

**QUÊTE DE STATUT SOCIAL, PARTAGE DES
COMPÉTENCES ET NÉO-CORPORATISME CHEZ
LES JUGES DU TRIBUNAL DE COMMERCE
DE PARIS**

PAR

Emmanuel LAZEGA

et

Lise MOUNIER

Les juges consulaires¹ sont des magistrats non-professionnels parrainés par un syndicat patronal, élus par un corps électoral composé des juges consulaires déjà en place et par les délégués des syndicats patronaux à la Chambre de Commerce du même ressort. Lorsqu'ils se comparent aux magistrats de carrière qui sont fonctionnaires, les magistrats consulaires – tous/toutes hommes et femmes d'affaires non rémunérés – se pensent tout autant comme représentants de la société civile et du monde du privé que comme magistrats. L'opposition entre juges professionnels et juges non-professionnels recouvre ainsi une opposition classique entre gens du public et gens du privé, entre admirateurs de la vertu républicaine et partisans de l'esprit de commerce dans l'économie de marché. Ce clivage, qui occupe une place importante dans les débats sur la société française (Singly & Thélot, 1988), se traduit, au Tribunal de Commerce, par une tension entre deux formes de « statut social », c'est-à-dire deux ensembles composites de titres (fonction officielle) et de concentration de différents types de ressources organisationnelles et sociales (Lazega, 2001). Ce caractère composite se traduit, pour les membres d'une organisation, par l'existence de nombreuses formes de statut qui peuvent être utilisées pour améliorer leur position dans les échanges et dans la gestion du collectif (Weber, 1889). La coexistence de ces deux formes de statut, l'un de type économique, l'autre de type administratif, présente un risque élevé de « non congruence » entre

1. Cette recherche a été réalisée avec le soutien du GIP « Mission de Recherche Droit et Justice », du Programme « Cognitique » du ministère de la Recherche, de l'ACI « Systèmes complexes en SHS » et de l'Institut Universitaire de France. Nous remercions les juges du TCP, le Professeur Yves Chaput, Maître Yvon Martinet, Annabel Boccara et Arnaud Constant, avocats à la Cour, de leur aide et de leur conseil ; ainsi que Antonella Di Trani, Ana-Maria Falconi, Myrna Insua Belfer, Julie Laidi, Sylvain Lemaire, Claire Lemerrier, Véronika Nagy, Ximena Perez Gonzales, Elodie Raux et Emilie Rogne pour leur participation à cette étude.

les deux, c'est-à-dire qu'il n'y a pas équivalence du niveau atteint dans les deux hiérarchies correspondant à ces statuts (Lanski, 1954). En France en effet, être « important » dans le monde des affaires s'accompagne rarement d'un statut équivalent dans l'appareil d'État. Avoir un niveau élevé dans l'une des dimensions du statut et un niveau élevé dans l'autre apparaît dès lors comme socialement problématique. Comment les juges du commerce gèrent-ils cette hétérogénéité des formes de leur statut et le risque de leur non congruence ?

Au sein des Tribunaux de commerce, se déploient des stratégies de dépassement de cette opposition et de ces conflits, notamment par des tentatives de construction d'une troisième forme de statut social basé sur les compétences et sur leur mutualisation. A cet égard, le Tribunal de commerce français est une institution de « régulation conjointe »², au sens où elle réunit les efforts coordonnés à la fois de l'État et du monde des affaires (Lazega et Mounier, 2002) et combine une régulation exogène (Hawkins, 1984) avec une autorégulation endogène ou autonome (Lazega, 1994). Cette régulation conjointe témoigne des efforts de l'institution consulaire pour constituer un modèle alternatif à celui des magistrats de carrière, avec des règles et des pratiques propres qui se sont peu à peu constituées (Milgrom, North et Weingast, 1990). Ce régime de régulation conjointe, examiné ici, est ordinairement justifié de trois manières différentes. Premièrement, l'institution consulaire est une forme de justice moins dispendieuse (pour le contribuable) et plus rapide qu'un système qui fait appel à des juges de carrière. Le monde des affaires endosse une partie des coûts du règlement de ses propres conflits et les retards et les attentes y sont moins longs que dans les tribunaux traditionnels de grande instance. Les nouveaux membres assimilent une culture et une discipline³ pour être acceptés. Cette culture et cette discipline remplacent, en théorie, celles de leurs secteurs d'origine. Deuxièmement, les magistrats consulaires, qui sont considérés au moment de leur recrutement comme des hommes et des femmes d'affaires expérimentés, connaissent bien la gestion et l'économie. Provenant d'horizons multiples du monde des affaires, ils mutualisent et partagent leurs compétences au sein du Tribunal. Troisièmement, les juges du tribunal de com-

2. Nous élargissons la notion de régulation conjointe de Jean-Daniel Reynaud (1989) à l'échelle inter-organisationnelle. Voir les rapports de recherche soumis à la Mission de recherche Droit & Justice, « Approche organisationnelle et structurale d'un tribunal de commerce, une étude de faisabilité », E. Lazega, L. Mounier, septembre 2001 ; « Régulation conjointe et partage des compétences entre les juges du Tribunal de commerce de Paris », E. Lazega, L. Mounier, avec la collaboration de Ana Maria Falconi, Karima Guenfoud, Claire Lemerancier et Stéphanie Vermeersch, septembre 2003 ; « Partage des compétences et des usages du monde des affaires entre juges consulaires au tribunal de commerce de Paris », E. Lazega, L. Mounier, avec la collaboration de A.-M. Falconi, janvier 2007.

3. Pour un aperçu de la discipline sociale que le Tribunal impose à ses juges, voir les guides d'accueil des juges consulaires nouvellement élus, intitulés *Us et coutumes* et *Le juge consulaire*, en particulier « Comportement des juges entre eux - rapports hiérarchiques » (*Le Juge consulaire*, Section V : 13) et « Comportement des juges dans l'exercice de sa fonction juridictionnelle » : 15-18. Les juges sont divisés sur l'importance de ces traditions. Les uns se disent heureux de les voir disparaître progressivement avec les contraintes qu'elles imposent. D'autres se disent soucieux de l'avenir d'une communauté des juges qui ne s'appuie pas sur ce « ciment puissant de cohésion du Tribunal » (*Le juge consulaire* : 13).

merce étant des spécialistes de leur domaine professionnel, ils seraient aussi, par conséquent, dans une meilleure position (que des magistrats de carrière) pour en connaître les coutumes, pour les adapter rapidement au milieu instable ou changeant des affaires et pour innover en matière de réglementation.

Nous abordons ici les questions qui touchent aux fondements de la deuxième justification : le partage des compétences entre juges consulaires et le statut social qu'ils cherchent à développer sur la base de ce partage. En effet, le Tribunal de commerce cherche à refonder sa légitimité dans une forme de professionnalisme basée sur les compétences (économiques et juridiques) des juges tout en sachant que ce professionnalisme n'est pas toujours socialement reconnu (Lafon, 1981). Le système de l'élection des juges consulaires n'a jamais fait de la connaissance du droit une condition formelle d'éligibilité, d'où la critique qui a poursuivi par principe les juges consulaires depuis des siècles (Hilaire, 1999). Cette forme de professionnalisme et de statut social transversal est servie par un partage, une mise en commun collégiale, par les juges consulaires, des compétences et de l'expérience provenant de milieux hétérogènes (Freidson, 1999 ; Waters, 1989).

Dès lors, notre enquête a, notamment, cherché à observer la manière dont le Tribunal de commerce de Paris, où la moitié des juges a une formation juridique, tente d'asseoir le professionnalisme de ses membres et de gérer ainsi le risque de non congruence entre les formes de statut social (privé et public) en créant un type de statut social transversal, basé sur les compétences économiques et gestionnaires des juges et leur expertise, mais aussi sur la mutualisation de ces compétences au sein de l'organisation de ce tribunal. D'un point de vue sociologique, en effet, la compétence n'est pas une affaire purement individuelle. Elle se construit dans l'interaction et parfois dans l'action commune. Les connaissances sont « distribuées » dans le collectif et « capitalisées ». Les décisions individuelles sont socialement ancrées dans ou cadrées par des jugements de pertinence (Lazega, 1992) qui, eux-mêmes, s'appuient sur cette compétence collective et des autorités épistémiques.

La complexité des tâches accomplies par les juges du commerce, aussi bien dans le domaine du contentieux général ou spécialisé que dans celui des procédures collectives (les anciennes « faillites », les nouvelles « difficultés des entreprises »), renvoie à l'importance des compétences multiples (juridiques, économiques, gestionnaires, entre autres) mobilisées dans ce type d'institution. Les juges consulaires disposent de toutes sortes de moyens de chercher des informations sur lesquelles appuyer leurs raisonnements et leurs décisions. Mais l'un des arguments forts par lesquels de nombreux juges de grands tribunaux de commerce justifient le fonctionnement consulaire traditionnel de la justice commerciale est que des compétences très diverses sont représentées au sein de ces institutions. Pour les juges du Tribunal de Commerce de Paris, en effet, c'est grâce aux expériences de leurs collègues de spécialité différente qu'ils peuvent « bien juger ». Comme le précise un juge : « *ici on donne son savoir très facilement. Pour la plupart des juges, il n'y a pas d'enjeux de carrière. On a une sorte de communauté* ».

intellectuelle qui s'appuie sur la complémentarité des savoir-faire. Le tribunal ne peut pas fonctionner sans l'addition des compétences, des cursus, d'un patchwork d'expériences avec une déontologie et une éthique. » De même, pour cet autre juge : « *Vous avez ici une connaissance transversale de la procédure, mais il y a des spécialités verticales par métier (cinéma, assurances, transports, etc.). C'est ça l'intérêt* ». Si pour la plupart, c'est lors du délibéré que s'effectue cet échange de connaissance et d'expérience, une telle gestion collective des compétences spécifiques apportées par chaque juge ne peut se faire sans certaines pratiques de partage informelles, hors délibéré. Ce sont ces partages informels, quotidiens, directs, qui créent une compétence collective dans laquelle chaque juge peut puiser. Ceci nous a encouragés à examiner de manière systématique l'organisation informelle de ces consultations (hors délibéré) au Tribunal de Commerce de Paris, en reconstituant quelques caractéristiques de la « culture de la consultation » propre à cette juridiction.

A cet effet, des entretiens approfondis ont été menés à trois reprises auprès de l'ensemble des juges consulaires parisiens, en 2000, en 2002 et en 2005⁴. Nous leur avons remis une liste de tous leurs collègues au tribunal, y compris le président et le vice-président du tribunal, les présidents de chambre, les juges et les Sages, et leur avons demandé d'identifier dans la liste le nom des collègues à qui ils avaient demandé conseil au cours des deux dernières années pour régler une affaire complexe, ou avec qui ils avaient eu des discussions de fond, hors délibéré officiel, pour obtenir un point de vue différent sur cette affaire⁵. Le taux de réponse très élevé a permis de reconstituer le réseau complet de consultations (hors délibéré) parmi les juges de ce tribunal et, notamment, de mesurer la centralité de chacun des juges au sein du réseau. Nous avons ainsi pu mettre en évidence l'existence d'une « culture de consultation » au sein du Tribunal qui permet aux juges de mutualiser leurs compétences et leurs expériences et, à l'institution, d'assurer *in fine* une forme de contrôle qualité des jugements par les juges bénévoles. La présence d'une petite élite de référence joue à cet égard un rôle clef. Dans la mesure où cette élite est dominée par les magistrats consu-

4. Cette étude du Tribunal de Commerce de Paris a été réalisée, pour la première vague à l'automne 2000, à partir d'une liste de 157 juges, présents au tableau des audiences du second semestre 2000 auxquels nous avons ajouté 10 personnes - les sages et les responsables des associations. Pour la seconde vague de l'enquête, réalisée en 2002, nous avons établi une liste de 197 juges. Cette liste réunit les juges présents sur la liste de la première vague (encore en activité au tribunal ou ayant quitté le tribunal) auxquels il faut ajouter les élus à l'automne 2000 et 2001. La troisième vague d'entretien a eu lieu à l'automne 2005 ; une liste de 234 juges a réuni les présents au tableau 2005 (166 juges) et les présents aux vagues précédentes ainsi que les nouveaux élus depuis 2002.

5. L'énoncé exact de la question est le suivant : « *Voici une liste de collègues comprenant, le Président, le Vice-président, les Présidents de chambre, les Magistrats pouvant présider une formation de jugement, les Juges, d'anciens juges (présents en novembre 2000), les Représentants des associations, les Sages. Je vais vous poser une question et vous n'aurez qu'à m'indiquer le ou les numéros des collègues concernés. En vous aidant de cette liste, pouvez-vous me donner les numéros des collègues auxquels vous avez demandé un avis pour des dossiers complexes ou avec lesquels vous avez eu des discussions de fond, en dehors du délibéré (pour avoir un autre point de vue sur ce dossier) ?* ». Notons que la demande de conseil « hors délibéré » tend à sous-estimer la densité du réseau de conseil de cette organisation car les échanges de conseils dans le délibéré ne sont pas pris en compte.

lares à la fois juristes et banquiers, elle soulève à nouveau la question déjà ancienne du néo-corporatisme caractéristique de ce type d'institution de régulation conjointe.

LA « CULTURE DE CONSULTATION » AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

Le Tribunal de Commerce de Paris peut être comparé à une organisation de type *knowledge intensive* soucieuse de la « qualité » de la production de ses membres. En ce sens, le fonctionnement de ces organisations relève en partie de mécanismes de l'échange social entre pairs que nous avons appelés, avec Weber et Waters, collégiaux. Ce fonctionnement - et l'apprentissage collectif qu'il rend possible entre pairs - est central pour la qualité de la justice économique rendue au tribunal (Jean, 2000). Le conseil est une ressource importante dans les organisations *knowledge intensive* en général. Dans un grand tribunal, il est une denrée particulièrement vitale, nécessaire pour plusieurs raisons. Le travail des juges consiste souvent à trancher des problèmes juridiques complexes posés par les parties en conflit. Du fait de cette complexité, un juge individuel ne maîtrise pas toujours entièrement toutes les composantes d'une décision qu'il doit prendre. En situation d'incertitude, il est confronté à des flots d'informations dont il ne contrôle pas toujours seul la valeur ou la pertinence. Ces incertitudes peuvent être partiellement contrôlées par des échanges d'idées et de conseils. L'interdépendance entre juges travaillant ensemble sur une affaire peut être très forte pendant le délibéré, mais elle le reste aussi hors délibéré, ne serait-ce qu'en préparation des prochains délibérés. Il en résulte une nécessité de travailler en contact avec les autres juges du tribunal, d'échanger des idées. La circulation du conseil exprime, pour les juges du Tribunal de commerce de Paris, la capacité d'entretenir les compétences nécessaires au bon fonctionnement d'une telle organisation.

Etant donné l'importance du conseil dans ce type d'organisation (et probablement dans toute organisation, mais de manière parfois moins évidente), il serait facile de croire que les flux de conseil y sont « libres », ou du moins qu'ils n'y rencontrent pas d'obstacles structurels susceptibles d'empêcher systématiquement les échanges d'intelligence entre deux membres quels qu'ils soient. Cependant, même dans un contexte saturé de conseils, de nombreux facteurs peuvent créer des obstacles aux échanges d'idées - ne serait-ce que par la canalisation des flux de ces ressources. D'une part, l'existence des chambres est une contrainte forte qui pèse sur le choix de tel ou tel conseiller, d'autre part des facteurs sociaux interviennent dans le rapprochement des magistrats en matière d'échanges d'intelligence dans cette communauté que constitue le Tribunal.

Consultations au sein des Chambres

En termes quantitatifs, les réponses à la question ont été très variées. Aux extrêmes, on trouve des juges estimant n'avoir de conseil à demander à per-

sonne ; ils déclarent n'avoir jamais besoin des idées d'autrui. Un autre déclare (en 2000) demander conseil à 90 collègues. En moyenne, un juge demande conseil à 8 autres juges de son tribunal, hors délibéré. Chaque juge est cité en moyenne 8 fois comme conseiller sollicité par d'autres. On constate donc l'existence d'un réel échange de compétences et d'expériences entre collègues avec une densité forte dans ces transferts. Mais ces moyennes peuvent être trompeuses car elles peuvent cacher des effets de structure sur la circulation des ressources. De plus, il faut rappeler que les juges consultent aussi des personnes qui ne sont pas elles-mêmes juges au Tribunal de commerce de Paris. En 2002, par exemple, 19% des juges déclarent demander conseil à d'anciens juges du tribunal (principalement les sages). 35% déclarent demander conseil à des professionnels de l'économie hors du tribunal, 32% à des professionnels du droit, 6% à des juges de carrière dans d'autres tribunaux, 23% aux représentants du Parquet, et 12% à d'«autres».

Pour mettre au jour ces effets, il faut évoquer la manière dont ces choix de conseillers sont influencés par les dimensions de la structure formelle du tribunal. Le poids de l'organisation formelle sur l'activité des juges se retrouve dans les échanges informels d'intelligence entre eux. En effet, hors délibéré, les juges ont tendance à consulter d'abord les autres juges membres de la même chambre, en particulier leur Président de chambre. Le tableau 1 propose une analyse statistique confirmant l'importance de la chambre comme lieu d'échange prioritaire des compétences et de l'expérience. On voit ainsi que l'organisation formelle du tribunal devient un instrument efficace au service de la construction d'un statut fondé sur les compétences. L'appareil formel contribue à la stratégie déployée par les juges consulaires pour gérer le risque de non congruence des formes de statut du privé et du public.

Ce partage est marqué par la structure formelle du tribunal dans la mesure où elle donne aux anciens le statut de président de Chambre et dans la mesure où, comme le montre le Tableau 1, les juges se consultent mutuellement avant tout dans leur propre Chambre. Les échanges de conseil et d'expérience y sont plus faciles « au quotidien ». Il est aussi lié à l'existence d'une petite élite de « juges de référence » et il reflète certains clivages internes au tribunal déjà mentionnés : juges en activité mais en fin de carrière, juges cadres supérieurs et juristes, juges dirigeants d'entreprise.

Tableau 1 : Homophilie de Chambre dans les choix de conseillers

<i>Variables indépendantes</i>	<u>Modèle saturé</u>		<i>Paramètres estimés</i>	
	<i>Effets aléatoires</i>		<u>Modèle vide</u>	
			<i>Effets aléatoires</i>	
Variance émetteur	3.08	(0.48)	2.63	(0.39)
Variance récepteur	2.70	(0.66)	2.22	(0.35)
Covariance				
émetteur-récepteur	-0.47	(0.35)	-0.10	(0.24)
	<i>Effets fixes</i>		<i>Effets fixes</i>	
<u>Effets généraux</u>				
Densité	-5.98	(0.20)	-5.55	(0.15)
Réciprocité	1.64	(0.29)	1.73	(0.28)
<u>Effet de densité spécifique :</u>				
Appartenance à la même chambre	1.79	(0.15)		
	<i>Déviante</i>		<i>Déviante</i>	
	3121.14		3266.34	

Lecture : Ce tableau montre que les juges ont tendance à demander conseil d'abord dans leur propre Chambre. Il présente un modèle p2 (Lazega & Van Duijn, 1997) des choix de conseillers parmi les juges (enquête de 2002). La première partie du tableau indique les variances des effets aléatoires, ici la quantité de variations dans l'activité des émetteurs et des récepteurs. Ces effets covarient négativement ; plus les juges ont tendance à demander conseil, moins les autres juges leur demandent conseil. La deuxième partie du tableau expose les effets fixes généraux et spécifiques. Les effets fixes généraux comprennent les effets de la densité et de la réciprocité sur le choix de conseillers. La valeur négative du paramètre de densité indique que la probabilité d'une relation de conseil est inférieure à 0.5 lorsque tous les autres paramètres et les effets aléatoires valent zéro. Ceci signifie que ce réseau est relativement peu dense. Le paramètre de réciprocité est positif, indiquant que les relations de conseil ont tendance à être symétriques (mais une tendance qui n'est pas très forte par comparaison avec la taille du paramètre de densité). L'effet fixe spécifique de densité représente l'effet qui nous intéresse particulièrement, celui de l'appartenance à la même chambre sur le choix de conseillers. Nous trouvons une valeur forte, positive et significative pour ce paramètre, ce qui indique que la probabilité d'une relation de conseil augmente lorsque les juges sont membres de la même Chambre. Les juges demandent davantage conseil dans leur Chambre qu'hors de leur Chambre. Appartenir à la même Chambre, *i.e.* travailler ensemble souvent, a un effet positif sur l'établissement d'une relation de conseil. Enfin, la déviance est une mesure de l'ajustement du modèle aux données. Elle est de 3266.34 pour le modèle vide (*i.e.* le modèle sans la variable 'Appartenance à la même Chambre') et 3121.14 pour le modèle « spécifique » (*i.e.* le modèle avec la variable Appartenance à la même Chambre), indiquant une amélioration de l'ajustement due à l'introduction de cette variable dans le modèle. N=156. Les erreurs-

type sont entre parenthèses. L'estimation des paramètres utilise la procédure MCMC (Markov Chain Monte Carlo). Le critère de convergence est 0,0001, atteint après 8 itérations.

Qui se ressemble se consulte ?

L'examen statistique des réponses montre que, du point de vue du partage des compétences, on ne trouve pas de clivages forts, entre juges, qui soient basés sur des attributs sociodémographiques classiques de ces mêmes juges. Par exemple, les banquiers ne se consultent pas plus entre eux qu'ils ne consultent les non-banquiers. Il en va de même pour les non-banquiers : ils ne consultent pas plus les banquiers qu'ils ne se consultent entre eux. Autre exemple, les juges qui ont un diplôme de droit ne se consultent pas plus entre eux qu'ils ne consultent des juges qui n'ont pas fait de droit ; plus surprenant, les juges qui n'ont pas de diplôme en droit ne consultent pas plus ceux qui en ont un qu'ils ne consultent des collègues qui n'en ont pas. Ce type d'analyse produit des résultats identiques avec d'autres caractéristiques. Par exemple, le fait d'avoir un diplôme de HEC ou d'être issu de la « noblesse d'Etat » ne sont pas plus discriminants⁶.

Ce résultat est important dans la mesure où il montre que l'interdisciplinarité existe de manière forte au Tribunal de commerce. Les juges issus d'une « discipline » représentée par un secteur de l'économie⁷ ne consultent pas plus fréquemment les juges de cette même discipline qu'ils ne consultent les juges des autres disciplines. Les échanges entre juges de spécialités différentes – dont on a vu qu'ils constituaient une des justifications de l'institution consulaire – ont bien lieu, même lorsqu'on ne les observe qu'hors délibéré.

Si ces attributs sont peu explicatifs, on observe en revanche que les juges appartenant à la même promotion ont tendance à se consulter davantage entre eux. C'est d'autant plus net pour des promotions qui comprennent des juges très centraux et très consultés (promotions 1992 et 1993). Le statut par rapport à l'emploi (actif versus retraité) est également un facteur discriminant dans les échanges de conseil. Les juges encore en activité ont tendance à s'adresser davantage à des juges qui le sont aussi. Les juges qui ne sont plus dans la vie active ne semblent pas chercher des compétences auprès de leurs collègues plus jeunes. Ils ont tendance à consulter d'autres juges à la retraite.

Plus significatives, les différences entre juges identifiées par une typologie proposée par ailleurs (Lazega et Mounier, 2003) sont très utiles ici pour mieux comprendre la logique du partage des compétences entre les juges du Tribunal de commerce de Paris, par exemple en 2002. En effet, on constate dans le tableau 2 que les « hommes en fin de carrière » se consultent plus entre eux qu'ils ne consultent les autres catégories de juges. Il en va de même pour les « chefs d'entreprise » et les « juristes et managers retraités ».

6. Cette absence d'effets trop simples est peut-être due à la politique de rotation des juges au travers de plusieurs chambres. Ce brassage peut empêcher des régularités très visibles de se construire.

7. Nous avons fait varier les modalités de regroupements des secteurs pour nous assurer de l'absence d'effets artificiels dus au choix d'un niveau de raffinement dans la nomenclature.

On voit ainsi apparaître une logique sociale et « culturelle » du partage des compétences. Les juges qui ont connu des trajectoires professionnelles et sociales semblables ont tendance à partager leurs compétences entre eux plus qu'ils ne le font avec des juges avec lesquels ils n'ont pas les mêmes affinités, voire les mêmes sensibilités collectives. Le partage des compétences dépend donc, d'une manière somme toute assez subtile, du sens que les juges donnent à leur expérience de juge consulaire.

Tableau 2 : Qui consulte qui ? Regroupement des juges selon le type de trajectoire (2002)

	Hommes en fin de carrière	Managers et juristes retraités	Dirigeants et dirigeantes	Ensemble
<i>Hommes en fin de carrière</i>				
Effectif	194	231	43	468
% total	18.9	22.5	4.2	
% colonne	41.5	49.4	9.2	45.5
% ligne	52.3	41.9	40.6	
<i>Managers et juristes retraités</i>				
Effectif	146	277	47	470
% total	14.2	26.9	4.6	
% colonne	31.1	58.9	10	45.7
% ligne	39.4	50.3	44.3	
<i>Dirigeants et dirigeantes</i>				
Effectif	31	43	16	90
% total	3	4.2	1.6	
% colonne	34.4	47.8	17.8	8.8
% ligne	8.4	7.8	15.1	
<i>Ensemble</i>				
Effectif	371	551	106	1028
% ligne	36.1	53.6	10.3	100

L'appareil formel, cependant, ne canalise pas tous les flux d'intelligence entre pairs. En effet, une hiérarchie informelle s'ajoute à cette structure formelle.

PRÉSENCE DES « JUGES DE RÉFÉRENCE »

Si la mutualisation de l'expérience et des compétences, hors délibéré, entre juges du Tribunal, dépend de la structure formelle du tribunal, elle renvoie surtout à cette petite élite de « juges de référence » vers lesquels

convergent beaucoup de demandes de conseils : il s'agit de juges d'une ancienneté plus grande au tribunal (ce qui s'explique par l'expérience accumulée et la visibilité accrue des plus anciens), le plus souvent juristes et présidents de Chambre, juges commissaires et juges en référé, un peu plus actifs que la moyenne dans la vie sociale de leur promotion, un peu plus en contact avec les juges de carrière et le Parquet. Ce sont les personnes les plus à même de faire vivre un cadre de référence commun parce qu'ils sont les juges qui ont le plus d'ancienneté dans le tribunal (ancienneté assurant peut-être la capitalisation d'une sorte de jurisprudence informelle), ceux qui ont le plus de contacts avec des magistrats professionnels, et les juges les mieux insérés socialement dans le tribunal.

Une élite stable

Les données ont permis de vérifier l'existence d'une « élite » stable de conseillers – stable au sens où sa composition varie peu sur six ans. La corrélation entre mesures de la centralité des juges en 2000 et en 2002 est en effet très forte (0.9). Celle entre mesures de la centralité des juges en 2002 et en 2005 est de 0.7.

Au sein du tribunal, un petit nombre de juges sont consultés beaucoup plus souvent que les autres sans pour autant qu'ils soient formellement désignés comme des conseillers « universels ». La convergence des demandes de conseil vers un nombre limité de collègues peut être surprenante puisque les juges individuels sont tous très jaloux de leur autonomie intellectuelle. Il reste qu'une minorité de membres centraux ont un rôle clé dans cette forme de contrôle informel *ex ante* de la qualité. Ils représentent une forme plus accomplie de statut transversal basé sur les compétences et l'expérience. Ces résultats confirment ainsi que la qualité des jugements ne repose pas seulement sur la capitalisation d'informations dans des centres de documentation ou parfois même dans des mémoires informatiques. Elle repose aussi sur la structure de la communauté des juges et sur un processus social de concentration de l'« autorité du savoir » entre des membres qui ont un statut particulier et qui bénéficient d'une déférence particulière de la part de leurs collègues.

Plusieurs raisons bien connues de la sociologie des organisations peuvent expliquer ces asymétries dans les flux de conseil. Une première raison, très générale, tient à la nature même de la demande de conseil et au fait que, en tant que ressource, le conseil peut recouvrir de nombreux contenus qu'il n'est pas facile de prévoir à l'avance. Il n'est pas rare, par exemple, que l'on en arrive à reformuler avec le conseiller la question même que l'on se posait au départ. Le demandeur peut donc se trouver en situation de « méta-ignorance »⁸. Dans ces conditions d'incertitude quant à la nature même de la demande, cette dernière recouvre souvent aussi une demande d'approbation

8. Par « méta-ignorance » nous entendons ignorance ou incertitude quant à la nature-même du problème, et non pas uniquement quant au choix d'une solution. Voir à ce sujet Simon, (1957), Wilensky (1967), Lazega (1992).

ou de légitimation. On peut faire l'hypothèse que, de ce fait, les acteurs ont recours à des critères statutaires au moment de la sélection de conseillers. Les membres d'une organisation essaient parfois d'éviter de perdre la face en demandant conseil à des collègues de statut différent, ou au contraire de « se couvrir » en demandant conseil à des collègues de statut supérieur, par simple déférence ou pour diluer des responsabilités (en faisant partager au conseiller la responsabilité de décisions qu'ils ne veulent pas prendre seuls). De leur côté, les conseillers sont souvent conscients d'un certain nombre de problèmes auxquels ils peuvent avoir à faire face. Les questions qu'ils traitent suscitent parfois des controverses et peuvent les projeter contre leur gré sur la scène politique de l'organisation : le conseil a beau être omniprésent, sa demande peut mettre les conseillers dans l'embarras, leur imposer de monter au créneau, de prendre des responsabilités. Ainsi, les considérations stratégiques des acteurs reflètent ou contribuent à établir un certain ordre dans la circulation de cette ressource de conseil.

La méthode dite structurale appliquée en *longitudinal* est particulièrement bien adaptée pour observer les relations de conseil entre juges. En introduisant une dimension authentiquement longitudinale dans l'analyse organisationnelle et structurale, on peut reconstituer des caractéristiques peu visibles *a priori* de ce processus de mutualisation des compétences. On comprend ainsi mieux le fonctionnement du partage des compétences.

Nous avons ainsi mis en évidence en 2002 le fait que l'« élite de référence » a un rôle clé dans cette forme de contrôle informel *ex ante* de la qualité du travail des juges. Ses membres représentent une forme plus accomplie de « professionnalisme ». Ces résultats confirment ainsi que la qualité des jugements ne repose pas seulement sur la capitalisation d'informations dans des centres de documentation ou parfois même dans des mémoires informatiques. Elle repose aussi sur la structure de la communauté des juges et sur un processus social de concentration de l'« autorité du savoir » entre des membres qui ont un statut particulier et qui bénéficient d'une déférence particulière de la part de leurs collègues.

Cette caractéristique de la structure relationnelle reconstituée grâce à l'observation du réseau de conseil n'est pas propre au Tribunal de commerce de Paris. Dans les organisations en général, les demandes de conseil convergent vers des membres « senior », reconnus par leurs collègues. L'existence de cette élite reflète un processus d'alignement cognitif sur les membres qui ont l'« autorité du savoir », qui procurent une forme d'approbation sociale des décisions et qui contribuent à l'intégration de l'organisation parce qu'ils créent un lien entre niveaux individuel et organisationnel (Lazega, 1992, 1995). Ces alignements sont un ingrédient important de l'apprentissage intra-organisationnel. Le statut social de « personne de référence » procure aux acteurs l'incitation dont ils ont besoin pour partager leur savoir et leur expérience avec les autres. Ainsi, l'échange social du conseil pour de la reconnaissance de statut, identifié par Blau (1964), est bien un élément clé du fonctionnement de cette institution.

De même, l'existence d'une petite élite de référence n'est pas propre à l'organisation du Tribunal de commerce de Paris. Parce que les réseaux de conseil sont structurés par ces échanges sociaux et jeux de statut, ils sont généralement caractérisés par une hiérarchie informelle qui n'est pas très éloignée de (mais qui ne se confond pas nécessairement avec) la hiérarchie formelle de l'organisation (Krackhardt, 1987, 1990 ; McDonald & Westphal, 2003 ; Mizuchi & Stearns, 2001 ; Rulke & Galaskiewicz, 2000 ; Tsai, 2002). Les membres de l'organisation déclarent rarement qu'ils demandent conseil à des collègues « en dessous d'eux » dans la hiérarchie formelle ou informelle. En plus de l'existence d'un noyau de conseillers centraux, la périphérie du réseau peut être complexe et caractérisée par des liens homophiles (Lazega & Van Duijn, 1997 ; McPherson *et al.*, 2001) et horizontaux. Les membres utilisent de telles relations pour atténuer les effets potentiellement négatifs de cette règle forte de l'apprentissage intra-organisationnel (on ne demande pas conseil « en dessous de soi »), effets négatifs résultant, par exemple, de l'évitement destiné à cacher que l'on ne sait pas. Ainsi, les réseaux de conseil ont tendance à être à la fois hiérarchiques et cohésifs, la première dimension étant généralement plus forte que la seconde (Lazega & Pattison, 1999). Dans certaines organisations, dites *knowledge intensive*, les liens de conseil jouent un rôle tellement central qu'ils facilitent les flux d'autres ressources (Lazega, 2001).

Mais le recueil de données longitudinales permet également de mieux préciser les caractéristiques de cette élite dans la durée. L'analyse statistique des effets de plusieurs caractéristiques des juges sur leur centralité (en tant que personnes consultées par leurs pairs) est présentée dans le Tableau 3 ci-dessous⁹.

9. Certaines des caractéristiques de ces juges sont fortement corrélées entre elles et ne peuvent donc pas être introduites ensemble dans une équation de régression. Par exemple, dans le cas du Tableau 2, du fait du mode de sélection des présidents de Chambre en vigueur au TCP, le fait d'être président de Chambre est mécaniquement corrélé avec l'ancienneté et fortement avec l'âge. Seule l'ancienneté apparaît donc dans l'équation.

Tableau 3 : Quels sont les juges du Tribunal de commerce de Paris les plus consultés par leurs pairs ?

	2000		2002		2005	
	Paramètre	Erreur type	Paramètre	Erreur type	Paramètre	Erreur type
Intercept	-3.54	1.02	-1.11	1.65	1.08	1.61
Ancienneté au tribunal	0.67	0.08	0.8	0.12	0.72	0.13
Appartenance à la noblesse d'état	1.13	0.9	3.04	1.42	1.67	1.57
En activité	-0.61	0.63	0.12	0.92	-0.26	1.02
Banquiers-juristes ¹⁰	1.33	0.71	2.93	1.09	3.14	1.32
Participation aux activités du tribunal	2.36	0.92	0.23	1.3	1.8	1.31
<i>Demande de conseil</i>						
- au secteur économique	1.61	0.62	0.05	0.92	-1.43	1.14
- aux juges de carrière	4.49	1.42	5.09	1.93	2.56	1.85
- au Parquet	-1.72	0.63	-1.7	1.12	-0.25	1.22

L'analyse statistique des données longitudinales a l'avantage de faire apparaître des effets stables dans la durée. Deux dimensions nouvelles de cette structure apparaissent grâce à la troisième vague (observation du réseau en 2005) : d'une part, la domination cognitive des banquiers-juristes, et d'autre part, le caractère fragile de cette domination du fait de sa remise en question permanente par d'autres sous-ensembles du tribunal.

Une domination contestée des banquiers-juristes

Entre 2000 et 2005, deux facteurs explicatifs de la centralité résistent à l'épreuve du temps : l'ancienneté au tribunal et le fait de provenir du secteur de la banque tout en ayant une formation juridique. L'ancienneté dans le tribunal, mesurée en fonction du nombre d'années de judicature, peut être comprise comme une mesure de l'expérience qui permet aux juges d'exercer une influence cognitive, indépendamment de leur secteur économique d'origine. L'appartenance à la catégorie des banquiers-juristes, mesurée par le fait d'avoir travaillé dans le secteur de la banque et/ou de la finance et d'avoir fait des études de droit, peut être comprise comme un effet de la surreprésentation de ce secteur au Tribunal de commerce de Paris (environ 29% des juges proviennent de ce secteur), mais aussi comme un effet du recrutement des juges par le Comité intersyndical des élections consulaires (CIEC) : la moitié

10. Les magistrats consulaires du TCP ayant fait des études de droit et appartenant (ou ayant appartenu) au secteur de la banque et de la finance sont au nombre de 24 (16%) parmi les répondants de 2005).

seulement d'entre eux ont une formation juridique. Lorsqu'ils ont besoin, dans le traitement d'un dossier, d'un éclairage juridique, ils se tournent vers des collègues juristes - qui ont de fortes chances d'être ou d'avoir été banquiers par ailleurs. En effet, l'Association Française de Banque n'est pas seulement l'Association patronale qui recrute le plus systématiquement, et de manière organisée, des magistrats consulaires. Elle recrute aussi une proportion bien supérieure de magistrats consulaires juristes.

Les autres facteurs peuvent être significatifs à un moment donné mais leur effet s'avère beaucoup plus fragiles par la suite. Ainsi, le fait d'être proche du (ou ouvert au) monde des affaires et de consulter dans ce milieu peut attirer, à certains moments, des collègues qui recherchent des conseils d'ordre économique. C'est aussi le cas pour ceux qui sont bien introduits (et ouverts à des discussions) auprès des magistrats de carrière des autres tribunaux (Tribunal de Grande Instance, Cour d'Appel), puisque les juges consulaires confrontent leurs décisions au risque d'annulation. Ou encore, le fait d'être en relations suivies avec le Procureur général et avec ses substituts ; cet effet a eu, en 2000, un effet négatif sur la centralité du juge : plus un juge était proche du Parquet, moins il était consulté. Cette tendance était vraie, apparemment, au moment où le Parquet représentait un ministère de la Justice dirigé par un ministre socialiste (qui n'était pas toujours bienvenu dans les juridictions consulaires au moment de l'étude - une période marquée par les propositions de réformes radicales) ; elle n'est plus vraie aujourd'hui.

Le fait d'être membre de la « noblesse d'État » (être issu des grandes écoles françaises d'ingénieurs et d'administration, avoir été formé à l'ENA ou à Polytechnique, par exemple) signifie peut-être que certains juges consulaires ont des connexions en haut lieu, qui ont pu, à un moment donné mais pas à d'autres, se traduire par un certain degré d'autorité et d'influence au sein du Tribunal de commerce de Paris.

Enfin, le fait d'être actifs dans la vie sociale du Tribunal (participation aux activités organisées par la Chambre, la promotion, le Tribunal, les associations consulaires), c'est-à-dire être fortement intégrés au sein du microcosme du tribunal, a pu, à un moment plus qu'à d'autres, rendre certains magistrats plus accessibles que d'autres collègues. Beaucoup de juges considèrent que l'extension du délibéré - ces possibilités de partage de la connaissance et d'apprentissage collectif représentées, entre autres, par ces chaînes de consultation entre juges - repose sur une certaine convivialité et sur l'existence d'une « communauté » de juges. L'équilibre entre collégialité et hiérarchie dépendrait de la cohésion de la communauté des juges et de sa discipline sociale. Pour beaucoup, la cohésion et, dans une certaine mesure, l'efficacité de cette communauté dépendent - en dépit d'une certaine hiérarchie informelle entre Chambres - des relations sociales entre juges qui viennent enrichir les relations de travail. L'existence de cette communauté rejoint par ailleurs les caractéristiques de la plupart des organisations composées de bénévoles et en particulier de professionnels bénévoles (Vermeersch, 2004).

On remarque, comme le montre le Tableau 4, que les banquiers-juristes participent un peu moins que la moyenne des autres juges aux activités sociales au Tribunal. S'ils sont davantage sollicités que les autres comme conseillers, c'est donc plutôt parce qu'ils sont juristes que parce qu'ils se rendent eux-mêmes plus disponibles dans différentes activités sociales proposées dans leur communauté.

Tableau 4 : Participation des juges aux activités sociales du Tribunal de Commerce de Paris (en %)

	2000		2002		2005	
<i>Organisés</i>	Ensemble des juges	Banquiers-juristes	Ensemble des juges	Banquiers-juristes	Ensemble des juges	Banquiers-juristes
par la chambre	84	80	96	93	92	87
par la promotion	69	63	77	75	73	66
par le tribunal	59	47	65	65	79	75
par les associations	45	47	37	31	43	33
<i>Effectif</i>	147	23	156	32	151	24

L'analyse longitudinale relativise ainsi le poids de facteurs qui avaient pu être identifiés comme significatifs à un moment donné, tout en rendant visibles et en renforçant l'effet des deux caractéristiques fortes qui résistent à l'épreuve du temps. Deux résultats particuliers méritent l'attention au terme de cette première analyse des données recueillies. L'approche longitudinale fait apparaître que les juges à la fois banquiers et juristes sont non seulement surreprésentés au Tribunal de commerce de Paris mais qu'ils sont aussi, avec les juges ayant le plus d'ancienneté, les plus consultés par leurs pairs, et ceci sur une période de six ans. Certes, l'influence - voire la domination - des banquiers-juristes est certainement contestée au sein de cette juridiction (Lazega et Mounier, 2007). L'autorité cognitive de cette élite des conseillers oscille sous l'effet probable de controverses ouvertes ou de prudences silencieuses, d'une lutte d'influence relativement opaque entre les anciens et les moins anciens, entre banquiers-juristes et non-banquiers-juristes. Mais elle n'en reste pas moins dominante. La présence au Tribunal de commerce de Paris d'environ 29% de juges issus du secteur de la banque et de la finance soulevait cette question difficile, caractéristique - comme le soulignaient plusieurs juges eux-mêmes - du fonctionnement pratique des institutions consulaires. Les juges issus de la banque et de la finance prennent donc 29% des décisions. Mais leur influence s'étend bien au-delà. Lorsqu'ils sont aussi juristes, ils appartiennent quasi systématiquement à l'élite de référence du tribunal.

Ainsi, une forte culture de consultation entre juges caractérise le partage des compétences au Tribunal de Commerce de Paris. En mettant en commun leurs connaissances et expériences provenant de divers secteurs du

monde des affaires, les juges consulaires renforcent la construction collective d'une forme de légitimité et de statut transversale, à la fois publique et privée. Ce partage se caractérise par une certaine flexibilité (les juges changent de conseillers au fur et à mesure des besoins), par la structure formelle du tribunal (l'organisation en Chambres), mais aussi par l'existence d'une petite élite de « juges de référence » très consultés par un grand nombre de leurs collègues : les juges les plus anciens au Tribunal et ceux qui sont à la fois banquiers et juristes. L'aptitude à faire vivre un « monde commun » ou des « cadres de référence communs » provient de cette ancienneté (garante peut-être d'une certaine visibilité, mais aussi d'une sorte de capitalisation de jurisprudence informelle) et de la double appartenance au monde de la banque et de la finance et du droit.

L'expérience du monde des affaires et la connaissance de l'économie ont constitué un argument fort en faveur d'une justice commerciale mise en œuvre par des juges consulaires non-professionnels. L'institution consulaire s'appuie par conséquent sur cette expérience pour entretenir un modèle alternatif à celui des magistrats de carrière, avec des règles et des pratiques propres et, ce faisant, pour aider ses membres à sortir des problèmes que pose la non congruence des formes de statut. Ainsi, les juges consulaires « tracent leur chemin entre l'État et la société civile », pour reprendre une expression utilisée par Lucien Karpik (2000) à propos des juges d'instruction. Dans une société où monde du privé et monde du public sont encore fortement disjoints, mais où les frontières deviennent plus poreuses, le surinvestissement d'une forme de statut social transversal, liée aux compétences (économiques et juridiques) et à leur partage, permet de renforcer la légitimité de cette juridiction consulaire. Ce partage des compétences s'ajoute à d'autres caractéristiques des juridictions consulaires telles que le pragmatisme juridique, la sélectivité sociale dans le recrutement des magistrats ou encore un rapport spécifique au bénévolat de pouvoir. On peut toutefois se demander si cette forme de légitimité, qui s'ajoute à celles (parfois toutes théoriques) basées sur la représentativité, l'élection, le mérite, le moindre coût pour les contribuables et l'« efficacité », n'est pas contrariée par la surreprésentation des banquiers juristes au sein du Tribunal de Commerce de Paris ou, en d'autres termes, par le néo-corporatisme caractéristique de cette institution (Lazega et Mounier, 2002). Ce néo-corporatisme renverrait dès lors plus généralement aux limites de la régulation conjointe comme forme de partage des responsabilités entre opérateurs privés et Etat.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Berman, H. (1983) *Mercantile Law*, in *Law and Revolution : The Formation of the Western Legal Tradition*, Cambridge : Harvard University Press.

Blau, P.-M. (1964) *Exchange and Power in Social Life*, New York : John Wiley.

Falconi, A.-M., Guenfoud, K., Lazega, E., Lemercier, C & Mounier, L. (2005), Le contrôle social du monde des affaires : une étude institutionnelle, *L'Année sociologique* 55(2) : 451-484.

Freidson, E. (1999) Theory of Professionalism : Method and Substance, *International Review of Sociology*, 9 : 117-30.

Hawkins, K.-O. (1984) *Environment and Enforcement*, Oxford : Oxford University Press.

Hilaire, J. (1999) Perspectives historiques de l'élection du juge consulaire, in J. Krynen (éd.), *L'élection des juges, Etude historique française et contemporaine*, Paris : Presses universitaires de France.

Jean, J.-P. (2000) La réforme des tribunaux de commerce in *Regards sur l'actualité*, Paris : La documentation française.

Karpik, L. (2000) Comment le juge trace son chemin entre l'Etat et la société civile, in E. Serverin & A. Berthoud (éds) *La Production des normes entre Etat et société civile*, Paris : L'Harmattan.

Krackhardt, D. (1987) Cognitive Social Structures, *Social Networks* 9 : 109-134.

Krackhardt, D. (1990) Assessing the Political Landscape : Structure, Cognition, and Power in Organizations, *Administrative Science Quarterly* 35 : 342-369.

Lafon, J. (1981) *Juges et consuls à la recherche d'un statut dans la France d'Ancien régime*, Paris : Économica.

Lazega, E. (1992) *Micropolitics of Knowledge*, New York : de Gruyter.

Lazega, E. (1994) Les conflits d'intérêts dans les cabinets américains d'avocats d'affaires : concurrence et auto-régulation, *Sociologie du Travail* 35 : 315-336.

Lazega, E. (1995) Concurrence, coopération et flux de conseils dans un cabinet américain d'avocats d'affaires : Les échanges d'idées entre collègues, *Revue Suisse de Sociologie* 21: 61-84.

Lazega, E. (2001) *The Collegial Phenomenon : The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford : Oxford University Press.

Lazega, E. (2003), Rationalité, discipline sociale et structure, *Revue française de sociologie* 44 : 305-330.

Lazega, E. & Van Duijn, M. (1997) Position in formal structure, personal characteristics and choices of advisors in a law firm : A logistic regression model for dyadic network data, *Social Networks* 19 : 375-97.

Lazega, E. & Pattison, P. (1999) Multiplexity, Generalized Exchange and Cooperation in Organizations, *Social Networks* 21 : 67-90.

Lazega, E. & Mounier, L. (2002) Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation : Structural Economic Sociology for a Society of Organizations, dans O. Favereau & E. Lazega (eds.) *Conventions*

and Structures in Economic Organization : Markets, Networks, and Hierarchies, Cheltenham, UK : Edward Elgar Publishers.

Lazega E. & Mounier L. (2003) Interlocking Judges : On Joint (Exogenous and Self) Governance of Markets, in V. Buskens, W. Raub & C. Snijders (eds), *Research in the Sociology of Organizations* 20 : 267-95.

Lazega, E., Lemerrier, C. & Mounier, L. (2006) A spinning top model of formal structure and informal behaviour : Dynamics of advice networks in a commercial court, *European Management Review* 3 : 113-122.

Lenski, G.-E. (1954) Status crystallization : a non-vertical dimension of social status, *American Sociological Review* 19 : 405-413.

Manin, B. (2001), Montesquieu, la république et le commerce, *Archives européennes de sociologie* 42 : 573-602.

McDonald M.-L. & Westphal J.-D. (2003) Getting by with the advice of their friends : CEO's advice networks and firms' strategic responses to poor performance, *Administrative Science Quarterly* 48 : 1-32.

McPherson J.-M., Smith-Lovin, L. & et Cook, J.-M. (2001) Birds of Feather : Homophily in social networks, *Annual Review of Sociology* 27 : 415-444.

Milgrom, P.-R., North, D.-C. & Weingast, B.-R. (1990) The Role of Institutions in the Revival of Trade : The Law Merchant, Private Judge, and the Champagne Fairs, *Economics and Politics* 2 : 1-23.

Mizruchi, M. & Stearns, L.-B. (2001), Getting deals done : The use of social networks in bank decision making, *American Sociological Review* 66 : 647-741.

Reynaud, J.-D. (1989) *Les règles du jeu*, Paris : Armand Colin.

Rulke D.-L. & Galaskiewicz J. (2000) Distribution of knowledge, group network structure, and group performance, *Management Science* 46(5) : 612-625.

Seron, C. (1992) Managing Entrepreneurial Legal Services : The Transformation of Small-Firm Practice in R.-L. Nelson, D.-M. Trubek & R.-L. Solomon (eds.) *Lawyers 'Ideals/Lawyers' Practices : Transformations in the American Legal Profession*, Ithaca, NY : Cornell University Press.

Simon, H. (1957) *Models of Man : Social and Rational*, New York : John Wiley.

Singly, F. de & Thélot, C. (1988) *Gens du privé, gens du public : la grande différence*, Paris : Dunod.

Tsai, W. (2002) Social structure of cooperation within a multiunit organization : coordination, competition, and intraorganizational knowledge sharing, *Organization Science* 13 : 179-190.

Vermeersch, S. (2004) Entre individualisation et participation : l'engagement associatif bénévole, *Revue française de sociologie* 45 : 681-710.

Waters, M. (1989) Collegiality, Bureaucratization, and Professionalization : A Weberian Analysis, *American Journal of Sociology* 94 : 945-72.

Weber, M. [1889] (1988) Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter, in *Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Tübingen : J.C.B. Mohr : 312-443.

Wilensky, H.-L. (1967) *Organizational Intelligence*, New York : Basic Books.