristo, l'IREP-D et l'université de Grenoble, et du séminaire du centre de sociologie de l'innovation à Paris.

EYMARD-DUVERNAY F. (1992), " Le rôle des entreprises dans la qualification des ressources ", *Cahiers d'économie politique*, n° 20-21, L'Harmattan.

FAVEREAU O. (1989), " Marchés internes, marchés externes ", *Revue économique*, vol. 40, n° 2.

FAVEREAU O. (1993), *L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution*, Communication au colloque de Cerisy (5-12 juin 1993), " Limitation de la rationalité et constitution du collectif ".

FAVEREAU O. (1994), " Règle, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes ", *Analyse économique des conventions*, sous la direction de A. Orléan, PUF.

FLUET C. (1990), " L'analyse économique du droit ", *Economie Appliquée*, tome XLIII, n° 3.

FÖRSTER (Von) H. (1985), Entdecken oder Erfinden. Wie läßt sich Verstehen verstehen ?, in A. Mohlar (ed.), *Einführung in den Konstruktivismus*, München, Oldenburg.

GAILLARD E. (1985), *Le pouvoir en droit privé*, thèse publiée dans la collection Droit Civil, série Etudes et Recherches, Economica.

GARRIGUES J. (1947), *Tratado de derecho mercantil*, tome 1.

GAUDU F. (1987), " La notion juridique d'emploi en droit privé ", *Droit social*, n° 5, mai.

GAVALDA L. et PARLEANI G. (1992), *Traité de droit communautaire des affaires*, 2^{ème} édition, Litec.

GOLDMAN B. , LYON-CAEN A. , VOGEL L. (1994), *Droit commercial européen*, Précis Dalloz, 5^{ème} édition.

GRZEGORCZYK C. (1986), “ Evaluation critique du paradigme systémique dans la science du droit ”, *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey.

GUTSATZ M. (1981), “ Les dangers de l’“auto” ”, Colloque de Cerisy, *L’auto-organisation, de la physique au politique*, sous la direction de J.P. Dupuy et P. Dumouchel, La couleur des idées, Seuil, 1983.

GUYON Y. (1986), *Droit des affaires*, tome 1, 4^{ème} édition, Economica.

HABERMAS J. (1985), “ Law as Medium and Law as Institution, *in* G. Teubner (ed.), *Dilemmas of Law in the Welfare State*, Berlin, De Gruyter.

HANNOUN C. (1991), *Le droit et les groupes de sociétés*, LGDJ, tome 216.

HAYEK (Von) F. (1973), *Droit législation et liberté*, tome 1, éd. 1980, PUF.

HOIR-LAUPETRE (d’) C. (1993), “ L’émergence d’un droit des obligations adapté au phénomène des groupes de sociétés ”, *Recueil Dalloz Sirey*, 34^{ème} cahier, Chron. LXVI.

JEAMMAUD A. (1990), “ La règle de droit comme modèle ”, *recueil Dalloz Sirey*, 28^{ème} cahier, chron. XXXIV.

JEAMMAUD A. (1993), “ Les règles juridiques et l’action ”, *recueil Dalloz Sirey*, 29^{ème} cahier, chron. LV.

JUGLART (de) et IPPOLITO (1990), *Traité de droit commercial*, tome 1, 4^{ème} édition, Montchrestien.

JUGLART (de) et IPPOLITO (1992), *Cours de droit commercial*, tome 2, 9^{ème} édition, Montchrestien.

KERCHOVE (Van de) M. et OST F. (1988), *Le système juridique entre ordre et désordre*, coll. les voies du droit, PUF.

KEYNES J.M. (1921), *A treatise on probability*, dans *The collected writings of J.M. Keynes*, vol. VIII, MacMillan, Londres, 1973.

KREPS D. (1990) "Corporate culture and economic theory", dans *Perspectives on positive political economy*, Cambridge University Press.

LASCOUMES P. et SERVERIN E. (1986), "Théorie et pratiques de l'effectivité du droit", *Droit et société*, n°2.

LEBRATY J. (1974), "Evolution de la théorie de l'entreprise. Sa signification, ses implications.", *Revue Economique*, n°1.

LE GOFF J.P. (1990), "Le sacre de l'entreprise. "Faire de chaque Français un militant d'entreprise".", *Esprit*, septembre.

LIVET P. (1981), "La fascination de l'auto-organisation", *Colloque de Cerisy, L'auto-organisation, de la physique au politique*, sous la direction de J.P. Dupuy et P. Dumouchel, La couleur des idées, Seuil, 1983.

LUHMANN N. (1983), "Die Einheit des Rechtssystems", *Rechtstheorie*, n°14, paru en français sous le titre "L'unité du système juridique", *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey, 1986.

LUHMANN N. (1988), "The Third Question : The Creative Uses of Paradoxes in Law and Legal History", *Journal of Law and Society*, vol. 15, n°2, été, paru en français sous le titre "La troisième question. Le droit, l'histoire du droit et le recours au paradoxe.", *Le Débat*, n°74, mars-avril 1993.

MACH O. (1974), *L'entreprise et les groupes de sociétés en droit européen de la concurrence*, thèse présentée à l'université de Genève pour l'obtention du grade de docteur ès sciences politiques, Georg & Cie, Genève.

MACKAAY E. (1986), "La règle juridique observée par le prisme de l'économiste", *Revue internationale de droit économique*.

MAC NULTY P.J. (1984), "On the nature and theory of economic organization : the role of the firm reconsidered", *History of Political Economy*, 16/2.

MANENT P. (1987), *Histoire intellectuelle du libéralisme*, Calmann-Lévy.

MARCH J.G. et SIMON H.A. (1958), *Les organisations*, Systémique, Dunod, 2^{ème} édition, 1991, ouvrage initialement paru à New York.

MATURANA H. et VARELA F. (1980), *Autopoïesis and cognition. The realisation of the living* Dordrecht-Boston-Londres.

MATURANA H. (1982), *Erkennen: Die Organisation und Verkörperung von Wirklichkeit*, Braunschweig, Vieweg.

MICHOUD L. (1906), *La théorie de la personnalité morale et son application en droit français*, LGDJ, tome I.

MORFAUX L.M. (1980), *Vocabulaire de la philosophie et des sciences humaines*, Armand Colin.

OST F. (1986), “ Entre ordre et désordre : le jeu du droit. Discussion du paradigme autopoïétique appliqué au droit. ”, *Archives de philosophie du droit*, tome 31, Sirey.

PADIOLEAU J.G. (1992), “ Individualismes et institutionnalismes méthodologiques ”, *Analyses de la SEDEIS*, n°90, Novembre.

PAILLUSSEAU J. (1984), “ Les fondements du droit moderne des sociétés ”, *JCP*, I, 3148.

PAILLUSSEAU J. (1986), “ Les contrats d'affaires ”, conférence faite à la faculté des sciences juridiques de Rennes le 15 mai, paru en 1987, *JCP*, G, 3275.

PAILLUSSEAU J. (1987), “ Le big bang du droit des affaires à la fin du XX^{ème} siècle. (ou les nouveaux fondements et notions du droit des affaires) ”, conférence organisée par l'association Droit et Commerce à Paris le 12 octobre, paru en 1988, *JCP*, G, 3330.

PERROUX F. (1964), *L'économie du vingtième siècle*, PUF.

PIAGET J. (1937), *La construction du réel chez l'enfant*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.

POLANYI K. (1944), *La grande transformation*, Traduction française Gallimard, 1983.

RAVIX J.L. (1990), “ L’émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l’organisation industrielle : Coase et Richardson ”, *Revue d’économie industrielle*, n°51, 1^{er} trimestre.

REYNAUD B. (1988), “ Les règles et l’incomplétude du contrat de travail dans le paradigme standard ”, *Cahiers du CREA*, Ecole Polytechnique, n°11, Avril.

RIPERT G. (1946), *Aspects juridiques du capitalisme moderne*, LGDJ.

ROUAST A. (1946), “ L’évolution du droit de propriété en France ”, *Trav. Capitant*, tome 2.

ROUBIER P. (1951), *Théorie générale du droit*, 2^{ème} édition, Paris.

SALAI S. (1989), “ L’analyse économique des conventions du travail ”, *Revue économique*, vol. 40, n°2.

SAINT-JOURS Y. (1993), “ L’entreprise et la démocratie. (Notes pour l’arrangement d’une partition inédite) ”, *Recueil Dalloz Sirey*, 2^{ème} cahier, Chron. IV.

SCHUMPETER J.A. (1934), *The theory of economic development*, Harvard economic studies, Volume XLVI, traduction française 1935.

SEGRESTIN D. (1990), *Sur la représentation de l’entreprise en sociologie*, papier présenté aux journées CNRS de sociologie du travail à Toulouse.

SIMON H.A. (1951), “ A formal theory of the employment relationship ”, *Econometrica*, juillet 1951.

SOULIE D. (1992), “ Ronald Coase, prix Nobel d’Economie 1991 ”, *Analyses de la SEDEIS*, n°85, janvier.

SUPIOT A. (1985), “ Groupes de sociétés et paradigme de l’entreprise ”, *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*.

TEUBNER G. (1993), *Le droit, un système autopoïétique.*, collection les voies du droit, PUF.

THEVENOT L. (1990), “ Les entreprises entre plusieurs formes de coordination ”, dans *Les systèmes de relation professionnelles*, Reynaud J.D. , Eyraud F. , Paradeise C. , Lyon, éd. du CNRS

THEVENOT L. et BOLTANSKI L. (1991), *De la justification, Les économies de la grandeur*, NRF Essais, Gallimard.

THEVENOT L. et FAVEREAU O. (1991), “ Règles, coordination et apprentissage. Relecture de trois théories institutionnalistes de l’entreprise ”, Communication au 4^{ème} colloque de l’Association Charles Gide pour l’Etude de la Pensée Economique : *L’institutionnalisme en question*, Marseille, 19-20 septembre.

THEVENOT L. et LIVET P. (1994), “ Les catégories de l’action collective ”, dans *Analyse économique des conventions*, sous la direction d’André Orléan, PUF.

TOURAINÉ A. (1987), “ Les trois âges de l’entreprise ”, *Revue Française d’Administration publique*, n°42, avril-juin.

WALRAS L. (1874), *Eléments d’économie politique pure*, LGDJ, 1976.

WILLIAMSON O.E. (1975), *Markets and hierarchies : analysis and antitrust implications*, New York, The free press/Macmillan.

WILLIAMSON O.E. (1983), “ Credible commitments : using hostages to support exchange ”, *American Economic Review*, septembre.