



HAL
open science

Naissance de l'entreprise et formes antérieures d'organisation

Claire Lemerrier

► **To cite this version:**

Claire Lemerrier. Naissance de l'entreprise et formes antérieures d'organisation. Blanche Segrestin; Roger Baudoin; Stéphane Vernac. L'entreprise, point aveugle du savoir, Sciences humaines, pp.153 - 163, 2014, 9782361062217. hal-01445963

HAL Id: hal-01445963

<https://sciencespo.hal.science/hal-01445963v1>

Submitted on 25 Jan 2017

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.

Naissance de l'entreprise et formes antérieures d'organisation

Claire LEMERCIER

directrice de recherche au CNRS, Centre de sociologie des organisations (CNRS-Sciences Po, Paris)¹

Depuis une vingtaine d'années, les historiens de l'économie ont largement revisité les grands récits que l'on croyait acquis sur ce que l'on peut choisir d'appeler la révolution industrielle, la naissance du capitalisme ou encore celle de la modernité économique. Ce sont les acquis de ces travaux que je vais ici résumer. Pour qui s'intéresse aux entreprises d'aujourd'hui, leur intérêt n'est pas seulement archéologique. En effet, ils soulignent avant tout l'invention tardive et contingente de ce que l'on a le plus souvent en tête lorsque l'on pense « entreprise » : la grande firme intégrée produisant des produits standardisés en suivant les principes de la division du travail, employant un groupe bien délimité et relativement stable de salariés, dont une hiérarchie de cadres, et organisée en société anonyme². C'est principalement ce type d'entreprise qui a été en mesure de conserver jusqu'à aujourd'hui des archives, et c'est de ce fait surtout sur elles qu'ont pu travailler les historiens des entreprises. Mais ce type n'a pas toujours existé et n'a jamais été le seul modèle d'organisation possible.

Il est sans doute plus aisé de s'interroger sur les alternatives d'aujourd'hui à ce modèle si on a en tête qu'il n'est pas né de forces irrésistibles, d'une adaptation optimale à la demande ou encore aux nécessités du marché, mais qu'il caractérise un petit siècle s'ouvrant au plus tôt vers 1880. Une parenthèse à refermer, alors ? Il ne s'agit pas pour autant de faire de l'entreprise du xx^e siècle une forme en soi inefficace ou même obsolète, moins encore d'affirmer que nous allons retrouver la situation d'avant 1880. Simplement, ces rappels historiques sont utiles pour éviter de surestimer le caractère inédit de certaines transformations actuelles, autour notamment de la notion d'entreprise en réseau, ainsi que pour pointer la variété des organisations possibles des activités économiques.

1 – L'âge du commerce

Ce que les travaux des vingt dernières années ont apporté, c'est donc une révision des chronologies, et en conséquence des modèles explicatifs. Les historiens des générations précédentes avaient eu tendance à projeter vers le passé ce qu'ils observaient dans leur présent : ainsi, ils s'intéressaient avant tout à l'industrie et aux banques, sans voir le rôle dominant du négoce de longue distance, peu distinct de la finance dans la plupart des pays au XIX^e siècle ; ils se focalisaient sur la misère ouvrière ou le paternalisme dans les grandes usines, en oubliant la vitalité, notamment à l'exportation, de productions urbaines très distribuées dans l'espace et distinguant peu les statuts d'ouvrier, d'artisan et d'entrepreneur³. En réalité, ces projections vers le passé et ces surestimations du poids réel de formes nouvelles d'organisation observées dans quelques lieux pionniers datent au

¹claire.lemerrier@sciencespo.fr

²Les travaux d'Alfred Chandler restent la référence en la matière, depuis Alfred D. CHANDLER, *La main visible des managers : une analyse historique*, Paris (France), Economica, 1988 (éd. orig. 1977) ; ce sont largement eux qui ont été révisés par les historiens cités ici, qui ne les ont certes pas réfutés, mais ont souligné à la fois la naissance relativement tardive de l'entreprise chandlérienne et les conditions de cette naissance, qui donnent à penser qu'elle ne vient pas répondre tout naturellement à des besoins intrinsèques du capitalisme. La révision chronologique évoquée ici est tout à fait cohérente avec celle proposée, à partir de matériaux en partie différents, par Blanche SEGRESTIN et Armand HATCHUEL, *Refonder l'entreprise*, Paris (France), Le Seuil, 2012.

³Sur ce dernier point, l'article séminal a été celui de Charles SABEL et Jonathan ZEITLIN, « Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization », *Past & Present*, n° 108, 1985, p. 133-176, suivi par de nombreuses publications des mêmes auteurs.

moins de Marx, voire de Smith, avec son exemple de la manufacture d'épingles⁴. Si l'on veut comprendre l'énorme changement ressenti par les contemporains à un moment situé, en Europe du Nord-Ouest et en Amérique du Nord, entre le milieu du XVIII^e siècle et celui du XIX^e siècle, on ne peut pas l'expliquer par l'invention de la banque moderne, de la grande entreprise intégrée, de la production standardisée, du salariat, ou encore de la société anonyme à responsabilité limitée ou cotée en bourse : tous ces changements n'ont eu lieu qu'ensuite. La modernité d'alors, c'est celle du commerce et de l'entreprise en réseau.

Il est donc difficile de continuer à appeler « révolution industrielle » le tournant qui a manifestement eu lieu : ce sont en effet la demande et le commerce petit et grand, avec des acteurs dynamiques, de nouvelles méthodes et infrastructures, qui apparaissent premiers – le goût pour les cotonnades imprimées à l'indienne, qui se répand dans l'échelle sociale, joue par exemple plus que l'invention en soi des nouveaux métiers à tisser⁵. La production suit la commande et s'organise souvent de manière décentralisée, dans des réseaux de petites unités plus ou moins subordonnées à des négociants qui eux-mêmes constituent le plus souvent des sociétés de personnes ; on parle alors de « spécialisation souple ». Même lorsqu'il existe de grandes unités de production avec quelques centaines d'ouvriers, dans la sidérurgie par exemple, on retrouve une série de petits ateliers juxtaposés, sans véritable personnel d'encadrement, dès qu'on se penche sur leur organisation interne. L'innovation, qu'elle porte sur les procédés de production ou passe, notamment, par le dessin, vise d'abord à diversifier les produits pour suivre ou susciter la demande. Et cette innovation est réelle : on ne passe pas d'un artisanat archaïque plus ou moins fantasmé à l'usine fordienne.

Même dans le cas des États-Unis, certainement celui où l'on peut parler le plus tôt de consommation de masse et de standardisation pour certains produits, Philip Scranton a souligné le poids économique, jusqu'au début du XX^e siècle, de ce qu'il appelle les « biens de spécialité »⁶. Pensons par exemple aux salles de bain qui commencent à se répandre : si la plomberie est vite constituée de pièces interchangeables, l'ameublement fait l'objet de modes et de phénomènes de distinction ; là comme ailleurs, il faut « innover sans fin » sur les formes ou les matériaux. Ce type d'objets est produit en lots relativement restreints par des entreprises de taille moyenne, souvent coordonnées à l'échelle locale pour limiter la concurrence par les prix, ce que permet la différenciation des produits. Ce type de concurrence mitigée par une coordination locale souvent à base d'associations – qui vise, pas toujours avec succès, à essayer de clore les marchés aux *outsiders* – se retrouve aussi en Europe dans les périmètres souvent limités qui produisent par exemple les tissus de soie à Lyon, les couteaux de qualité à Thiers ou les fleurs artificielles pour les chapeaux à Paris⁷.

Pierre Gervais a proposé de nommer « âge du commerce » cette période qu'on peut étendre de 1680 à 1880, dont les modes d'organisation et de régulation sont radicalement différents de ceux qui ont ensuite prévalu – il parle aussi d'« économie marchande », par opposition au « capitalisme industriel »⁸. L'entreprise telle qu'on l'envisage habituellement, en particulier comme grande organisation relativement distincte de son environnement et structurée en interne, ne serait donc née que vers 1880. Auparavant, ce qui a changé par rapport aux premiers capitalistes décrits par Fernand Braudel, c'est surtout une question d'échelle : le commerce de longue distance a

4Voir à ce sujet un autre livre fondamental pour le tournant qui m'occupe : Philippe LEFEBVRE, *L'invention de la grande entreprise. Travail, hiérarchie, marché. France, fin XVIII^e-début XX^e siècle*, Paris (France), PUF, 2003.

5Pour une synthèse qui fut également un livre pionnier : Patrick VERLEY, *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris (France), Gallimard, 1997.

6Philip SCRANTON, *Endless novelty. Specialty production and American industrialization, 1865-1925*, Princeton (États-Unis), Princeton University Press, 1997.

7Voir par exemple Alain COTTEREAU, « The fate of collective manufactures in the industrial world: the silk industries of Lyons and London, 1800-1850 », in *World of possibilities. Mass production and flexibility in Western industrialization*, édité par Charles SABEL et Jonathan ZEITLIN, Cambridge (Royaume-Uni), Cambridge University Press, 1997, p. 75-153 ; Claire LEMERCIER, « Looking for "Industrial Confraternity". Small-Scale Industries and Institutions in Nineteenth-Century Paris », *Enterprise & Society*, n° 2, 2009, p. 304-334.

8Pierre GERVAIS, *Les origines de la révolution industrielle aux États-Unis : entre économie marchande et capitalisme industriel, 1800-1850*, Paris (France), éditions de l'EHESS, 2004.

énormément crû, ses produits ont irrigué d'autres marchés, mais ses manières d'entreprendre, son droit et ses formes d'organisation se sont longtemps maintenues sans changement radical⁹.

2 – Usages du droit dans un monde de réseaux

L'âge du commerce est loin d'ignorer la division du travail, mais celle-ci se fonde sur des chaînes complexes, qu'on ne nomme pas encore de sous-traitance, entre des sociétés distinctes et à durée de vie assez courte, liées par des contrats, plutôt que sur l'organisation d'une entreprise intégrée. Et le changement d'échelle de l'économie passe par la multiplication des intermédiaires commerciaux comme par l'extension des réseaux de crédit, avec la circulation d'instruments comme les lettres de change ou les billets à ordre, ou tout simplement les jeux d'écriture entre comptes courants chez les négociants.

Ce fonctionnement en réseau est au fondement de la manière de réfléchir des négociants comme de leurs activités quotidiennes (avec le temps passé à lire et écrire des lettres) et du droit qui les régit¹⁰. Les comptabilités elles-mêmes ne sont longtemps pas conçues et utilisées pour révéler le profit fait sur tel ou tel type d'opération (par produit, par exemple), mais bien pour permettre le maintien et l'extension des liens de crédit, au double sens du prêt d'argent et de l'entretien d'une réputation ou d'une confiance¹¹. Et le droit commercial continental, celui par exemple des Savary, réinterprète les normes religieuses et les conceptions politiques pour mettre en avant le doux commerce ou le commerce vertueux : celui qui tient ses engagements, qui crée des liens et donc qui fait société¹². Or c'est ce droit – et ses variantes anglaise et états-unienne qui, pour être différentes, restent ancrées dans un même monde du commerce – qui encadre et permet les changements immenses qui prennent place entre les XVII^e et XIX^e siècles. C'est par des évolutions graduelles, sans table rase, qu'on y passe par exemple de la notion de juste prix à celle de concurrence déloyale.

En France, ainsi, les changements économiques du XIX^e siècle sont accompagnés par une juridiction inchangée, celle des tribunaux de commerce : le principe selon lequel ce sont des commerçants qui y jugent des commerçants, posé au XVI^e siècle, repose sur le fait qu'il n'y aurait qu'une différence de degré, et non pas de nature, entre la marchande de poissons des halles, justiciable possible, et des juges qui sont souvent issus de la haute banque et du grand commerce, mais sont aussi de simples associés dans des sociétés de personnes. Le modèle finit par tanguer lorsqu'il faut se demander si des directeurs de sociétés anonymes n'auraient pas au moins autant le droit d'être électeurs que des cafetiers, et lorsque des grandes sociétés demandent et obtiennent la cassation de jugements, exceptionnelle jusque-là ; mais cela n'a lieu que dans les années 1870¹³. Les tribunaux de commerce ont au départ prospéré dans une économie où les relations avaient lieu entre commerçants ou entre sociétés de personnes. Il ne s'agissait nullement d'une économie archaïque de boutiquiers, mais bien d'une économie en réseau d'acteurs juridiquement équivalents. Après 1870, l'inclusion des intérêts des autres *stakeholders* dans ces raisonnements, qu'il s'agisse des actionnaires, des consommateurs ou des salariés, n'a donc pas été simple.

La naissance du salariat en particulier, à la fin du XIX^e siècle, est cruciale pour la naissance de l'entreprise, tant sur le plan juridique qu'organisationnel. La chronologie et les explications

9Comme l'a récemment souligné Alessandro STANZIANI, *Rules of Exchange: French Capitalism in Comparative Perspective, Eighteenth to the Early Twentieth Centuries*, Cambridge (Royaume-Uni)-New York (États-Unis), Cambridge University Press, 2012.

10L'ouvrage majeur reste ici celui de Jean-Pierre HIRSCH, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise, 1780-1860*, Paris (France), éditions de l'EHESS, 1991.

11Les récents travaux de Pierre GERVAIS, « Crédit et filières marchandes au XVIII^e siècle », *Annales HSS*, n° 4, 2012, p. 1011-1048 viennent sur ce point démontrer bien des histoires téléologiques de la comptabilité.

12Comme le démontre Amalia KESSLER, *A Revolution in Commerce. The Parisian Merchant Court and the Rise of Commercial Society in eighteenth-century France*, New Haven (États-Unis), Yale University Press, 2007.

13Claire LEMERCIER, « Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880 », manuscrit pour l'habilitation à diriger des recherches, Université de Paris 8, 2012 (en ligne sur HAL-SHS).

proposées par Robert Castel en la matière font aujourd'hui consensus¹⁴. Avant le salariat, s'il y a des capitalistes, il n'y a pas de chefs d'entreprises tels que nous les entendons généralement aujourd'hui, notamment parce qu'ils ne sont pas des patrons. La relation d'emploi n'a que tardivement émergé, notamment sur le plan juridique, à la toute fin d'un âge du commerce qui ne connaissait que des relations de type marchand, ou bien domestique. L'ouvrier était soit une sorte de serviteur, lié pour un temps long, avec une obéissance totale et un risque de sanctions pénales, notamment dans l'industrie anglaise ; soit quelqu'un qui s'engageait à la commande pour une tâche, avec ses propres outils – et pouvait peu après monter ou descendre d'un échelon dans la chaîne de sous-traitance. Cette situation, par rapport à celle du salarié, ne mérite ni traitement misérabiliste ni idéalisation : risques et protections étaient, tout simplement, qualitativement différents¹⁵. Il est en revanche intéressant d'y retrouver la zone grise entre salariat et indépendance qui laisse dans le doute les statisticiens d'aujourd'hui – comme ceux du début du XX^e siècle en France, qui avaient dû un temps gonfler démesurément la catégorie résiduelle des « isolés », avant que les frontières du salariat soient plus clairement fixées¹⁶.

La naissance du salariat, élément important de la définition de l'entreprise, apparaît liée à la volonté de protéger certains salariés, de les sortir de la symétrie officielle du rapport marchand – volonté de philanthropes, puis du mouvement social. À cet égard, les débats qui accompagnent l'écriture de la loi, pourtant inapplicable, sur le travail des enfants de 1841 jouent un rôle important de catalyseur : supposée s'appliquer seulement à partir d'un certain nombre d'ouvriers, elle implique que l'on fixe des frontières à l'entreprise et que l'on sache qui on emploie, ce qui est loin d'aller de soi. En 1849, la chambre de commerce de la capitale évoque ainsi Paris comme le lieu « où l'industriel n'a vraiment pas d'ouvriers qu'il puisse appeler les siens ». C'est largement la volonté de savoir à qui attribuer des responsabilités, dans l'emploi d'enfants ou de femmes, puis les accidents du travail, etc. qui fait naître ensemble les notions de salarié, d'employeur et, plus ou moins implicitement, d'entreprise.

3 – Les sociétés anonymes

La vision longtemps dominante d'un commerce en réseaux interpersonnels peut donc être considérée comme un premier esprit du capitalisme, assez différent de celui décrit par Luc Boltanski et Ève Chiapello sur la base de travaux historiques plus anciens¹⁷ et à bien des égards symétrique du troisième. Cet esprit inclut une méfiance, qui ne faiblit que très graduellement, envers les formes d'anonymat induites par les circuits de l'escompte ou par la société anonyme, qui permettent moins qu'auparavant d'agir en fonction d'une réputation attachée à un nom. La personne morale est bien reconnue par le droit, mais sa valeur reste attachée à des personnes physiques et surtout à des liens précis. La société anonyme, du reste, ne l'est guère en pratique pendant la première moitié du XIX^e siècle, que ce soit en France ou aux États-Unis : la forme juridique, longtemps rare (83 % des sociétés créées en France, entre 1860 et 1879, sont des sociétés de personnes), est d'abord utilisée par des groupes qui se connaissent et limitent drastiquement la circulation de leurs actions. De plus, lorsque les autorités politiques ont leur mot à dire pour autoriser ces sociétés, les noms de leurs administrateurs forment un argument de poids¹⁸.

14Robert CASTEL, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris (France), Gallimard, 1999.

15Voir les travaux de référence (même s'il cède quelque peu à une vision enchantée du rapport marchand), d'Alain COTTEREAU, « Sens du juste et usages du droit du travail : une évolution contrastée entre la France et la Grande-Bretagne au XIX^e siècle », *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n° 33, 2006, p. 101-120, et Simon DEAKIN et Frank WILKINSON, *The Law of the Labour Market: Industrialization, Employment and Legal Evolution*, Oxford (Royaume-Uni), Oxford University Press, 2005.

16Voir les points terminologiques proposés par Margaret MARUANI et Monique MERON, *Un siècle de travail des femmes en France : 1901-2011*, Paris (France), La Découverte, 2012.

17Luc BOLTANSKI, Ève CHIAPELLO. *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris (France), Gallimard, 1999.

Ce n'est donc pas d'abord la circulation plus large des actions, pour étendre les bases de financement, qui est recherchée par ceux qui se tournent, au début du XIX^e siècle, vers la forme juridique « société anonyme », et cela d'autant moins que la commandite par actions représente dans beaucoup de pays une alternative qui offre un menu plus large de formes de gouvernance à chaque société. Ce n'est pas non plus la responsabilité limitée, dont l'association avec la société anonyme n'a longtemps rien de nécessaire. Les premières sociétés anonymes, tant en France qu'aux États-Unis, n'ont ainsi pas grand chose à voir avec la grande entreprise chandlérienne. Si cette forme juridique est recherchée dans certains secteurs au début du XIX^e siècle (longtemps presque exclusivement la banque, l'assurance et les infrastructures de transport), c'est en réalité pour son caractère quasi public. Jusqu'aux années 1820 ou plus tard, selon les États, aux États-Unis, et jusqu'en 1867 en France, c'est une autorité publique, Congrès ou Conseil d'État, qui donne une autorisation qui constitue un véritable privilège, au sens de l'Europe de l'Ancien Régime : les sociétés anonymes disposent en quelque sorte d'un label public, dont l'attrait pour les actionnaires potentiels est bien reconnu, et sont astreintes à des obligations particulières. Dans les jeunes États-Unis, les *corporations* constituent de véritables corps politiques : pendant longtemps, il n'existe pas de distinction juridique interne à cette catégorie qui regroupe aussi bien des groupes religieux que des universités, des hôpitaux ou ce que nous appellerions des entreprises. En 1805, selon une des premières décisions de justice concernant les *corporations*, *Trustees of University v. Foy*, « it seems difficult to conceive of a corporation established for merely private purposes. In every institution of that kind, the ground of the establishment is some public good or purpose intended to be promoted. » Dans les chartes qui les créent, les *corporations* qui sont, pour nous, des entreprises se voient souvent reconnaître un monopole régional, en échange par exemple d'une certaine modération de leurs tarifs¹⁹.

C'est dire que les seules entreprises qui, par certains côtés, fonctionnent déjà de la manière qu'a décrite ensuite Chandler, comme les compagnies de chemin de fer, dont on connaît le caractère innovateur en matière d'organisation hiérarchique, sont dans un rapport de proximité immédiate à l'État et assument une fonction de service public, en échange de formes de privilège. On peut déjà voir chez elles certains traits juridiques ou organisationnels devenus ensuite dominants au XX^e siècle. Mais ces traits se comprennent dans un contexte différent, où la très grande entreprise n'existe pratiquement pas sans un rapport électif à l'État. C'est ce caractère officiel qui lui permet de s'affranchir relativement des règles de la confiance interpersonnelle qui restent au principe du droit commercial de l'époque. Ce n'est que progressivement, dans la seconde moitié du XIX^e siècle, que le statut de société anonyme se retrouve détaché de l'idée d'obligations publiques, puis associé à l'essor des marchés financiers et à la différenciation des rôles entre dirigeants, avec toutes les questions liées notamment à la responsabilité des administrateurs vis-à-vis des actionnaires ou à l'autonomie du management, qui ne sont réellement posées qu'au XX^e siècle.

4 – Le monde de la spécialisation souple

De ce point de vue, les grandes entreprises du XIX^e siècle sont aussi différentes de celles du siècle suivant que de celles d'aujourd'hui, soumises à la valeur actionnariale. En revanche, le tissu très majoritaire des petites et moyennes entreprises en réseau mérite notre attention dans la mesure où on y retrouve les traits mis en valeur, pour la période actuelle, par la contribution de Denis Segrestin au présent ouvrage : flou des frontières entre organisations et entre statuts, absence de la notion de communauté de salariés ; valeur cruciale de l'information, sur les partenaires comme sur

18Voir Naomi R. LAMOREAUX, *Insider lending. Banks, personal connections, and economic development in industrial New England*, Cambridge (Royaume-Uni), Cambridge University Press, 1994 et pour la France la thèse en cours de Jean ROCHAT (Universités de Genève et de Paris I), dont on peut lire un document de travail de 2009 : « The various uses of law: The *société anonyme* in France, 1807-1867 ».

19Pierre GERVAIS, « “Entirely for public use”? Business corporations, the law and the transition from a market economy to industrial capitalism in the United States, 1781-1837 », document de travail présenté au séminaire « Capitalisme et marchés », 2010.

les produits ; domination de la figure de l'intermédiaire, du coordinateur plutôt que du chef (cette dernière étant au contraire caractéristique du XX^e siècle) ; omniprésence des mécanismes de marché et de l'opportunisme.

Il ne faut pas pour autant imaginer un âge du commerce marqué par une sorte de libre marché sans règles : les entreprises et les organisations collectives locales qui connaissent le succès sont celles qui parviennent à limiter la concurrence ou à pratiquer des formes de contrefaçon, tout en imposant la concurrence, ou la répression de la copie, à leurs principaux concurrents – celles qui ont donc une certaine capacité de gouvernance dans le réseau, de fixation de ses règles. C'est longtemps le grand négoce, intimement lié par des échanges d'administrateurs à la haute banque et à la grande industrie naissante, maître de l'information, qui mène ce jeu. Mais cette position est aussi tenue, à l'échelle sectorielle, par certains collectifs d'entreprises moyennes, comme ceux créés à Paris par les fabricants de bronzes ou ceux de fleurs artificielles pour maintenir leur position dominante sur le marché mondial de biens de mode ou de luxe.

En France, contrairement aux États-Unis, il n'y a pas de forme juridique disponible pour de telles ententes entre entreprises : les lois d'Allarde et Le Chapelier interdisent la résurrection des corporations et plus largement d'organisations de branche (elles sont en pratique tolérées, mais doivent rester discrètes) et les pratiques de label collectif ou de liste noire sont en général sanctionnées par les tribunaux. Pourtant, il existe dans bien des métiers, à l'échelle locale, des formes d'organisation inter-entreprises qui mitigent la concurrence et permettent le maintien du dynamisme de structures de taille moyenne. Elles tentent, souvent sans succès, d'imposer des règles collectives, par exemple en matière de limitation des produits chimiques dangereux ou d'encouragement de l'apprentissage. Surtout, elles mutualisent des activités ou des coûts comme le placement de la main-d'œuvre, l'information sur le crédit des correspondants, l'accès aux agents de brevets, ingénieurs, chimistes ou conseillers juridiques. Faute d'autre forme disponible avant les lois sur les syndicats (1884) et associations (1901), ces organisations adoptent parfois le statut de sociétés de personnes²⁰.

Elles sont loin toutefois d'exister efficacement dans tous les secteurs et les lieux ; ailleurs, ce sont largement les tribunaux, notamment de commerce et les conseils de prud'hommes, auxquels les entreprises ont recours de manière routinière, qui régulent un monde de contrats – en donnant l'avantage, bien sûr, à ceux qui maîtrisent leur fonctionnement, mais également en conservant, comme on l'a vu, une conception de l'économie en réseau. Celle-ci ne prospère ainsi que sur la base d'une gouvernance pour une part collective, largement judiciaire, et dominée par les intermédiaires les mieux informés.

20 Claire LEMERCIER, « Looking for... », art. cit.