



HAL
open science

Qu'est-ce qu'une firme (-réseau) ?

Virgile Chassagnon

► **To cite this version:**

Virgile Chassagnon. Qu'est-ce qu'une firme (-réseau) ?. XVIIe Conférence Internationale de Management Stratégique (AIMS), May 2008, France. pp.25. halshs-00374758

HAL Id: halshs-00374758

<https://shs.hal.science/halshs-00374758>

Submitted on 9 Apr 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Qu'est-ce qu'une firme (-réseau) ?

Auteur : Virgile Chassagnon

Appartenance Institutionnelle : Laboratoire d'économie de la firme et des institutions (LEFI) – Université de Lyon

virgile.chassagnon@ish-lyon.cnrs.fr

Adresse Postale : Institut des Sciences de l'homme/LEFI – Bâtiment C
14, avenue Berthelot 69363 Lyon Cedex 07
Téléphone : 04.72.72.64.58 // Fax : 04.72.72.65.55

Résumé

Partant d'une critique de la théorie fictionnaliste de la firme en tant que nœud de contrats, cet article met en exergue les fondements ontologiques de la firme en tant qu'entité réelle. Les débats juridiques traditionnels sur la nature de la firme sont « recontextualisés » dans l'intention de pallier l'insuffisance conceptuelle des théories économiques. La portée théorique de cette représentation de la firme en tant qu'entité réelle transparait clairement dans l'analyse de la firme-réseau. Le rôle unificateur des relations de pouvoir intra-réseau est explicité. Et une discussion mêlant considérations juridiques et réalités économiques est proposée afin de circonscrire les implications juridico-économiques qui découlent de l'émergence de cette entité productive complexe. La firme-réseau est une entité réelle singulière composée d'entités légales distinctes – tout comme l'est la firme *stricto sensu*.

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

Abstract

This paper intends to depart from a critique of the nexus of contracts theory of the firm endowed with its moral personification to propose some theoretical foundations of the firm as a real entity. Some old legal views of the corporation are mobilized to complete the conceptual vacuity of economic theories. This provides crucial insights for modern complex organizations such as the network-firm. The integrating and unifying role of intra-network power relationships is then emphasized and some law and economics of the network-firm are ultimately proposed to clarify the argument that the network-firm – as the firm *stricto sensu* – is a singular real entity composed from distinct legal entities.

Keywords: theory of the firm, network-firm, legal fiction, real entity, power, law and economics

Classification JEL : B40, K00, L20

Qu'est-ce qu'une firme (-réseau) ?

INTRODUCTION

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

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

L'entité réelle « firme » ne saurait, en outre, se cantonner aux frontières juridiques *stricto sensu*. Pour en rendre compte, cet article propose d'analyser une forme d'organisation économique juridiquement « éclatée » qui n'a eu de cesse de se développer au cours des deux dernières décennies : la firme-réseau. Celle-ci peut être définie comme une entité qui pérennise un unique système productif entre des firmes légalement indépendantes à travers une firme focale, laquelle détient le pouvoir *de facto* de coordonner le « tout » sans recourir à l'intégration capitaliste. La firme-réseau – dont les frontières ne sont pas circonscrites par

la propriété privée des actifs de production – n'est pas reconnue par le droit en tant que société productive. L'intégration économique de la firme-réseau transcende le périmètre légal de la firme traditionnelle (Rajan et Zingales, 2000). Le choix de l'unité pertinente d'analyse revêt dès lors une importance capitale. La firme-réseau est-elle, plus qu'un agrégat d'entités légales distinctes, une unique entité réelle ?

L'intégration verticale de la firme-réseau ne peut être réduite aux contrats et aux droits de propriété mais doit être étendue aux relations de pouvoir qui surviennent « quand la dépendance économique d'une partie sur une autre nécessite de la complaisance envers les souhaits de la partie dominante » (Collins, 1990a, p. 734). L'obtention du pouvoir ne provient pas de la seule propriété mais également du contrôle sur les ressources critiques. Plus les ressources du réseau sont « critiques », plus l'exploitation du pouvoir est forte (Salancik et Pfeffer, 1974). L'émergence de ces organisations économiques complexes contraint le théoricien à appréhender cette logique de réseau qui repose sur de multiples concepts et sur de multiples instruments d'analyse provenant de différentes sciences sociales. À la fois au-delà du périmètre légal de protection de la relation d'emploi et au-delà du principe juridique de responsabilité légale, la théorisation de la firme-réseau en tant qu'unique entité réelle augure de nombreux amendements théoriques tant en sciences économiques qu'en sciences juridiques. Le statut de l'entité légale conféré par la loi reste d'une importance cruciale dans l'analyse de la nature de la firme (Hodgson, 2002), mais il ne saurait se suffire à lui-même.

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

1. LA NATURE DE LA FIRME : DE LA METAPHORE JURIDIQUE A L'ENTITE REELLE

Dans cette première partie, la question de la nature de la firme est préalablement abordée sous l'angle des théories économiques dominantes. L'engagement ontologique respectif des différentes approches contractualistes de la firme est alors explicité. Partant, l'article met en lumière la position hautement réductionniste de ces théories qui, en faisant des contrats et des droits de propriété les seuls fondements de l'analyse économique, circonscrivent la firme à sa personnification au travers de la loi. Le besoin d'une alternative ontologique est manifeste. C'est à cet effet qu'une définition de la firme en tant qu'entité réelle est proposée.

1.1. La définition de la firme selon les théories économiques contractualistes

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

La théorie moderne des droits de propriété, qui définit la firme comme une collection d'actifs non-humains, gravite autour de cette théorie de la firme en tant que nœud de contrats. La firme est appréhendée comme un simple agrégat. Mais, si les tenants de la théorie de la firme en tant que nœud de contrats affirment qu'il n'est pas nécessaire de déterminer ce qu'est et ce que n'est pas une firme (Cheung, 1983), les théoriciens de la firme en tant que collection d'actifs non-humains émettent, au contraire, la thèse selon laquelle les questions de la nature et des frontières de la firme sont intimement liées². Seuls les actifs possédés par la firme forment cette entité. Les autres lui sont nécessairement extérieurs. Selon cette théorie, les détenteurs des droits résiduels de contrôle³ sur les actifs non-humains ont, au sein d'une coalition, le pouvoir sur les actifs humains, bien que ceux-ci soient inaliénables (Hart, 1995). Les actifs humains – autrement dit les employés – ont besoin des actifs physiques pour être

productifs, si bien que le « contrôle sur un actif physique mène indirectement au contrôle sur les actifs humains » (Hart et Moore, 1990, p. 1121). Dans un monde de contrats incomplets sujets à renégociation, la firme en tant qu'institution revêt une importance. Et l'extension de la taille des firmes permet d'allouer efficacement les droits résiduels de contrôle. La nature de la firme est foncièrement liée à la propriété des actifs non-humains. La firme est affiliée à un unique propriétaire qui détient les droits résiduels de contrôle sur les actifs non-humains. Ces actifs constituent « la glue qui maintient la firme ensemble, et sans laquelle la firme serait juste un fantôme » (Hart, 1995, p. 57).

Dans l'économie des coûts de transaction, la firme est définie comme une structure de gouvernance coordonnée par une autorité hiérarchique dérivant d'un ordre privé (Williamson, 2002). Cette théorie retient la transaction – c'est-à-dire le type de contrat – comme l'unité pertinente d'analyse des organisations. Toutes ces théories économiques de la firme ont en commun de lier la nature de la firme à une essence contractuelle. La firme n'est qu'un agrégat formé à partir de contractualisations privées entre des parties distinctes (Phillips, 1994). Une question fondamentale reste alors en suspens : quand un nœud de contrats devient-il une firme (Demsetz, 1988) ? La réponse est : jamais, à la fois parce que la firme ne serait qu'une somme de contrats et d'individus qui possèdent des ressources et rien d'autre, mais également parce que cette question est intrinsèquement circulaire. En effet, il est impossible d'identifier un nœud de contrats indépendamment d'une firme donnée (Gindis, 2007). La personnification légale de la firme promeut ainsi la représentation de ce nœud de contrats.

1.2. La personnification de la firme par la métaphore de la loi

La théorie du nœud de contrats est aussi influente dans la doctrine économique que dans la doctrine juridique. Selon cette approche, « nous ne savons pas exactement ce qu'est la firme », puisque celle-ci n'est qu'une « description raccourcie d'un moyen d'organiser des activités via des arrangements contractuels » (Cheung, 1983, p. 3). La théorie du nœud de contrats ne reconnaît pas explicitement la firme en tant qu'entité distincte des parties qui la composent, mais détermine la nature de la firme eu égard aux relations de ses parties agrégées (Bratton, 1989). Ce faisant, la firme est une entité artificielle qui n'existe que par le biais de la métaphore juridique ou de la fiction légale (Machen, 1911). Jensen et Meckling (1976, p. 312) insistent sur le fait que « la plupart des organisations sont de simples fictions légales qui servent un nœud de relations contractuelles entre des individus ». Par fiction légale, il convient de comprendre que les droits et les devoirs d'une personne fictive – d'une firme – sont juridiquement proches de ceux d'une personne physique (Williston, 1888). Puisque la

firme est un nœud de contrats, elle doit avoir des parties. Mais un seul individu agrége ces parties. La firme est une personne légale distincte qui « implémente » des contrats, c'est-à-dire une « unité de droits et de devoirs » (Dewey, 1926, p. 655). Conférer des droits légaux ou imposer des obligations légales revient à conférer la personnalité légale. Une firme possède des actifs, négocie puis signe des contrats, poursuit ou est poursuivie en justice, transfère des droits de propriété (Blumberg, 1990). Mais, si la personnalité de la firme est une fiction, il est fallacieux d'énoncer que l'entité qui est personnifiée est fictive (Machen, 1911). Dès lors, une question épistémologique se pose : les firmes sont-elles « le résultat naturel de la vie sociale de l'homme ou des créations stériles et dérivées de la loi positive » (Mark, 1987, p. 1468) ?

Affilier la firme à une fiction, c'est affirmer que celle-ci n'existe pas. Dans la mesure où la firme n'existe pas, elle ne saurait avoir de responsabilité. Or, la firme, en tant qu'institution, a des droits et des responsabilités qui vont au-delà des prétentions résiduelles des propriétaires du capital (Collins, 1994). Mais elle n'a pas d'ambitions ou de sentiments humains. Contrairement aux individus, la firme, prise isolément, n'a ni intentions ni motivations. La firme n'agit qu'à travers les intentions et les actions des individus. Néanmoins, la firme n'est nullement qu'une simple somme d'individus ayant des droits et des devoirs définis par des relations légales de contractualisation et de transfert de droits de propriété. Si une firme peut être réduite à une agrégation de composants humains, alors « comment peut-elle décider d'agir sans que tous ses membres approuvent l'action en question » (Phillips, 1994, p. 1083) ? Les firmes sont des entités qui développent collectivement, via leurs individualités, une capacité cognitive et une capacité d'agir afin d'atteindre un objectif défini. Pourtant, toute référence aux organismes psychiques serait à la fois « gratuite et hautement erronée » (Dewey, 1926, p. 673), car la personnalité morale est une représentation de réalités que la loi reconnaît mais ne crée pas. Cohen (1935, p. 811) nous rappelle que « personne n'a jamais vu une firme » et nous met ainsi en garde contre les « non-sens transcendants ». En définitive, la firme n'est ni une entité fictive ni un organisme vivant, contrairement à la thèse de l'entité naturelle de Maitland (1905). McKelvey (1997) définit les firmes comme des phénomènes quasi-naturels qui résultent tant de l'intentionnalité de l'homme que de causes naturelles indépendantes de celle-ci. C'est pourquoi l'identité sociale de la firme diffère de l'identité des personnes qui la composent.

Selon la théorie des droits de propriété, les actionnaires qui possèdent les actifs non-humains circonscrivent l'entité légale « firme ». Les actionnaires sont la figure clé de l'agrégation. Ils constituent une seule et unique entité juridique ; ils sont « la firme ».

Pourtant, les actionnaires ne possèdent pas la firme en tant que telle. Personne ne possède la firme (Blair, 1995). Et la personnalité morale de la firme implique qu'elle ne peut être un objet de propriété (Gindis, 2007). En d'autres termes, « les actifs de la firme n'appartiennent pas aux actionnaires mais à l'organisation elle-même » (Blair et Stout, 1999, pp. 250-251). La firme n'est pas un nœud de propriétaires. Par conséquent, la firme ne peut être réduite à une somme d'individus agrégés au sein d'un même groupe nommé « le propriétaire ». La firme est une « fin en soi ». La théorisation économique de la firme se doit de lui donner une existence indépendante de celle de ses actionnaires (Kay et Silberston, 1995). Ireland (1999, p. 56) nous donne à penser que c'est « en facilitant la reconnaissance de la firme non pas comme un propriétaire, ni comme un objet capable d'être possédé, mais comme un réseau de relations sociales et productives que l'on sera à même de reconceptualiser la firme et son régime de propriété ».

Au sein d'une firme, plusieurs individualités agissent dans un but unifié (Rowley, 1931). La firme est « un corps organisé d'hommes agissant comme une unité avec un souhait qui est devenu unifié à travers la singularité de leur but » (Laski, 1916, p. 420). Selon Brown (1905), lorsque des hommes agissent en commun, ils tendent inévitablement à développer un esprit qui est différent d'eux pris isolément ou de manière agrégée. Les individus s'unissent pour agir dans un but commun. Ils forment une entité qui, indépendamment de toute personnification légale, diffère des individus à partir desquels elle est constituée (Dicey, 1904).

1.3. La définition ontologique de la firme en tant qu'entité réelle

L'analyse réductionniste de la nature de la firme en tant que fiction légale se dépeint dans l'individualisme méthodologique. Mais, s'il semble erroné de réduire les dynamiques des processus sociaux aux actions individuelles, il est également spécieux d'envisager les entités collectives, telles que les personnes légales, comme de simples expressions métaphoriques qui abrègent des ensembles complexes d'actions individuelles (Teubner, 1988). Bien que la firme existe indépendamment de ses membres, elle n'agit pas dans un but qui est indépendant d'eux. Le paradigme de l'entité réelle considère que tant le tout que ses constituants ont une existence réelle (Tsuk, 2003). Au sein d'une firme, « ni les individus ni les relations qu'ils nouent les uns avec les autres sont fictifs » (Raymond, 1906, p. 362). Il est évident que l'antagonisme entre les partisans de l'entité réelle et les partisans du nœud de contrats va de pair avec le traditionnel et non moins vif débat entre les holistes et les défenseurs de l'individualisme méthodologique. Il n'est nullement utile d'aborder ces préoccupations

méthodologiques dans cet article. Bien que l'analyse de la nature de la firme implique de mettre en exergue certaines dimensions holistiques, toute forme de déterminisme social doit être exclue. Le postulat de l'émergence doit en revanche être mobilisé. Celui-ci signifie que les propriétés émergentes de l'ensemble sont qualitativement différentes des propriétés locales des constituants à partir desquelles elles émergent (Wimsatt, 2000). La firme, en tant que système interactif, génère des propriétés émergentes qui sont nouvelles, irréductibles et inattendues (Holland, 1998). La firme est une entité réelle émergente.

Afin d'analyser la firme en tant qu'entité réelle, il convient de se départir de la théorie du nœud de contrats qui ne peut pas expliquer pourquoi les firmes ont des responsabilités sociales envers leurs membres non propriétaires tels que les employés ou les fournisseurs. Arguer que la firme est une entité réelle, c'est conclure que celle-ci n'est pas une agrégation de ses parties. La firme est une « réalité sociale avec une existence qui est indépendante de, et qui constitue quelque chose de plus que, ses actionnaires changeants » (Blumberg, 1990, p. 50). Dès lors que la firme est une organisation dévouée à la production, la firme ne peut pas être fictive. En effet, comment une fiction peut-elle disposer d'un avantage concurrentiel sur d'autres fictions (Coff, 1999) ? Chaque firme constitue une entité complexe particulière qui évolue concurremment avec d'autres entités singulières. L'hétérogénéité est une propriété existentielle des firmes. Aucune firme n'est semblable à une autre.

Le terme « entité réelle », exempt de toute forme de vitalisme, semble opportun pour définir la nature de la firme. Qualifier la firme d'entité réelle implique que la firme existe intrinsèquement et objectivement. La firme est un système complexe⁴ de constituants humains et non-humains qui sont reliés et maintenus ensemble par des forces intégratrices inattendues. Ces forces qui résultent de l'émergence de propriétés collectives peuvent être appréhendées sous le vocable de « glue ». La glue exprime l'idée d'un vecteur durable de cohésion qui fait d'un ensemble d'entités individuelles une unique entité collective. La glue « pilote » les actions du groupe et unifie le tout, si bien que les membres de la firme utilisent le pronom personnel « nous » pour se nommer et le pronom personnel « ils » pour caractériser une entité concurrente (Simon, 2002). Par ailleurs, le terme « firme » implique – étymologiquement – que cette organisation économique persistante est singulière et qu'elle est donc incompatible avec l'emploi de verbes et de pronoms pluriels (Machen, 1911). La firme génère une identité sociale collective⁵ qui assure la durabilité et la stabilité de l'entité complexe. La firme forme une unité qui a acquis, à travers le temps, une cohésion. Les actions de l'ensemble ne sont pas réductibles aux actions de ses individualités. Ce n'est pas parce qu'un constituant humain

quitte la firme que celle-ci est sujette à la dissolution.

La glue existentielle de la firme peut être opportunément circonscrite par ses dimensions institutionnelle et organisationnelle. En réduisant ce concept complexe de glue à ces deux dimensions, l'objectif est de souligner que la firme est à la fois une organisation et une institution (Hodgson, 2006). D'une part, la firme est une institution réelle au sens où elle régule durablement les comportements individuels, assure une certaine conformité comportementale des membres qui composent cette unité, sécurise les anticipations, prévient et dissipe les conflits. D'autre part, la firme est une organisation réelle au sens où elle coordonne dans le temps un ensemble de ressources productives, humaines et non-humaines, tangibles ou intangibles, qui changent et évoluent substantiellement en dynamique. MacCrimmon (1993, p. 122) définit ainsi la stratégie organisationnelle comme « le rassemblement d'un groupe d'actions qui tiennent ensemble dans certaines perspectives ». Cette glue organisationnelle est le reflet d'une interdépendance synergique globale qui trouve son origine dans un réseau d'investissements spécifiques complémentaires. Mais il n'y a pas de démarcation franche entre ces glues institutionnelle et organisationnelle, si bien qu'ensemble elles forment une seule glue qui stabilise les relations intra et inter-organisationnelles. La glue intra-firme, qui est composée d'éléments holistiques et individualistes enchevêtrés, assure l'intégrité et la pérennité du tout. Chaque firme est pérennisée par sa propre glue. Et plus la glue est forte, plus la firme est cohésive.

Langlois et Foss (1997, p. 213) défendent l'idée que la firme est intégrée par « la glue des capacités ». Pour Chandler (1992), les capacités organisationnelles de la firme font que celle-ci est plus que la somme de ses parties. La firme est une entité productive qui génère des connaissances spécifiques (Nonaka *et al.*, 2000). Ainsi, « les actifs clés qu'une firme utilise dans la production se trouvent dans le capital intellectuel qui renvoie à la connaissance et à l'expérience ancrées dans l'esprit de ses employés plutôt que dans les mains de ses actionnaires » (Blair et Stout, 1999, p. 261). Sans individus, il n'y aurait pas de firme. Les individus sont les principaux constituants de la firme⁶, et ce, indépendamment de toute relation contractuelle. La firme ne peut agir sans individus. L'identification des individus à leur firme est une condition nécessaire de cohésion et de pérennité. La firme, en tant que « système de connaissance distribuée », développe « un esprit collectif qui est une conséquence jointe émergente et non une représentation préalablement définie de quelconque individu » (Tsoukas, 1996, p. 15). Dosi (1995) explique que la firme est composée de divers éléments parmi lesquels l'on retrouve la structure d'incitation, la structure de l'information, la

distribution des connaissances et des compétences, mais également la distribution de l'autorité formelle et du pouvoir. Il semble effectivement que la plus forte matérialisation de cette glue au sein de la firme est l'exploitation des pouvoirs *de jure* (formels) et *de facto* (informels), comme nous le montrerons plus avant par la suite. Dans cet esprit, « la firme est dans un réseau, vers l'amont et vers l'aval, de pouvoirs et de contre-pouvoirs » (Perroux, 1973, p. 18). Ces pouvoirs sont à même d'expliquer la capacité des firmes « de répondre et de s'adapter à des environnements changeants » (Salancik et Pfeffer, 1974, p. 471).

En définitive, les théories contractualistes de la firme doivent assurément être complétées par les théories de la firme fondées sur les ressources et les compétences (Gibbons, 2005) – ce qui est de plus en plus admis par les tenants de ces théories (Williamson, 1999, Jacobides et Winter, 2005) – afin de définir ce qu'est réellement une firme. Les ressources sont liées à la firme avec une précision qui échappe à la métaphore dite du « nœud ». Coff (1999, p. 121) soutient que, « puisque les ressources stratégiques sont des nœuds dans le nœud que la firme ne peut pas posséder, les droits de propriété sont ambigus ». Mais alors, comment dépasser l'utilisation simple et descriptive du mot « firme » en tant « que nom collectif connotant un groupement particulier de relations contractuelles standards » (Masten, 1988, p. 181) ? Serait-ce possible de rendre compte empiriquement de cette définition de la firme en tant qu'entité réelle ? Pour ce faire, il semble opportun d'appréhender les questions de la nature et des frontières de la firme au regard de l'émergence de la firme-réseau. En effet, cette organisation économique complexe se fonde sur des formes de contrôle qui existent indépendamment de toute contractualisation formelle et de toute unification capitalistique. Ainsi la question de l'entité réelle qui doit être retenue comme unité pertinente d'analyse revêt une importance théorique fondamentale.

2. LA NATURE DE LA FIRME-RESEAU : DE LA MULTIPLICITE A L'UNITE

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

semble que plusieurs entités juridiques formant une firme-réseau agissent continuellement en tant qu'unique entité réelle.

2.1. Une intégration économique verticale sans intégration capitalistique

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

La firme-réseau se définit comme une entité productive qui unifie un ensemble de firmes légalement indépendantes, verticalement intégrées et coordonnées par une firme focale – communément nommée architecte –, laquelle est « la firme qui, en réalité, érige le réseau et occupe une place active dans l'intégrité de celui-ci⁷ » (Jarillo, 1988, p. 32). Les firmes forment un réseau tant pour accéder à des ressources inimitables et complémentaires que pour créer – par leur unification – de nouvelles ressources idiosyncrasiques. Selon les théories de la firme fondées sur les ressources, la formation de ressources critiques générant de la valeur est fortement liée au réseau de relations de la firme (Barney, 1991). La capacité d'incorporer la connaissance émanant à la fois de l'intérieur et de l'extérieur des frontières de la firme émerge comme « une capacité organisationnelle particulière » (Lorenzoni et Lipparini, 1999). La firme-réseau peut en ce sens être appréhendée comme un « réseau complexe et dynamique de ressources et de capacités » (Dagnino, 2004, p. 61). Une seule firme de l'entité organisationnelle doit être affectée à la coordination de ces diverses ressources. Une telle tâche incombe à la firme focale qui contrôle les ressources critiques, telles que la marque et la réputation, autour desquelles gravitent des activités complémentaires qui doivent être qualitativement et quantitativement coordonnées. Les ressources critiques constituent le cœur du réseau, et la firme focale se doit d'assurer l'intégrité des relations intra-réseau.

Les firmes peuvent donc avoir recours à des arrangements contractuels qui diffèrent de la stricte hiérarchie, y compris en présence d'actifs fortement spécifiques (Holmström et Roberts, 1998). Malgré la spécificité des actifs et les effets de « lock-in » générés par la

dépendance multilatérale propre au réseau, les coûts de transaction ne sont pas nécessairement élevés (Dyer, 1997). La firme-réseau se fonde en effet sur des relations récurrentes empreintes d'incertitude et sur des actifs spécifiques qui peuvent être humains, physiques, immatériels, temporels, dédiés et/ou localisés (Williamson, 1991). En d'autres termes, la firme-réseau est basée sur les trois conditions Williamsoniennes qui justifient le recours à l'intégration verticale (*de jure*). Ces actifs dédiés à la firme focale impliquent de forts investissements spécifiques, matérialisés par des coûts irrécouvrables (« sunk costs »), qui sont à l'origine de deux problèmes majeurs : l'opportunisme et le risque de hold-up. Pourtant, les réseaux verticaux de firmes parviennent souvent à maintenir de fortes incitations à investir sans encourir un fort risque d'opportunisme, et ce, bien qu'aucune partie ne détienne la propriété privée de la chaîne de valeur (voir Baudry, 2004). Les théories de la firme fondées sur les droits de propriété ne peuvent pas non plus expliquer ce phénomène de « désintégration verticale » au sens où celui-ci échappe à l'unité de commandement conférée par la propriété du capital (Paché et Paraponaris, 2006). La firme-réseau fonctionne comme un ensemble cohésif et soutenable sans concentrer les droits de propriété.

L'organisation de réseau n'est ni marchande ni hiérarchique mais s'inscrit dans une logique stratégique propre qui « répond » aux transformations de l'environnement industriel (Powell, 1990 ; Podolny et Page, 1998). Elle constitue une alternative distincte qui va au-delà du dualisme entre le « faire et le faire faire » (Richardson, 1972). La firme-réseau ne devrait pas être envisagée comme le centre d'un continuum contractuel délimité par la firme et le marché. Les échanges intra-réseau sont des échanges relationnels non marchands (Dore, 1983). Bien que cette organisation économique partage des propriétés de la hiérarchie et des propriétés du marché, la firme-réseau n'est pas une forme hybride. La distinction entre ces trois formes organisationnelles n'est pas une question de degré mais une question de nature. Hodgson (2002, p. 50) écrit très justement qu'« en adoptant le concept obscur d'hybride de la firme et du marché, Williamson va à l'encontre de sa principale thèse selon laquelle la firme est essentiellement différente du marché ».

Les organisations économiques complexes doivent être analysées à partir de la diversité de leurs mécanismes d'incitation et de coordination afin de discerner les différents éléments de la glue qui les maintiennent cohésives. Les contrats inter-firmes sont une base institutionnelle importante, mais la confiance, qui est par essence non contractuelle, est une condition nécessaire à la durabilité du réseau. L'encastrement relationnel du réseau promeut la coopération de long terme et pallie l'absence de systèmes formels de contrôle (Macaulay,

1963). Le réseau inter-organisationnel s'apparente à un « répertoire d'échanges encastrés » (Uzzi, 1997). Les réseaux reposent en effet de plus en plus sur des intérêts mutuels et sur la réputation, et de moins en moins sur une structure formelle d'autorité. Les incitations au sein du réseau ne sont pas strictement contractuelles mais proviennent d'engagements relationnels et réputationnels qui lient les entités légales, si bien qu'elles agissent comme un acteur unifié. La raison d'être de l'organisation de réseau est ainsi de générer une « quasi-rente relationnelle » (Dyer et Singh, 1998). Poppo et Zenger (2002, p. 707) concluent que « les contrats formels et la gouvernance relationnelle fonctionnent de manière complémentaire ».

Les firmes du réseau sont verticalement intégrées par le pouvoir relationnel d'une firme focale qui renforce l'intégrité du tout. La firme-réseau est une firme relationnelle (Baker *et al.*, 2002). Selon Orts (1998), le développement des firmes relationnelles, qu'il définit comme des firmes non traditionnelles constituées entre des firmes dites plus simples dans le but d'agir à l'unisson, souligne la difficulté analytique de définir les frontières de la firme. Bien que les relations économiques se nouent entre des firmes juridiquement indépendantes, les firmes du réseau forment ensemble et définissent les frontières économiques d'une unique entité relationnelle qui agit, tel un ensemble dynamique de parties interdépendantes, sous le contrôle légitime de la firme focale. Il s'ensuit que cette dynamique relationnelle s'affirme tant au niveau inter-organisationnel qu'au niveau intra-organisationnel (Paché et Paraponaris, 2006). L'interdépendance relationnel du réseau met en exergue « les effets des liens cohésifs entre des acteurs sociaux sur leur propension à coopérer entre eux » (Gulati et Gargiulo, 1999, p. 1446). Nul doute alors que le management relationnel de la firme-réseau est une condition *sine qua non* de la cohésion du tout. Il s'inscrit dans le respect des ordres externe et interne, lesquels ont trait respectivement à la préservation de la réputation (voir *infra*) et à la pérennisation d'une identité sociale collective.

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

2.2. Le pouvoir comme facteur explicatif de la durabilité et de la cohésion

La théorie moderne des droits de propriété énonce que le pouvoir, assimilé à l'autorité, importe pour pallier l'incomplétude contractuelle. Toutefois, le pouvoir n'est pas antinomique à l'efficacité mais conditionne la valeur productive de l'organisation (Rajan et Zingales, 1998 ; Palermo, 2000). Puisqu'aucune association d'individus n'est strictement formelle, il ne saurait y avoir d'organisation et d'ordre sans pouvoir (Bierstedt, 1950). Selon Perroux (1973, p. 20), « le pouvoir a une économicité : il coûte et il rend ». Partant, le pouvoir est « indispensable à l'intelligence rationnelle et scientifique de l'activité économique » (*ibid.*, p. 5). Galbraith (1979) affirme, dans le même esprit, qu'en éludant le pouvoir – c'est-à-dire en faisant de l'économie une science non politique –, les théories dominantes déconnectent l'économie du monde réel. La firme-réseau ne saurait échapper à ce « pré-requis scientifique ». En effet, même si les différents membres de la firme-réseau ne sont pas intégrés au sein de la même structure légale, l'autonomie légale contractuelle n'implique pas que les différentes parties recèlent un pouvoir économique semblable et qu'elles agissent librement sans contraintes (Sacchetti et Sugden, 2003). Dès lors, comment le pouvoir est-il alloué au sein de cette entité économique ? Répondre à cette question fondamentale implique de proposer préalablement une définition du pouvoir – et ce, même s'il est plus facile de l'observer que de le définir (Pfeffer, 1981). Le pouvoir peut être défini comme la capacité d'une entité (individu ou groupe) à structurer et à contraindre les actions d'une autre entité, via des mécanismes tant formels qu'informels. Le pouvoir est un concept central dans l'analyse des réseaux, et l'interdépendance des acteurs lui est connexe (Thorelli, 1986).

La procédure de décision intra-réseau revêt une dimension politique. Benson (1975, p. 229-230) caractérise le « réseau inter-organisationnel » comme une « entité émergente » que l'on peut affilier à une « économie politique ». En ce sens, il argue que le pouvoir dérive du contrôle de l'organisation centrale sur les contingences stratégiques auxquelles sont confrontées les organisations périphériques. Réciproquement, plus ces organisations contrôlent les contingences, plus leur pouvoir est fort au sein de l'entité collective (Hickson *et al.*, 1971). Si le pouvoir est une propriété constitutive des relations de réseau, il n'a pas d'existence en lui-même mais seulement eu égard à la position des parties respectives dans les relations économiques. Le pouvoir n'est pas « un attribut de l'acteur » (Emerson, 1962, p. 32). Le pouvoir est, par essence, un phénomène relationnel. Malgré la confrontation latente de différents pouvoirs au sein de la firme-réseau, cette entité est cohésive et durable. L'ordre politique qui provient de la répartition du pouvoir est source de coopération (Parsons, 1969).

Crozier et Friedberg (1977, p. 433) résumant avec pertinence cette idée lorsqu'ils écrivent « qu'il n'y a pas de structure collective sans liberté des acteurs et, partant de là, sans relations de pouvoir ».

En réduisant les firmes à des entités légales, les économistes contractualistes ne peuvent pas expliquer les mécanismes par lesquels des organisations se lient au sein d'une firme-réseau. Le pouvoir est indubitablement l'un de ces mécanismes. Mais le pouvoir ne résulte pas exclusivement de la propriété, ce qui va à l'encontre de la théorie moderne des droits de propriété qui prétend que la propriété confère « le pouvoir d'exercer le contrôle » (Grossman et Hart, 1986, p. 694). La firme-réseau ne peut être définie au regard de la seule propriété des actifs non-humains. La définition de cette organisation économique complexe doit être étendue au pouvoir « propre » au sens de Perroux (1973, p. 16)⁸ qui est attribué aux acteurs clés ; ceux qui ont réalisé des investissements humains spécifiques autour des ressources critiques du réseau si bien qu'ils ne peuvent pas être facilement remplacés (Pfeffer, 1981). En raison de la création de positions de dépendance entre les membres du réseau, le pouvoir est plus largement dispersé entre eux (Kochan et Rubinstein, 2000). Jacobs (1974) affirme que c'est l'essentialité des ressources qui constitue le principal déterminant des relations de pouvoir entre les organisations économiques. Si le pouvoir est fortement lié au contrôle des ressources clés, il ne peut pas y avoir un pouvoir exclusif⁹ mais différents pouvoirs au sein de la firme-réseau. La distribution du pouvoir au sein de la firme-réseau s'effectue ainsi sur la base des schémas d'interdépendance entre les ressources et les activités des différents acteurs.

Les ressources critiques de la firme-réseau, qui ont la particularité d'être intangibles et réputationnelles, sont cristallisées dans le capital humain et dans le capital organisationnel dont les droits de contrôle ne sont pas directement « contractualisables » et applicables (Asher *et al.*, 2005). C'est pourquoi le pouvoir est le complément des contrats dans la coordination des activités de réseau. Selon Krackhardt (1990, p. 357), « la connaissance du réseau est intrinsèquement une base de pouvoir ». Les relations de pouvoir intra-entité, qui découlent de l'enchevêtrement durable des ressources dynamiques du réseau, sont la matérialisation de la glue institutionnelle et organisationnelle qui « tient la firme-réseau ensemble ». Emerson (1962) appréhende l'interdépendance mutuelle des ressources comme un effet cohésif des relations de pouvoir. Les liens cohésifs entre les acteurs du réseau encouragent les effets d'apprentissage et permettent l'émergence d'une identité sociale collective.

La complémentarité des ressources critiques constitue le fondement de la synergie stratégique qui génère une interdépendance économique globale. Cette dernière peut alors être

utilisée comme le véritable observatoire du pouvoir. Les différents membres du réseau – notamment ceux dits de premier rang – dédient leurs ressources clés à la firme focale et participent, ce faisant, au processus de création des connaissances. Les investissements humains spécifiques à la firme-réseau sont encadrés dans un processus d'apprentissage collectif qui se crée exclusivement au travers de l'accès aux ressources critiques (Rajan et Zingales, 1998). L'accès aux ressources clés est le « servant » des relations de pouvoir et permet de résoudre les difficultés de coordination des activités du réseau. La firme focale dispose d'un pouvoir ordonnateur dont la légitimation eu égard aux organisations périphériques est à rechercher dans le rôle privilégié que celle-ci assure dans la coordination du « tout » ; coordination qui s'effectue sur la base de cet accès. En effet, ces organisations verticales complexes impliquent un fort degré de coordination en raison du grand nombre de contrats relationnels¹⁰. De par sa position stratégique d'architecte, la firme focale est la plus à même d'assurer la coordination du réseau. Ce rôle de coordinateur lui confère une ressource spécifique durable et donc une source reproductible de pouvoir. Les ressources critiques de la firme-réseau sont coordonnées et contrôlées par la firme focale qui valorise les ressources du réseau dans son ensemble. Le contrôle de l'accès aux ressources critiques donne une légitimité à la firme focale dans le « design » de l'organisation intra-réseau.

L'accès est une ressource critique à part entière qui résulte des fortes complémentarités et des interdépendances qui se créent dès que l'unité génère plus de valeur que la séparabilité (Rajan et Zingales, 1998). Puisque l'accès n'est pas strictement contractuel¹¹, l'analyse de la firme-réseau démontre qu'il est nécessaire de rejeter la large utilisation du terme « contrat » en économie afin de ne pas dénaturer la vraie base légale de la firme (voir Masten, 1988). Les entités légalement autonomes sont intégrées et coordonnées par la firme focale en vertu d'un pouvoir qui ne résulte pas de contrats mais de l'organisation elle-même. L'évolution de la grande firme transnationale est caractérisée par la non-exclusivité des sources *de jure* de pouvoir. La croissance et la distribution des pouvoirs *de facto* au sein des organisations de réseau soulignent de nombreuses implications sur la nature et les frontières des firmes (Rajan et Zingales, 2000). La firme-réseau diffère de la firme *stricto sensu* dans la mesure où ses frontières diffèrent du périmètre juridique de l'entité « nœud de contrats ». De telles organisations complexes remettent en cause certains principes fondamentaux aussi bien en sciences économiques qu'en sciences juridiques.

2.3. Une unique entité réelle ou un agrégat d'entités légales distinctes ?

La théorisation de la firme-réseau en tant qu'entité réelle révèle de profondes implications

juridico-économiques. Les actifs humains spécialisés du réseau constituent des ressources critiques et offrent des opportunités dynamiques de croissance à l'entité collective. Mais il n'y a pas de contrat d'emploi et de protection juridique spécifique pour régir les relations de subordination entre les firmes du réseau et la firme focale. De même, en termes de responsabilité légale, il n'y a pas de reconnaissance *de jure* de la firme-réseau.

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

Affirmer que la firme n'est qu'une structure contractuelle bien définie dont les intérêts ne sont que l'extension des intérêts de ses propriétaires revient à affirmer que les employés contractent avec la firme mais ne sont pas eux-mêmes une partie de celle-ci (Blair, 1999). Alchian et Demsetz (1972) l'énoncent explicitement lorsqu'ils écrivent que la firme ne génère pas plus de pouvoir – de « décréter » – et d'autorité que les relations contractuelles les plus basiques entre deux parties. Dans cet esprit, la relation d'autorité ne serait qu'une « illusion ». Les théoriciens des droits de propriété ont analysé la nature de la firme séparément de la structure et des termes des relations avec ou entre les employés. Or, la relation d'emploi, intrinsèque à la firme, fait que celle-ci diffère par nature du marché. Selon Tsuk (2003), la relation d'emploi est en effet le principal vecteur de responsabilisation et d'identification des individus à leur firme. Le contrat d'emploi constitue une glue institutionnelle formelle – une autorité – que l'on ne retrouve pas au sein de la firme-réseau, où les ressources critiques transcendent les frontières légales (Dyer et Singh, 1998). Le périmètre économique de la firme-réseau est circonscrit par le périmètre du pouvoir de la firme focale¹². La définition légale de la firme est totalement distincte de la réalité économique qui entoure cette forme complexe de gouvernance. La tendance récente vers l'externalisation des modules productifs place la relation d'emploi au-delà du régime de protection juridique (Collins, 1990b).

Les relations de pouvoir, inhérentes aux relations inter-firmes, ne sont pas strictement dénuées de contraintes légales. Mais la relation d'emploi diffère grandement d'une relation d'échange inter-firmes, même si des clauses contractuelles sont susceptibles de contrôler les actions des différents partenaires. Comme le rappelle Mariotti (2004, p. 715), « si le lien de subordination demeure le référent en la matière, alors un donneur d'ordres ne peut légalement prétendre à aucune autorité directe sur les salariés de ses divers sous-contractants...et ce même s'ils sont détachés à temps plein sur le site de leur client ». Certes toutes les parties à la transaction ont la possibilité de poursuivre en justice la partie défaillante, mais l'autorité réelle¹³ de la firme focale n'a pas de fondements légaux en termes d'obligations, de sanctions et de procédures (Masten, 1988). Dans l'industrie automobile, par exemple, la majorité des

employés productifs ne sont pas les employés du constructeur mais des sous-traitants qui fournissent et assemblent les composants et les systèmes le long de la chaîne de production. L'accès pallie donc l'absence de relation d'emploi tout en fournissant de meilleures incitations que l'allocation des droits de propriété (Rajan et Zingales, 1998). Les sources du pouvoir intra-réseau résident dans la division inter-organisationnelle du travail. Le degré de proximité des ressources humaines envers les actifs stratégiques est le principal facteur dans le partage des pouvoirs. Partant, l'accès est un mécanisme dynamique de la firme-réseau qui se cristallise dans des relations de long terme, lesquelles perpétuent la cohésion de l'ensemble, et ce, indépendamment de tout contrat d'emploi. Dit autrement, les membres d'une firme-réseau se fondent dans les activités interdépendantes d'un unique système social identifiable.

Puisqu'aucun contrat d'emploi ne lie la firme focale aux employés de ses fournisseurs, le pouvoir de la firme focale n'est pas *de jure* mais *de facto*. L'analyse non strictement contractuelle de la firme-réseau, séparant l'employeur *de jure* (firme périphérique) de l'employeur *de facto* (firme focale), brouille la relation d'emploi. Ratner (2001) explique que les firmes ont toujours bénéficié d'un pouvoir significatif, conféré par la loi, sur leurs employés. Ce n'est plus nécessairement le cas avec l'émergence de tels réseaux verticaux de firmes. L'allocation des pouvoirs ne résulte pas exclusivement de la loi. Collins (1990b, p. 355) se demande dès lors « si l'exclusion des droits de protection de la relation d'emploi ne serait pas en réalité un facteur important plaidant pour la désintégration verticale plutôt qu'un effet connexe émanant d'autres forces économiques ». S'il semble pertinent d'enrichir le droit du travail afin de prendre en compte les relations de subordination entre la firme focale et ses divers partenaires et afin de redonner certains droits aux employés des sous-contractants (Morin, 2005), il semble également nécessaire de reconnaître la firme-réseau en tant qu'unique entité réelle au regard de certaines questions juridiques. En effet, ce n'est pas parce que la loi ne reconnaît pas les réseaux que la firme-réseau ne peut pas être considérée comme une entité singulière.

2.3.2. Au-delà de la responsabilité légale

De nombreuses firmes multinationales, que l'on peut retrouver tant dans l'industrie automobile que dans l'industrie textile ou micro-informatique, ont fait le choix, dans le courant des années 1980-1990, d'orienter leur stratégie industrielle vers l'externalisation de modules productifs. Ces firmes disposent d'un fort pouvoir dans l'organisation des relations avec leurs divers sous-contractants en contrôlant la marque et la réputation qui sont les principales ressources critiques des réseaux qu'elles forment. Au sein d'un réseau, la firme

focale est le « leader réputationnel » (voir Gamson, 1966) qui coordonne les activités, génère la glue et prévient l'ensemble de la dissolution en intégrant les divers modules productifs au sein d'une unique entité active¹⁴. Dans l'esprit de Cohen (1919, p. 680), la glue inter-organisationnelle constitue ce « quelque chose qui unifie les différentes entités individuelles, si bien qu'elles agissent autrement qu'elles ne le feraient si elles n'étaient pas interdépendantes ». Van de Ven (1976, p. 28) appréhende ainsi la firme-réseau comme « un système d'action sociale qui recèle les propriétés de base communes à tout comportement collectif organisé : un comportement adapté à un but, une interdépendance entre les membres et une unité avec une identité distincte de celles de ses membres ».

Toutefois, parce qu'elle n'est pas personnifiée par la loi, la firme-réseau n'est pas une entité légale disposant de droits et de devoirs (Blumberg, 1990). Le réseau n'est même pas un concept juridique (Buxbaum, 1993). Par conséquent, la firme-réseau n'est « ni une unité organique érigée à partir d'une personnalité associative réelle ni un ensemble de ressources autonomisées » (Teubner, 1991, p. 56). La firme-réseau est une entité réelle singulière « dès que les relations sont tellement longues et récurrentes qu'il est difficile de parler de parties en tant qu'entités séparées, et dès que l'emmêlement des obligations et de la réputation est tel que les actions des parties sont interdépendantes, mais il n'y a ni propriété commune ni structure légale » (Powell, 1990, p. 301). La firme-réseau est une entité tout aussi réelle qu'une entité légalement reconnue. Il n'y a pas de responsabilité légale sans intégration capitalistique. Or, les actionnaires de la firme focale ne possèdent pas les parts sociales de la firme-réseau, et la firme focale ne détient pas les droits de propriété des firmes du réseau. La définition légale de la firme importe, car la loi reconnaît les firmes qui constituent le réseau. Mais la loi doit être reconsidérée au regard de l'émergence de ces formes d'organisation productive qui sont devenues un phénomène complexe aussi bien pour l'économiste que pour le juriste. Collins (1990a) ainsi que Hansmann et Kraakman (1991) soulignent que les organisations complexes désagrégées, telle la firme-réseau, bénéficient du pouvoir de manipuler les frontières du capital afin d'éliminer les responsabilités légales.

La firme-réseau fonctionne collectivement à travers une multiplicité d'acteurs et non à travers un unique centre d'action. Cependant, une telle organisation complexe doit être traitée comme une unique entité réelle en termes de responsabilité à l'égard de l'« extérieur ». En cas de plaintes émanant de consommateurs ou d'autres parties extérieures, la difficulté principale est de savoir si la firme-réseau devrait réagir comme un tout ou si les nœuds devraient réagir de manière autonome. Puisque la firme-réseau est une unité économique fonctionnelle et

intégrée, elle doit également être une unité responsable dans des situations où les dommages ne peuvent être imputés qu'au réseau lui-même (Teubner, 2002). Dans ce cas précis, les organisations économiques complexes impliquant plusieurs firmes devraient être reconnues en tant « que groupe unifié dans le but de recevoir la personnalité légale » (Collins, 1990a, p. 744). *A contrario*, Ballantine (1943) propose de dépasser le principe de la personnification morale dans le processus de régulation juridique afin de lutter contre l'utilisation abusive de ce statut à des fins d'évasion légale.

La firme-réseau doit être appréhendée en tant qu'unique entité plutôt qu'en tant qu'ensemble d'entités distinctes, car en cas de litige, c'est la réputation de l'entité collective qui est affectée. Ce n'est pas important pour les consommateurs de connaître l'identité des firmes qui forment le réseau. Lorsqu'un produit s'avère non fonctionnel, le consommateur ne cherche pas à savoir qui est en tort ou qui a produit l'élément défaillant. Le tout est affecté mais le réseau lui-même n'est pas poursuivi en justice. Les consommateurs poursuivent en justice la firme focale mais pas les autres membres du réseau. Mais la réputation et donc la cohésion de l'entité collective s'en trouvent nécessairement affaiblies. Les effets de réputation sont cruciaux dans des configurations économiques où les acteurs sont stratégiquement interdépendants (Raub et Weesie, 1990). Verticalement, la réputation de la firme focale affecte la légitimité de ses partenaires et vice versa, parce que la légitimité de l'entité collective est dépendante de la légitimité des entités cognitivement liées (Kostova et Zaheer, 1999). La « détérioration » de la réputation peut alors être perçue comme une forme de « sanction collective » qui préfigure une responsabilité *de facto* de l'entité. Avec l'émergence de ces nouvelles formes d'organisation, de nouveaux risques émergent, et, selon Teubner (2002), le caractère spécifique du réseau suggère qu'il y ait en son sein une responsabilité politico-légale unifiée. Partant, celle-ci doit être « réindividualisée », en fonction du degré de décentralisation propre au réseau, au profit d'une responsabilité tripartite du collectif, du centre et de l'entité individuelle. La responsabilité politique du réseau lui-même devrait provenir de la loi ; l'« explosion du voile contractuel » nécessite l'institutionnalisation d'une responsabilité sélectivement combinée (*ibid.*).

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

informelle ? Quoiqu'il en soit, la question de la reconnaissance « juridico-économique » de la firme-réseau en tant qu'entité réelle reste un débat ouvert. Les conditions d'émergence de la firme-réseau ne reposent-elles pas sur cette incomplétude légale ? Il est en revanche certain que ce manquement juridique ne rend impossible ni son émergence ni sa théorisation en tant qu'entité réelle.

CONCLUSION

La loi reconnaît l'existence d'entités légales – dénommées « sociétés » – en tant que « formes conventionnelles de contrats entre des parties qui participent à une entreprise » (Hansmann et Kraakman, 2000, p. 387). La science économique est à l'origine de l'introduction du paradigme contractualiste et du paradigme des droits de propriété dans la théorisation de la firme. Mais la firme n'est ni un nœud de contrats ni un groupe d'actifs (Iacobucci et Triantis, 2007). La firme n'est donc pas une entité fictive réductible à sa personnalité légale. Les théories économiques dominantes sont réductionnistes au sens où elles retiennent « l'approche de l'agrégat plutôt que de l'entité, et les relations séparées plutôt que l'effort collectif comme le centre ontologique de la firme » (Bratton, 1989, p. 1489). Or, chaque firme, chaque firme-réseau est une entité réelle émergente et non une agrégation d'individus ou d'entités légales distinctes. Chaque firme (-réseau) existe intrinsèquement et est pérennisée par de multiples forces intégratives – par des glues –, dont au premier chef l'exploitation des pouvoirs. Le marché, la hiérarchie, le réseau – et toutes les autres formes d'organisation économique – constituent des entités distinctes qui ne diffèrent pas par degré de contractualisation mais qui se différencient par leur nature ontologique.

BIBLIOGRAPHIE

- Aghion, M. et Tirole, J. (1997), « Formal and Real Authority in Organizations », *Journal of Political Economy*, Vol. 105, n°1, pp. 1-29.
- Alchian, A.A. et Demsetz, H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, Vol. 62, n°5, pp. 777-795.
- Asher C.C., Mahoney, J.M. et Mahoney, J.Y. (2005) « Towards a Property Rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm », *Journal of Management and Governance*, Vol. 9, n°1, pp. 5-32.
- Baker, G.P., Gibbons, R. et Murphy, K.J. (2002), « Relational Contracts and the Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, n°1, pp. 39-84.
- Ballantine, H.W. (1943), « Corporations: Disregarding the Corporate Entity as a Regulatory Process », *California Law Review*, Vol. 31, n°4, pp. 426-429.
- Barney, J.B. (1991), « Firm Resources and Sustained Competitive Advantage », *Journal of Management*, Vol. 17, n°1, pp. 99-120.
- Baudry, B. (2004), « La Question des Frontières de la Firme: Incitation et Coordination dans la Firme-réseau », *Revue Économique*, Vol. 55, n°2, pp. 247-273.
- Benson, J.K. (1975), « The Interorganizational Network as a Political Economy », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 20, n°2, pp. 229-249.
- Bierstedt, R. (1950), « An Analysis of Social Power », *American Sociological Review*, Vol. 15, n°6, pp. 730-738.
- Blair, M.M. (1995), *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century*, Washington, DC: The Brookings Institution.

- Blair, M.M. (1999), « Firm-specific Human Capital and Theories of the Firm », in : Blair, M.M. et Roe, M. (eds), *Employee and Corporate*, Washington A.C.: Brookings Institute.
- Blair, M.M. et Stout, L.A. (1999), « A Team Production Theory of the Corporate Law », *Virginia Law Review*, Vol. 85, n°2, pp. 247-328.
- Blumberg, P.L. (1990), « The Corporate Personality in American Law: A Summary Review », *American Journal of Comparative Law*, Vol. 38 (Supplément), pp. 49-69.
- Bratton, W.W. (1989), « The New Economic Theory of the Firm: Critical Perspectives from History », *Stanford Law Review*, Vol. 41, n°6, pp. 1471-1527.
- Brown, W.J. (1905), « The Personality of the Corporation and the State », *Law Quarterly Review*, Vol. 21, n°4, pp. 365-379.
- Buxbaum, R.M. (1993), « Is Network a Legal Concept? », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, n°4, pp. 698-705.
- Chandler, A.D., Jr. (1992), « Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, n°3, pp. 79-100.
- Cheung, S. (1983), « The Contractual Nature of the Firm », *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, n°1, pp. 1-21.
- Coase, R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, Vol. 4, n°16, pp. 368-405.
- Coff, R.W. (1999), « When Competitive Advantage Doesn't Lead to Performance: The Resource-Based View and Stakeholder Bargaining Power », *Organization Science*, Vol. 10, n°2, pp. 119-133.
- Cohen, F.S. (1935), « Transcendental Nonsense and the Functional Approach », *Columbia Law Review*, Vol. 35, n°6, pp. 809-849.
- Cohen, M.R. (1919), « Communal Ghosts and Other Perils in Social Philosophy », *The Journal of Philosophy, Psychology and Scientific Methods*, Vol. 16, n°25, pp. 673-690.
- Collins, H. (1990(a)), « Ascription of Legal Personality to Groups in Complex Patterns of Economic Integration », *The Modern Law Review*, Vol. 53, n°6, pp. 731-744.
- Collins, H. (1990(b)), « Independent Contractors and the Challenge of Vertical Disintegration to Employment Protection Laws », *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol. 10, n°3, pp. 353-380.
- Collins, H. (1994), « Organisational Regulation and the Limits of Contract », in : McCahery, J., Picciotto, S. et Scott, C. (eds.), *Corporate Control and Accountability: Changing Structures and the Dynamics of Regulation*. Oxford: Clarendon Press
- Crozier, M. et Friedberg, E. (1977), *L'Acteur et le Système*, Paris, Seuil.
- Dagnino, G.B. (2004), « Complex Systems as Key Drivers for the Emergence of a Resource and Capability-based Interorganizational Network », *Emergence: Complexity and Organization*, Vol. 6, n°1-2, pp. 61-69.
- Davis, J.B. (2006), « Social Identity Strategies in Recent Economics », *Journal of Economic Methodology*, Vol. 13, n°3, pp. 371-390.
- Demsetz, H. (1988), « The Theory of the Firm Revisited », *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4, n°1, pp. 141-161.
- Dewey, J. (1926), « The Historic Background of Corporate Legal Personality », *Yale Law Journal*, Vol. 35, n°6, pp. 655-673.
- Dicey, A.V. (1904), « The Combination Laws as Illustrating the Relation between Law and Opinion in England during the Nineteenth Century », *Harvard Law Review*, Vol. 17, n°8, pp. 511-532.
- Dore, R. (1983), « Goodwill and the Spirit of Market Capitalism », *British Journal of Sociology*, Vol. 34, n°4, pp. 459-482.
- Dosi, G. (1995), « Hierarchies, Market and Power: Some Foundational Issues on the Nature of Contemporary Economic Organization », *Industrial and Corporate Change*, Vol. 4, n°1, pp. 1-17.
- Douglas, W.O. et Shanks, C.M. (1929), « Insulation from Liability through Subsidiary Corporations », *Yale Law Journal*, Vol. 39, n°2, pp. 193-218.
- Dyer, J.H. (1997), « Effective Inter-firm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximise Transaction Value », *Strategic Management Journal*, Vol. 18, n°7, pp. 535-557.
- Dyer, J.H. et Singh, H. (1998), « The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage », *Academy of Management Review*, Vol. 23, n°4, pp. 660-679.
- Emerson, R.M. (1962), « Power-Dependence Relations », *American Sociological Review*, Vol. 27, n°1, pp. 31-41.
- Fréry, F. (1998), « Les Réseaux d'Entreprise : Une Approche Transactionnelle », in Laroche H. (dir), *Repenser la Stratégie*, Paris, Vuibert, « Entreprendre ».
- Galbraith, J.K. (1979), *Annals of an Abiding Liberal*, Boston, Houghton Mifflin.
- Gamson, W.A. (1966), « Reputation and Resources in Community Politics », *American Journal of Sociology*, Vol. 71, n°2, pp. 121-131.
- Gibbons, R. (2005), « Four formal(izable) theories of the firm », *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 58, n°2, pp. 200-245.

- Gindis, D. (2007), « Some Building Blocks for a Theory of the Firm as a Real Entity », in : Biondi, Y., Canziani, A. et Kirat, T. (eds), *The Firm as an Entity: Implications for Economics, Accounting and Law*, New-York: Routledge.
- Grossman, S.J. et Hart, O.D. (1986), « The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, Vol. 94, n°2, pp. 691-719.
- Gulati, R. et Gargiulo, M. (1999), « Where Do Interorganizational Networks Come From? », *American Journal of Sociology*, Vol. 104, n°5, pp. 1439-1493.
- Hansmann, H. et Kraakman, R. (1991), « Toward Unlimited Shareholder Liability for Corporate Torts », *Yale Law Journal*, Vol. 100, n°7, pp. 1879-1934.
- Hansmann, H. et Kraakman, R. (2000), « The Essential Role of Organizational Law », *Yale Law Journal*, Vol. 110, n°3, pp. 387-440.
- Hart, O.D. (1988), « Capital Structure as a Control Mechanism in Corporations », *Canadian Journal of Economics*, Vol. 21, n°3, pp. 467-476.
- Hart, O.D. (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford: Oxford University Press.
- Hart, O.D. et Moore, J.M. (1990), « Property Right and the Nature of the Firm », *Journal of political Economy*, Vol. 98, n°6, pp. 1119-1156.
- Hickson, D.J., Hinings, C.R., Lee, C.A., Schneck, R.E. et Pennings, J.M. (1971), « A Strategic Contingencies' Theory of Intraorganizational Power », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 16, n°2, pp. 216-229.
- Hodgson, G. M. (2002), « The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm-Market Hybrid », *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 9, n°1, pp. 36-60.
- Hodgson, G.M. (2006), « What are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, n°1, pp. 1-25.
- Holland, J.H. (1998), *Emergence: From Chaos to Order*, Addison-Wesley, Reading, MA.
- Holmström, B. et Roberts, J. (1998), « The Boundaries of the Firm Revisited », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, n°4, pp. 73-94.
- Iacobucci, E.M. et Triantis, G.G. (2007), « Economic and Legal Boundaries of Firms », *Virginia Law Review*, Vol. 93, n°3, pp. 515-569.
- Ireland, P. (1999), « Company Law and the Myth of Shareholder Ownership », *Modern Law Review*, Vol. 62, n°1, pp. 32-57.
- Jacobides, M. et Winter, S. (2005), « Capabilities, transaction costs, and evolution: understanding the institutional structure of production », *Strategic Management Journal*, Vol. 26, n°5, pp. 395-413.
- Jacobs, D. (1974), « Dependence and Vulnerability: An Exchange Approach to the Control of Organizations », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 19, n°1, pp. 45-69.
- Jarillo, J.C. (1988), « On Strategic Networks », *Strategic Management Journal*, Vol. 9, n°1, pp. 31-41.
- Jensen, M. et Meckling, W. (1976), « Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, n°2, pp. 305-360.
- Kay, J. et Silberston, A. (1995), « Corporate Governance », *National Institute Economic Review*, Vol. 153, n°1, pp. 84-107.
- Kochan, T.A. et Rubinstein, S.A. (2000), « Toward a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership », *Organization Science*, Vol. 11, n°4, pp. 367-386.
- Kostova, T. et Zaheer, S. (1999), « Organizational Legitimacy under Conditions of Complexity: The Case of the Multinational Enterprise », *Academy of Management Review*, Vol. 24, n°1, pp. 64-81.
- Krackhardt, D. (1990), « Assessing the Political Landscape: Structure, Cognition, and Power in Organizations », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, n°2, pp. 342-369.
- Langlois, R.N. (2002), « Modularity in Technology and Organization », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol. 49, n°1, pp. 19-37.
- Langlois, R.N. et Foss, N. (1997), « Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization », *Kylos*, Vol. 52, n°2, pp. 201-218.
- Laski, H.J. (1916), « The Personality of Associations », *Harvard Law Review*, Vol. 29, n°4, pp. 404-426.
- Lorenzoni, G. et Lipparini, A. (1999), « The Leveraging of Interfirm Relationships as a Distinctive Organizational Capability: A Longitudinal Study », *Strategic Management Journal*, Vol. 20, n°4, pp. 317-338.
- Macaulay, S. (1963), « Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study », *American Sociological Review*, Vol. 28, n°1, pp. 55-67.
- MacCrimmon, K.R. (1993), « Do Firm Strategies Exist? », *Strategic Management Journal*, Vol. 14 (SI), pp. 113-130.
- Machen, A. W. (1911), « Corporate Personality », *Harvard Law Review*, Vol. 24, n°4, pp. 253-267 et Vol. 24, n°4, pp. 347- 365.
- Maitland, F.W. (1905), « Moral Personality and Legal Personality », *Journal of the Society of Comparative Legislation*, Vol. 6, n°2, pp. 192-200.
- Mariotti, F. (2004), « Entreprise et Gouvernement: A l'Épreuve des Réseaux », *Revue française de sociologie*,

- Vol. 45, n°4, pp. 711-737.
- Mark, G. A. (1987), « The personification of the Business Corporation in American Law », *University of Chicago Law Review*, Vol. 54, n°4, pp. 1441-1483.
- Masten, S.E. (1988), « A Legal Basis for the Firm », *Journal of Law, Economics & Organization*, Vol. 4, n°1, pp. 181- 198.
- McKelvey, B. (1997), « Quasi-Natural Organization Science », *Organization Science*, Vol. 8, n°4, pp. 352-380.
- Moore, J. (1992), « The Firm as a Collection of Assets », *European Economic Review*, Vol. 36, n°2-3, pp. 493-507.
- Morin, M-L. (2005), « Le Droit du Travail Face aux Nouvelles Formes d'Organisation des Entreprises », *Revue Internationale du Travail*, Vol. 144, n°1, pp. 5-30.
- Nonaka, I., Toyama, R. et Nagata, A. (2000), « A Firm as a Knowledge-Creating Entity: A new Perspective on the Theory of the Firm », *Industrial and Corporate Change*, Vol. 9, n°1, pp. 1-20.
- Paché, G. et Paraponaris, C. (2006), *L'Entreprise en Réseau : Approches Inter et Intra-organisationnelles*, Les Editions de l'ADREG.
- Palermo, G. (2000), « Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems », *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, n°3, pp. 573-601.
- Parsons, T. (1969), *Politics and Social Structure*, New York: The Free Press.
- Perroux, F. (1973), *Pouvoir et Économie*, Paris-Bruxelles-Montréal, Bordas.
- Pfeffer, J. (1981), *Power in Organizations*, Marshfield, MA : Pitman Publishing.
- Phillips, M.J. (1994), « Reappraising the Real Entity Theory of the Corporation », *Florida State University Law Review*, Vol. 21, n°4, pp. 1061-1122.
- Podolny, J.M. et Page K.L. (1998), « Network Forms of Organization », *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 57-76.
- Poppo, L. et Zenger, T. (2002), « Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements », *Strategic Management Journal*, Vol. 23, n°8, pp. 707-725.
- Powell, W.W. (1990), « Neither market nor hierarchy: network forms of organization », *Research in Organizational Behavior*, Vol. 12, pp. 295-336.
- Orts, E.W. (1998), « Shirking and Sharking: A Legal Theory of the Firm », *Yale Law and Policy Review*, Vol. 16, n°2, pp. 265-329.
- Rajan, R.G. et Zingales, L. (1998), « Power in a Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, n°2, pp. 387-432.
- Rajan, R.G. et Zingales, L. (2000), « The Governance of the New Enterprise », in : Vives, X. (ed), *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge University Press.
- Ratner, S.R. (2001), « Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility », *Yale Law Journal*, Vol. 111, n°3, pp. 443-545.
- Raub, W. et Weesie, J. (1990), « Reputations and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects », *American Journal of Sociology*, Vol. 96, n°3, pp. 626-654.
- Raymond, R.L. (1906), « The Genesis of the Corporation », *Harvard Law Review*, Vol. 19, n°5, pp. 350-365.
- Richardson, G. (1972), « The Organization of Industry », *Economic Journal*, Vol. 82, n° 327, pp. 883-896.
- Rowley, S. (1931), « The Individuality of Business Associations », *Virginia Law Review*, Vol. 17, n°6, pp. 557-569.
- Sacchetti, S. et Sugden, R. (2003), « The Governance of Networks and Economic Power: The Nature and Impact of Subcontracting Relationships », *Journal of Economic Surveys*, Vol. 17, n°5, pp. 669-690.
- Salancik, G.R. et Pfeffer, J. (1974), « The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: the Case of a University », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 19, n°4, pp. 453-473.
- Simon, H.A. (1962), « The Architecture of Complexity », *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 106, n°6, pp. 467-482.
- Simon, H.A. (2002), « We and They: The Human Urge to Identify with Groups », *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, n°3, pp. 607-610.
- Sturgeon, T.J. (2002), « Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization », *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, n°3, pp. 451-496.
- Teubner, G. (1988), « Enterprise Corporatism: New Industrial Policy and the Essence of the Legal Person », *American Journal of Comparative Law*, Vol. 36, n°1, pp. 130-155.
- Teubner, G. (1991), « The Many-Headed Hydra: Networks as Higher-Order Collective Actors », in : McCahery, S., Picciotto, S. et Scott, C. (eds), *Corporate Control and Accountability: Changing Structures and Dynamics*, Authority F University Press.
- Teubner, G. (2002), « Hybrid Laws: Constitutionalizing Private Governance Networks », in : Kagan, R., Krygier, M. et Winston, K. (eds), *Legality and Community*, Berkeley Public Policy Press.
- Thorelli, H.B. (1986), « Networks: Between Markets and Hierarchies », *Strategic Management Journal*, Vol. 7, n°1, pp. 37-51.

- Tsoukas, H. (1996), « The Firm as a Distributed Knowledge System: A Constructionist Approach », *Strategic Management Journal*, Vol. 17 (Special Issue: Knowledge and the Firm), pp. 11-25.
- Tsuk, D. (2003), « Corporations without Labor: The Politics of Progressive Corporate Law », *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 151, n°6, pp. 1861-1912.
- Uzzi, B. (1997), « Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, n°1, pp. 35-67.
- Van de Ven, A.H. (1976), « On the Nature, Formation, and Maintenance of Relations among Organizations », *Academy of Management Review*, Vol. 1, n°4, pp. 24-36.
- Williamson, O.E. (1991), « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Alternative », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, n°2, pp. 269-296.
- Williamson, O.E. (1999), « Strategy Research: Governance and Competence Perspectives », *Strategic Management Journal*, Vol. 20, pp. 1087-1108.
- Williamson, O.E. (2002), « The Lens of Contract: Private Ordering », *American Economic Review*, Vol. 92, n°2, pp. 438- 443.
- Wimsatt, W.C. (2000), « Emergence as Non-aggregativity and the Biases of Reductionisms », *Foundations of Science*, Vol. 5, n°3, pp. 269-297.
- Zaheer, A. et Venkatraman, N. (1995), « Relational Governance as an Interorganizational Strategy: An empirical Test of the Role of Trust in Economic Exchange », *Strategic Management Journal*, Vol. 16, n°5, pp. 373-392.

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

² Et ce, même s'il est difficile « de tracer une ligne franche qui détermine s'il y a ou non une firme » (Coase, 1937, p. 392).

³ Le droit résiduel de contrôle d'un actif peut être défini comme « le droit de contrôler tous les aspects d'un actif qui n'ont pas été explicitement spécifiés dans un contrat » (Grossman et Hart, 1986, p. 695).

⁴ Simon (1962, p. 468) définit un système complexe comme « un système constitué d'un grand nombre de parties qui interagissent d'une manière non simple ». Il ajoute que « dans de tels systèmes, le tout est plus que la somme de ses parties, pas dans un sens ultime, pas dans un sens métaphysique, mais dans un sens pragmatique, si bien que, étant données les propriétés des parties et les lois de leur interaction, il n'est pas trivial d'inférer les propriétés du tout » (*ibid.*).

⁵ Voir Davis (2006) pour une revue de la littérature sur l'introduction de l'identité sociale en sciences économiques.

⁶ Définir la firme comme une entité implique de « comprendre les hommes dans leur pleine variété et complexité » (Phillips, 1994, p. 1111). Puisque les êtres humains sont influencés par leurs relations sociales, il est alors possible de recenser les individus qui forment la firme. Les individus qui sont socialement structurés par les relations intra ou inter-firmes forment l'entité « firme ».

⁷ Cette firme possède la capacité *de facto* – le pouvoir – de structurer le champ d'action de ses partenaires industriels en termes de conception, de coordination et de contrôle des activités productives (Fréry, 1998). La firme focale joue ainsi le rôle principal dans la coordination de l'ensemble.

⁸ Selon Perroux, le pouvoir propre « émane de la capacité, de la compétence, des coordonnées sociales d'un agent relativement à d'autres » (*ibid.*).

⁹ Toutefois, au sein des firmes capitalistes traditionnelles, le pouvoir managérial est unilatéral (Bratton, 1989).

¹⁰ Baker *et al.* (2002, p. 39) définissent les contrats relationnels comme « des accords informels consolidés par les bénéfices générés par la reconduction future des relations ».

¹¹ L'accès résulte des contrats inter-firmes mais n'est pas *per se* contractualisable.

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

¹³ Voir Aghion et Tirole (1997) pour une distinction économique entre l'autorité formelle et l'autorité réelle.

¹⁴ Le terme « firme-réseau » focalise l'attention sur la singularité de cette organisation qui implémente un unique processus productif. En revanche, il est plus délicat de qualifier un réseau de firmes de firme-réseau dès l'instant où certaines entités autonomes « appartiennent » à plusieurs entités productives, qui plus est en concurrence. Dès lors, ces firmes ne sont pas réellement intégrées au sein d'une unique entité, et l'identité des partenaires a moins d'importance. L'ensemble est moins cohésif, et l'entité est moins réelle qu'une entité où les sous-contractants dédient leur activité à une seule firme. Autrement dit, au niveau de la firme prise isolément, moins celle-ci dédie ses activités à une firme focale, plus l'entité réelle constituant l'unité analytique pertinente se rapproche de l'entité « firme » *stricto sensu* que la loi reconnaît sous le terme de société.