

Damien Rousselière
LEPII-CNRS
Université Pierre Mendès France, Grenoble II
damien.rousseliere@upmf-grenoble.fr

Economie sociale et organisation industrielle : Le cas des groupements coopératifs d'entreprises

Proposition de communication au 2^{ème} Forum de la Régulation, 9-10 octobre 2003

Résumé

Dans cette communication, notre objectif est de contribuer, dans un cadre d'institutionnalisme historique, à une grille de lecture de l'émergence et des dynamiques de transformation des coopératives d'entreprises, les évolutions de cette forme juridique semblant correspondre à un moment de fortes transformations de certains secteurs d'activités. Après une revue des principaux faits stylisés des coopératives d'entreprises dans le secteur des industries culturelles, nous nous intéresserons à la manière dont les théories institutionnalistes prétendent rendre compte de cette forme particulière de coopérative et de l'économie sociale en général. En conclusion nous proposons à partir des problèmes soulevés quelques pistes de réflexion pour une approche régulationniste renouvelée de l'économie sociale.

Introduction

Issues d'une longue histoire, en relation avec les transformations du capitalisme industriel, les entreprises d'économie sociale connaissent une actualité renouvelée dans le secteur des services et des biens immatériels, aussi bien en terme de créations d'organisations que de développement des services et de l'emploi. Plus précisément, l'observation du secteur culturel permet de constater à la fois la diversité des formes d'organisations (associations, mutuelles et coopératives) mais aussi leur présence plus ou moins importante selon le type d'activité auquel on s'intéresse. Les différents travaux portant sur l'architecture industrielle du secteur culturel [par exemple (BENHAMOU, 2001) et (THROSBY, 2001)] ont ainsi mis en évidence un certain nombre de segments d'activités où l'on trouve principalement les entreprises d'économie sociale (structures de création artistique et culturelle, lieux de diffusion, coopératives de détaillants, organisations collectives de gestion des droits, etc..).

Cette présence d'entreprises d'économie sociale dans l'organisation industrielle de nombreux secteurs participe à la remise en cause de l'idée même d'un modèle unique d'organisation productive. C'est à ce dernier problème que se sont confrontées les nouvelles approches économiques qui ont mis l'accent sur l'importance de l'étude des institutions (formes institutionnelles et organisationnelles, arrangements contractuels...) dans la compréhension des phénomènes économiques contemporains, alors même que la tradition

néoclassique a longtemps ignoré cet aspect et l'a rejeté à un amont dont on ne parle pas¹.

Au sein des coopératives de producteurs, le dynamisme actuel des groupements coopératifs d'entreprises en fait ainsi le deuxième acteur de la distribution en France et dans les principaux pays européens (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003). Or si de manière générale les travaux de recherche en économie industrielle sont relativement nombreux sur la question des modes d'alliances ou de coopération entre firmes (RAVIX, 1996), ils ne s'intéressent que paradoxalement peu aux formes les plus intégrées que sont les coopératives d'entreprises et d'entrepreneurs individuels.

Dans cette communication, notre objectif est de contribuer, dans un cadre d'institutionnalisme historique, à une grille de lecture de l'émergence et des dynamiques de transformation des coopératives d'entreprises, les évolutions de cette forme juridique semblant correspondre à un moment de fortes transformations de certains secteurs d'activités. En passant en revue les différentes approches institutionnalistes, nous nous situerons essentiellement par rapport aux travaux menés dans le cadre de l'approche de la régulation pour lesquels l'entreprise d'économie sociale est conçue comme un des dispositifs régulateurs de certains secteurs d'activités (coopératives viticoles du midi (TOUZARD, 2000), associations de services de proximité (DU TERTRE, 1999)) et pour lesquels la « crise » de ce type d'organisation correspond aux transformations des modalités de la régulation sectorielle. Notre projet est alors de proposer des pistes pour la construction d'une définition en compréhension de la nature des entreprises coopératives permettant d'explicitier comment ces organisations productives articulent des logiques composites et assurent l'organisation de certains types d'activités complémentaires à celles de leurs membres (au sens de (RICHARDSON, 1972)). A ce titre, les coopératives d'entreprises apparaissent comme une réponse spécifique aux problèmes de coordination et d'organisation des activités productives.

Notre domaine d'application étant le secteur des industries culturelles, nous nous appuyons sur les résultats de différents travaux d'observation des coopératives et associations au niveau régional (DEMOUSTIER, CASSIER, CLERC, ROUSSELIÈRE, 2003)² et européen (DEMOUSTIER, GUYET, ROUSSELIÈRE, SATRE, 2001), ainsi que sur un ensemble d'études sectorielles (voir bibliographie). Après une caractérisation des coopératives d'entreprises et une revue de leurs principaux faits stylisés (1.), nous nous intéresserons à la manière dont les théories institutionnalistes prétendent rendre compte de cette forme particulière de coopérative et de l'économie sociale en général (2.). En conclusion nous proposons à partir des problèmes que soulève l'étude des formes coopératives d'entreprises quelques pistes de réflexion pour une approche régulationniste renouvelée de l'économie sociale.

1. Les groupements coopératifs d'entreprises dans le secteur des industries culturelles : caractérisation et principaux faits stylisés

¹ Ceci malgré l'intérêt que portait Léon Walras aux « associations coopératives populaires » comme productrices et organisatrices de la richesse sociale. Selon Walras, quelle que soit leur forme particulière, les associations populaires ont toutes le même objectif : faire accéder des travailleurs ou des petits entrepreneurs à la propriété du capital nécessaire à certaines de leurs activités (VIENNEY, 1980, p. 40).

² Ayant déjà fait l'objet en ce qui concerne les questions relatives à la nature du travail dans ces organisations d'une présentation partielle dans (DEMOUSTIER, ROUSSELIÈRE, 2003).

Initialement les différentes coopératives d'entreprises et notamment de commerçants n'ont pas été étudiées par les théoriciens de la coopération. Ce désintérêt correspond également à une période de relative absence de cette forme de coopérative, jugée peu adaptée à l'éparpillement et à l'individualisme des entrepreneurs. Aussi, Georges Lasserre déclare-t-il que « leur niveau de vie, leur individualisme exacerbé par la lutte pour la vie dans les affaires, leur méfiance envers un mouvement qui veut abolir le profit détournent [les commerçants] de la coopération » (LASSERRE, 1959 p. 52). Les coopératives d'entrepreneurs indépendants ont émergé initialement sur des activités situées en amont et en soutien de l'activité professionnelle de leurs membres (par des groupements d'achats notamment).

Présentes à l'origine essentiellement dans l'agriculture puis dans l'artisanat, la pêche ou la distribution alimentaire³, ces regroupements d'entrepreneurs indépendants associés se sont progressivement développés dans des nouveaux secteurs (extension dans le commerce, ouverture à certaines professions libérales). Actuellement les coopératives d'entrepreneurs regroupent dans l'agriculture 612 000 exploitations agricoles, 1000 000 artisans dans 800 groupements, 12 000 commerçants, 16 800 pêcheurs, 2 000 transporteurs. Par ailleurs un nouveau statut coopératif permet depuis 2001 le regroupement de médecins libéraux (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003).

Encadré 1 : Les coopératives

Les fonctions de crédit, d'approvisionnement, de transformation et de distribution des coopératives nécessitent la mobilisation d'un capital. C'est pourquoi elles ont une forme juridique de société de capitaux (type SARL ou SA) mais dont les propriétaires du capital social sont connus nominativement même si la coopérative a un statut de société anonyme et dont les statuts prévoient un certain nombre de règles [redistribution des excédents, constitution de réserves impartageables, un membre = une voix...] qui interdisent de les confondre avec des SARL ou des SA lucratives.

« Les coopératives sont des sociétés dont les objets essentiels sont :

- de réduire, au bénéfice de leurs membres, et par l'effort de ceux-ci, le prix de revient et, le cas échéant, le prix de vente de certains produits ou de certains services en assurant les fonctions des entrepreneurs ou intermédiaires dont la rémunération grèverait ce prix de revient ;
- d'améliorer la qualité marchande des produits fournis à leurs membres ou de ceux produits par ces derniers et livrés aux consommateurs » (loi de 1947)

Les coopératives peuvent être distinguées selon l'identité des sociétaires et la nature de leur activité : coopératives d'usagers dans la consommation et le crédit : coopératives de travailleurs (SCOP) ; coopératives d'entrepreneurs individuels dans l'agriculture, le commerce de détail, l'artisanat, le transport routier ou la pêche ; coopératives partenariales avec les unions d'économie sociale (UES) dans la recherche, le logement très social...

Source : (DEMOUSTIER, 2001, pp. 66-67)

Tableau 1 : répartition des coopératives par type en France

Type de coopérative	Répartition des établissements	Répartition des salariés
Coopératives agricoles	50,27%	26,39%
Coopératives de crédit	39,22%	50,74%
Coopératives de production	3,22%	7,92%
Autres coopératives	7,29%	14,95%
Total	100 % (n=49 943)	100 % (n=283 675)

Source : Fichier SIRENE-INSEE, septembre 2003.

³ Il faut noter en fait que le décollage des coopératives de commerçants se fait réellement dans les années soixante, notamment avec l'apparition dans le domaine de la distribution alimentaire des grandes chaînes Leclerc et Intermarché (issue scission de la précédente) alors même que les coopératives de consommateurs ont pour la plupart (excepté en Alsace, Normandie et dans le Grand Ouest) disparu (VIENNEY, 1994, pp. 101-102).

D'une manière générale, on peut caractériser les coopératives d'entrepreneurs comme ayant pour objectif de faciliter l'activité professionnelle de leurs membres

- soit en assurant *une activité de soutien commune* à l'activité des membres (groupement d'achat en commun, société de caution mutuelle...),
- soit *une activité principale amont*, c'est à dire la production par une structure coopérative d'un bien ou service intermédiaire réalisé antérieurement (par exemple un service commun d'imprimerie pour une coopérative regroupant des maisons d'éditions ou des journaux) par chacun des coopérateurs, le produit final continuant à être réalisé et vendu par chacun de ceux-ci,
- soit *une activité principale aval* (par exemple la transformation du produit des membres en produit de consommation finale comme les fromages pour une coopérative laitière), le produit final étant destiné à être vendu par la coopérative à d'autres personnes que les membres ; ce type de fonction des coopératives d'entreprises ne se trouve pas dans le secteur des industries culturelles.

Après une présentation des caractéristiques des différents regroupements coopératifs d'entreprises et de leur évolution dans le secteur des industries culturelles, restreint ici aux filières du disque, du livre et de la presse, nous spécifierons les principaux faits stylisés concernant ces organisations.

1.1. Les différentes formes de coopératives d'entreprises

Le droit coopératif français met en évidence plusieurs familles de coopératives d'entreprises : ici nous nous intéresserons aux deux grandes formes de regroupements coopératifs⁴ dans le secteur des industries culturelles : les coopératives de détaillants de biens culturels, les coopératives de presse.

1.1.1. Les coopératives de détaillants de biens culturels

La coopération de commerce, appelée également commerce associé, est l'une des deux grandes formes de commerce qui constituent le commerce indépendant organisé, l'autre forme étant la franchise. Si toutes deux ont en commun de faire appel à des commerçants juridiquement et financièrement indépendants, commerce associé et franchise sont fondamentalement différents de par leur objet et leur mode de fonctionnement. Si la franchise est la concession de la jouissance d'une marque par une entreprise principale à des entreprises indépendantes en contrepartie d'une redevance, le groupement de commerçants associés est une forme de collaboration entre plusieurs entreprises qui s'associent au sein d'une structure commune, dont elles détiennent ensemble le capital social (HOLLER, 1997). Les commerçants sont ainsi associés, c'est à dire à la fois coopérateurs et usagers de cette société de moyens. Ces groupements de commerçants associés prennent essentiellement la forme d'une SA coopérative de commerçants à capital variable (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003).

⁴ Nous ne retenons pas les sociétés civiles collectives d'artistes, en reprenant à notre compte la différenciation institutionnelle entre l'artiste et l'artisan (et entre art et commerce) (qui s'exprime essentiellement à l'époque moderne en terme de droits de propriété intellectuelle sur son œuvre de la part de l'artiste).

Les sociétés coopératives de commerçants détaillants ont pour objet d'améliorer par l'effort commun de leurs associés les conditions dans lesquelles ceux-ci exercent leur activité commerciale. A cet effet, elles peuvent notamment exercer directement ou indirectement pour le compte de leurs associés les activités suivantes⁵ :

- *en tant que groupement d'achats*, elles peuvent fournir en totalité ou en partie à leurs associés les biens ou services, équipement et matériel nécessaires à l'exercice de leur commerce ; à cet effet, elles peuvent mettre en place leur propre circuit de distribution (c'est le cas notamment des coopératives de papetiers-libraires) ;
- *comme enseigne commune*, elles peuvent définir et mettre en œuvre par tout moyen une politique commerciale commune propre à assurer le développement et l'activité de leurs associés (mise à disposition d'enseignes ou de marques, réalisation d'opérations commerciales communes, élaboration de méthodes et de modèles communs d'achat, d'assortiment et de présentation de produits, d'architecture et d'organisation de commerce...) ;
- *comme regroupement de compétences*, elles peuvent exercer des activités complémentaires de fourniture à leurs associés d'une assistance en matière de gestion technique, financière et comptable, de formation... ;
- *comme groupement financier ou société d'investissement*, elles ont pour objet de faciliter l'accès des associés et de leur clientèle aux divers moyens de financement et de crédit, de prendre des participations même majoritaires dans des sociétés directement ou indirectement associées exploitant des fonds de commerce...

⁵ La législation sur les coopératives de commerçants est regroupée principalement dans les articles L.124-1 à L.124-16 du code de commerce (issue de la loi de 1972).

Tableau 2 : Parts de marché des coopératives de commerçants fédérées en 2000 et 2002 par principaux secteurs d'activité

Secteurs	Parts de marché 2000	Parts de marché 2002
Alimentaires (hors Leclerc)	7,0%	7,6%
Articles médicaux et orthopédiques	5,5%	6,3%
Bijouterie, Horlogerie	6,3%	6,8%
Electroménager, Hi-fi, Disques	5,9%	6,1%
Bricolage, Jardinage, Négoce	29,6%	25,6%
Chaussure	7,6%	7,8%
Equipement du foyer	2,8%	2,8%
Immobilier	0,4%	0,9%
Jouet, Puériculture	14,8%	15,2%
Meuble	3,0%	3,5%
Optique, Photo	40,1%	43%
Papeterie, librairie	22,4%	15,8% ⁶
Parfumerie	2,5%	2,5%
Pharmacie	10,2%	15,3%
Sport	13,1%	13,9%
Tourisme	14,1%	14,3%
Total (en part de marché du commerce de détail)	7,5%	8,5%

Source : (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003)

Tableau 3 : Evolution du chiffre d'affaires et des parts de marché de 1997 à 2002

	CA points de vente (en milliards d'euros TTC)	Parts de marché (en % du commerce de détail)
1996	18,9	6
1997	19,82	6,5
1998	21,13	6,5
1999	24,01	7,2
2000	26,28	7,5
2001	28,11	7,8
2002	30,6	8,5
Evolution 1996/2002	+61,9%	+41,7%

Source : (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003)

Les principaux réseaux coopératifs de commerçants sont regroupés au sein de la fédération « les enseignes du commerce associé », nouvelle dénomination de l'ancienne UFCC (Union fédérale des coopératives de commerçants)⁷.

1.1.2. Les coopératives de presse

Dans le secteur de la presse, deux grands types de coopératives existent : l'une sur la distribution, l'autre sur l'achat de papiers.

Conformément à la Loi Bichet du 2 avril 1947 sur le principe de la liberté de distribution de la presse, les coopératives de messageries de presse ont pour objet de regrouper les sociétés

⁶ En 2000, on a assisté à la disparition du regroupement coopératif Plein Ciel, mis en liquidation.

⁷ Il est nécessaire d'y ajouter les centres Leclerc, non fédérés, dont le réseau détient environ 7,2% des parts de marché de la grande distribution.

d'édition en vue de procéder aux opérations de groupage et de distribution de leurs publications. La loi oblige ceux qui souhaitent s'allier⁸ pour ces opérations à le faire par l'intermédiaire de ce type de regroupement. Ces coopératives sont ouvertes à tout éditeur de presse qui souhaite en devenir sociétaire, elles doivent mettre en place une transparence de conditions tarifaires qui s'imposent de la même manière à tous les sociétaires (PRADIÉ, 1995). Celles-ci fonctionnent selon les règles spécifiques aux coopératives pour une part :

- une *égalité de traitement*, car tous les membres de la coopérative de messagerie accèdent de la même manière aux services relatifs à la distribution de leurs titres (moyens de transport, traitement, distribution, diffusion...) ;
- une *égalité des voix*, car tout éditeur de presse, quelle que soit sa puissance financière, le nombre de publications distribuées, bénéficie d'une égalité de voix dans les instances statutaires de la coopérative selon le principe un membre, une voix. Ce principe a été établi pour éviter que les grands groupes de presse n'aient un trop grand pouvoir au sein des coopératives (HASSAN, 2000).

Deux règles leur sont pourtant particulières :

- une *adhésion libre*, car tout éditeur de « journaux et publications périodiques » qui en fait la demande est libre d'adhérer à la société coopérative de son choix, cette dernière ne pouvant refuser l'adhésion ;
- un *mode original de redistribution des excédents* qui s'il fait une place pour la ristourne coopérative (redistribution d'une partie des excédents au prorata du chiffre d'affaires avec la coopérative) rend obligatoire la participation des salariés puisque 25% au minimum des excédents leur obligatoirement versé⁹.

Les messageries de Presse ont pour missions essentielles de procéder au traitement et à la distribution des titres de presse à destination des dépositaires répartis sur le territoire national. Elles ont également une fonction de transmission de l'information des éditeurs sur le réseau (promotions, nouveautés, changement de formules, etc.) et jouent un rôle d'observatoire statistique.

Tableau 4 : Les coopératives de messagerie de presse

	Nombre de coopératives	Nombre d'adhérents
Groupe NMPP	5	737
SAEM Transports presse	3	45
MLP	1	480
RAD	1	2
Total	10	1264

Source : Syndicat national des dépositaires de presse, 2002

⁸ Une société d'édition peut toutefois mettre en place son système de distribution pour ses propres publications (c'est d'ailleurs la menace qu'avait proféré le groupe Amaury en ce qui concerne la sortie du Parisien des NMPP en 2001).

⁹ Si elle existe bien évidemment dans le cas particulier des coopératives de travailleurs, cette règle ne se retrouve pas dans les autres formes de coopératives.

Tableau 5 : Les chiffres clés des principales messageries de presse

	Nombre de coopératives	Nombre d'adhérents	Nombre de salariés	Nombre de titres distribués	Volume en millions d'euro distribués	Répartition du volume
NMPP	5	737	3914	3500	5380	80,06%
MLP	1	480	450	1200	1340	19,94%
Total	6	1217	4364	4700	6720	100,00%

Source : rapports d'activités NMPP et MLP 2002

Il existe ainsi actuellement dix coopératives de messagerie de presse.

- Créées en avril 1947, cinq coopératives détiennent ensemble 51 % du capital des NMPP (Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne).
- Trois coopératives détiennent 51 % du capital de la SAEM (Société Auxiliaire pour l'Exploitation des Messageries) Transport Presse fondée en 1936. Cette messagerie est étroitement liée aux NMPP qui sous-traitent pour elle la logistique et l'informatique¹⁰.
- La coopérative des Messageries Lyonnaises de Presse (MLP), fondée en août 1945, a été liée jusqu'en 1993 aux NMPP qui sous-traitaient pour elle la distribution. Elle a repris la distribution en direct en 1994 et assure également la diffusion sur Paris depuis 1995. A la différence des NMPP, les MLP traitent de manière quasi exclusive les revues à périodicité mensuelle ou supérieure (même si maintenant la possibilité leur est offerte de distribuer tous les types de journaux ou revues).
- La coopérative Rhône Alpes Diffusion (RAD) diffuse les titres des groupes de presse adhérents que sont les Groupes Dauphiné Libéré et Progrès de Lyon (environ 700 000 exemplaires diffusés).

En ce qui concerne l'achat de papiers, les entreprises de presse ont constitué des centrales d'achats coopératives : créée en 1947, la SPPP (société professionnelle des papiers de presse) a été fondée sur le système coopératif comme union de coopératives¹¹. En 1987, la CFPP (compagnie française de papiers de presse) a été créée sous forme de société anonyme dans son prolongement. Son capital est détenu à 75% par 23 quotidiens nationaux et régionaux et à 25% pour la SPPP. Ouverte à tout type de sociétés clientes non associées (ce que ne peut pas une coopérative ou une union de coopératives d'achat qui doit restreindre son activité à ses adhérents), elle a un chiffre d'affaires d'environ 360 millions d'euros.

Une autre forme non étudiée spécifiquement ici (car se retrouvant uniquement aux Etats-Unis) est la coopérative d'information. Elle mérite toutefois d'être signalée. Ainsi *Associated Press* est une coopérative (également reconnue comme organisation sans but lucratif car ne redistribuant pas ses excédents de gestion) qui regroupe comme adhérents 1550 journaux

¹⁰ Dans les deux cas, 49 % du reste du capital social est détenue par le groupe Hachette. (PRADIÉ, 1995) a remarquablement mis en évidence les compromis au sortir de la guerre entre les partisans d'une nationalisation du système de distribution de presse de la Maison Hachette, et ceux opposés à une trop grande intervention de l'Etat. Si on y ajoute le mode de répartition des excédents de gestion des coopératives, on voit que le système coopératif est ainsi historiquement le résultat d'un compromis avec la puissante CGT du Livre, syndicat caractérisé par ses fortes tendances autogestionnaires.

¹¹ La Coopérative Nationale d'Approvisionnement des Quotidiens et la Coopérative d'Approvisionnement de la Presse Magazine Hebdomadaire et Périodique, qui regroupent les différents journaux et magazines adhérents.

américains et propose ses services de recueil et de diffusion de l'information à 8 500 autres journaux dans le monde. Créée en mai 1848, elle est vue par différents auteurs comme un exemple à succès de « *businesss-owned consumer cooperative* » (HANSMANN, 1996, p. 157)¹².

En récapitulatif, on peut établir (en y incluant les coopératives d'information) le tableau suivant :

Tableau 6 : les caractéristiques des principales coopératives d'entreprises dans le secteur des industries culturelles

Type de coopérative	Coopérative de commerçants détaillants	Coopérative de messagerie de presse	Coopérative d'achat de papier	Coopérative d'information
Type d'adhérent	Commerçants détaillants (librairies, disquaires...)	Maisons d'éditions, Journaux	Maisons d'éditions, Journaux	Journaux
Niveau de la filière	Distribution (relation à consommateur final)	Distribution (relation avec détaillants)	Production	Production
Fonctions de la coopérative	Activité de soutien commune et/ou Activité principale amont	Activité de soutien commune	Activité de soutien commune	Activité de soutien commune
Nature de l'activité	Groupement d'achat Groupement de moyens Enseigne commune Groupement financier (sociétés de caution mutuelle)	Groupement de moyens	Groupement d'achat	Groupement de moyens

1.2. Dynamiques sectorielles et dynamiques coopératives

De nombreuses études se sont intéressées aux transformations actuelles de l'économie de la culture, se caractérisant notamment par une concentration sectorielle. Alors même que la particularité du produit culturel (BENHAMOU, 2001) pose la question spécifique de sa diffusion et commercialisation (dans le cadre d'une économie de prototype caractérisée par une incertitude importante), les progrès de la reproductibilité de ce type de produit et les avancées successives de la consommation de masse ont été souvent analysés comme des moteurs essentiels de l'évolution de l'architecture industrielle de ce secteur (ROUET, 2000).

La constitution de groupements de librairies volontaires est ainsi citée comme la réponse naturelle des acteurs indépendants aux mouvements de concentration qui touchent l'aval de la filière du livre avec la concurrence aussi bien des hypermarchés que des grandes surfaces spécialisées [(MOATI, 2001), (MINON, 1992)]. Il ne s'agit d'ailleurs pas là d'un phénomène spécifique au seul secteur du livre, car touchant les détaillants du disque et les salles de cinéma.

Ainsi différents auteurs [(FARCHY, 1999) et (BENHAMOU, 2001)] ont mis en évidence la concentration des lieux de ventes du produit culturel : « le tissu de détaillants a été remis en cause par un fort mouvement de concentration qui s'explique essentiellement par les économies d'échelle réalisables au niveau de la centralisation des achats et des fonctions administratives et commerciales » (FARCHY, 1999, p. 64). Ce phénomène de concentration

¹² Se référer à son site internet www.ap.org pour une histoire complète de l'évolution de cette coopérative.

concerne la vente au détail (disque, livre) et l'exploitation des salles avec une transformation du rapport de force à l'avantage du distributeur. Par ailleurs, la modification des modalités de la concurrence fait que « le commerce traditionnel a peine à résister sur les trois dimensions que revêt la concurrence, le prix, la qualité du service rendu, le nombre de références offertes » (BENHAMOU, 2001, p. 81). La concentration se fait sur des stratégies comparables à celles des grands groupes d'édition, aux concentrations verticale et horizontale de l'édition¹³ correspondent les ouvertures ou rachats de magasins (COUTINET, MOREAU, PELTIER, 2002). Cet expansionnisme des grands groupes n'explique toutefois pas à lui seul les difficultés des librairies indépendantes, qui selon différents auteurs viennent principalement des éléments suivants : « d'une part, les appels d'offres des bibliothèques ou les marchés publics leur échappent en partie et les fortes ventes de best-sellers se font de plus en plus en grandes surfaces, ne laissant aux librairies traditionnelles que des livres plus « difficiles » à vendre ; d'autre part, les remises accordées par les éditeurs sont moins importantes, les négociations plus difficiles et le développement des librairies en ligne ne permet évidemment pas d'apaiser les craintes » (LANE, 2002, pp. 95-96). Dans ce contexte, on constate que parallèlement à la concurrence des grandes surfaces, se développent également les réseaux spécialisés basés sur le succursalisme et accessoirement sur la franchise.

Testant cette hypothèse de reconfiguration de la concurrence sectorielle, une étude portant sur les coopératives de PME dans le secteur de la distribution aux Pays Bas (MASUREL, JANZEN, 1998) avait mis en évidence les points suivants. Une régression a été utilisée pour analyser la relation entre la concentration sectorielle (calculée par le coefficient GINI) et la propension des PME à adhérer à une coopérative (quelle qu'en soit la forme : enseigne ou simple centrale d'achat¹⁴). Dans cette étude, la relation la plus robuste est obtenue pour la distribution alimentaire suivie de celles des produits de loisirs. Les résultats ne sont pas significatifs pour d'autres secteurs.

Encadré 2 : La coopération dans la distribution aux Pays Bas

C= G+

Avec C : degré de coopération commerciale des PME

G : Coefficient GINI (Degré de concentration du marché)

Résultats :

	N			R2	t-value
Tous secteurs	34	1,17	0,107	0,168	2,539
Alimentaire	10	2,87	-0,090	0,609	3,532**
Loisirs	11	1,86	0,090	0,479	2,877*

* p = 0,10

** p = 0,05

Source : (MASUREL, JANZEN, 1998, p. 72)

La transformation des formes traditionnelles coopératives se concrétise par plusieurs éléments : la reconfiguration des réseaux coopératifs d'entreprises ; la diversification des activités prises en charge par ces réseaux ; la constitution de moyens financiers et la

¹³ Dans le secteur du livre, cette dynamique s'inscrit dans le cadre d'une marginalisation des autres formes de coopératives. Ainsi pour l'édition de livres ou de revues, on assiste à la disparition, transformation des coopératives de production (Actes Sud, Politis...) et des coopératives d'auteurs (comme les PUF), et plus largement la fragilisation des petites sociétés indépendantes, même si la création de petites structures sous contrôle mutualiste reste importante et dynamique (PRADIÉ, 1995, 1997).

¹⁴ Ce qui est une limite évidente de cette régression, puisque toutes les coopératives ne répondent pas aux mêmes problèmes d'organisation ou de coordination des activités productives.

diversification du sociétariat des coopératives.

1.2.1. Une reconfiguration des réseaux coopératifs

La comparaison entre la situation actuelle avec les études du début des années quatre-vingt-dix (MINON, 1992) et de la fin des années quatre-vingt-dix (ROUET, 2000) montre la disparition de certaines enseignes et la reconfiguration des réseaux par l'extension de leur activité, avec parallèlement l'apparition de nouveaux regroupements sur des niches territoriales ou sectorielles de production.

- *La disparition de certaines enseignes et la diversification des autres coopératives*

Selon (LEBLANC, 1998), les premiers groupements de libraires se sont inscrits dans le cadre de la revendication d'une identité professionnelle particulière. Cette dimension du métier étant souvent trop peu reconnue en dehors du strict milieu professionnel, certains libraires ont choisi de faire valoir leur conception du métier et leur image de libraire par l'adhésion à un groupement professionnel. Pour M. Minon, cette dynamique se relie clairement aux identités professionnelles : « dans le secteur du livre, c'est sans doute en France et dans les pays du Nord de l'Europe où traditionnellement, la culture associative est particulièrement vivante, que le commerce associé apparaît le plus développé. Mais les terrains d'intervention et, donc, les compétences de ces différents groupements peuvent être fort variés » (MINON, 1992, pp. 43-44).

Au début des années quatre-vingt-dix, quatre groupements de librairies généralistes existaient au niveau national (Majuscule, L'œil de la Lettre, Clé et La Voie du Livre), proposant des modèles d'identité professionnelle, une conception particulière du rôle social et professionnel de libraire (LEBLANC, 1998). Les transformations fortes de l'économie du livre ont conduit à la reconfiguration de ces réseaux à la fin des années quatre-vingt-dix. Si cette période s'est terminée sur la disparition de L'œil de la Lettre (qui donnera par la suite lieu au Groupement Initiales), de Clé et de la Voie du Livre, les coopératives Majuscule et Buro + ont au contraire axé leur stratégie auparavant essentiellement situées sur l'activité de papetier (exclusive pour Buro +) sur une plus grande ouverture à l'activité de libraire. Elles ont en outre mis en place leurs propres réseaux de distribution.

- *L'apparition de nouveaux groupements sur des niches de production*

Alors même que le positionnement sur des niches de production est un point souvent mis en évidence pour les coopératives par les chercheurs en gestion (MALO, 2001), la nature même du bien culturel comme bien d'expérience [dont la qualité n'est appréciable que par l'expérience (BENHAMOU, 2001)] est vue comme favorisant les regroupements sur une base thématique ou territoriale, l'enseigne ou le label devenant un « signe de qualité ». Ces nouveaux groupements ne prennent pas forcément les formes coopératives mais de GIE (groupements d'intérêt économique) ou d'associations avec des règles statutaires proches. F. Rouet fait ainsi un état des lieux des groupements territoriaux et spécialisés de librairies, qui vont d'une activité de nature syndicale à des formes d'intégration plus poussée. Malgré la présence sur une même zone de chalandise, une bonne part des groupements (qui restent de petite taille) se font sur une base géographique, rassemblant toutefois des librairies ayant un format proche, dans un objectif de promotion collective. Par ailleurs les principaux réseaux en taille se développent sur une base thématique

(groupement Initiales pour les librairies en sciences humaines regroupant actuellement 65 libraires, groupement Siloë pour les librairies religieuses...). Dans ces derniers cas, le groupement intervient avec ses différents outils d'aide à la vente de livre, ses services de formation à la gestion à l'aménagement des magasins.

Dans le secteur du disque, l'exemple d'une coopérative de disquaires¹⁵ montre le passage d'une association de regroupement de disquaires indépendants (soucieux de défendre leur indépendance et de travailler sur leur spécificité) à une intégration progressive par la création d'une coopérative de commerçants (achats groupés de consommables, import de disques, opération commerciale, formation...) tout en préservant pour les sociétaires une certaine souplesse de fonctionnement (pas d'obligation pour l'instant d'adopter l'enseigne commune). Puisque l'on constate particulièrement dans le secteur du disque une diversité des « niches » de production, de durée de vie des produits (court à très long), de positionnement locaux des disques et des disquaires (scènes locales, musiques régionales), chaque adhérent est libre de sa politique de commande (faible obligation d'achat de disques référencés).

1.2.2. D'une intégration croissante de fonctions entrepreneuriales à la prise en charge de nouvelles activités

De manière générale, on constate l'intégration croissante de fonctions entrepreneuriales dans les coopératives d'entrepreneurs indépendants comme l'a montré une étude portant sur la France et l'Europe du Nord (DEMOUSTIER, GUYET, ROUSSELIÈRE, SATRE, 2001). Cela se traduit notamment par un fort développement du nombre de salariés dans les coopératives et leurs filiales. Ainsi pour les coopératives de commerçants, « *les centrales [coopératives] voient leur effectif gonfler d'année en année. Ce phénomène s'explique par une montée en puissance des centrales dans le cadre du développement important des services proposés aux adhérents, ce développement faisant de plus en plus appel à des professionnels et des spécialistes du marketing, de la communication, de la gestion, de l'informatique, de la formation* » (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003). Les coopératives fédérées (regroupant 11 637 sociétaires) comptent ainsi 7 094 salariés en 2001. Cette centralisation est semblable aux réseaux basés sur le succursalisme ou la franchise (MOATI, 2001). Les tableaux suivants résument cette évolution de la dynamique générale des coopératives de commerçants après la « crise » du début des années quatre-vingt (VIENNEY, 1994).

Tableau 7 : Evolution des coopératives de commerçants fédérées depuis 1982

Caractéristiques des coopératives	1982	1990	2001	Evolution 1982/1990	Evolution 1990/2001
Nombre d'adhérents	13 054	7 586	11 637	-41,9%	+53,4%
Nombre de salariés	4 014	3 632	7 094	-9,5%	+95,3%
Ratio salariés / adhérents	0,31	0,48	0,61	+55,7%	+27,3%
Chiffre d'affaires total (en milliards de francs courants)	20,2	28,4	58,6	+40,6%	+106,2%

Sources : (VIENNEY, 1994) et (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003)

¹⁵ Coopérative représentant près de 70 points de vente et 5% du chiffre d'affaires du marché du disque français.

Tableau 8 : Répartition des coopératives de commerçants par tranches d'effectif (2003)

	Répartition des établissements	Répartition des salariés
non employeur	18,27%	0,00%
de 1 à 2 salariés	22,12%	0,52%
de 3 à 5 salariés	11,54%	0,79%
de 6 à 9 salariés	8,65%	1,10%
de 10 à 19 salariés	11,54%	2,94%
De 20 à 49 salariés	9,62%	6,58%
50 salariés et +	18,27%	88,07%
Total	100,00%	100,00%

Source : Fichier SIRENE-INSEE, septembre 2003

(calcul à partir des entreprises identifiées comme coopératives de commerçants détaillants - catégories juridiques 5552 et 5652).

Comme le tableau précédent permet de l'envisager, le partage entre ce qui est confié aux organes centraux et ce qui continue de relever de la responsabilité du propriétaire adhérent est très variable d'un groupement à l'autre. Ainsi certains regroupements coopératifs n'ont que pour fonction d'être une centrale d'achat et de référencement. Les adhérents bénéficient ainsi de conditions d'achat avantageuses, profitent d'échéances de paiement et peuvent parfois bénéficier du soutien de leur coopérative en conseil et formation. A l'opposé, on trouve des groupements dont la fonction dépasse très largement la simple centralisation des achats pour toucher la définition et la mise en œuvre d'une stratégie générale et des politiques spécifiques qui s'y rattachent. Pour P. Moati (2001), la première forme se trouve essentiellement dans les secteurs du commerce où la pénétration de la distribution moderne est demeurée plus modeste et où la pression concurrentielle est relativement contenue (pharmacie, bijouterie, opticien...). Une étape essentielle vers une plus grande centralisation et intégration du réseau consistant en l'adoption d'une enseigne commune pour l'ensemble des adhérents, l'adoption de cette enseigne s'accompagne souvent d'un renforcement du tronc commun d'assortiment et du niveau obligatoire d'achat. L'intégration de ces fonctions se traduit également par le changement juridique du regroupement (de l'association ou du GIE à la coopérative). Cette évolution s'illustre en outre dans les changements en cours sur les statuts des coopératives de commerçants¹⁶ « simplifiant » les possibilités d'adhésion aux coopératives d'entreprises et leurs modalités de fonctionnement : par exemple en ce qui concerne les stratégies marketing communes auparavant considérées comme relevant de l'entente illicite (suppression notamment de la limitation aux seules campagnes promotionnelles temporaires). Une telle réforme du droit de la concurrence et du droit coopératif se base sur l'idée que la réelle confrontation économique se fait entre réseaux et enseignes et non plus au sein du commerce indépendant.

La loi du 11 juillet 1972 sur les sociétés coopératives de commerçants n'organise que le lien social ou lien de société (HÉRAIL, 2000) et est restée très discrète sur l'organisation du lien contractuel sur la fourniture du service de la coopérative à l'adhérent, et ceci alors même que le développement d'une démarche commerciale et promotionnelle débouche progressivement sur la notion de réseau de commerçants indépendants (HOLLER, 1997). En

¹⁶ Loi n° 2003-591 du 2 juillet 2003 habilitant le Gouvernement à simplifier le droit.

effet, les groupements de commerçants ont recours à un certain nombre de pratiques qui peuvent être vues comme instaurant un « autre » lien entre la coopérative et ses adhérents : délimitation d'une zone de chalandise spécifique pour les adhérents ; mise en place d'une politique d'enseigne et d'un assortiment type ; augmentation du minimum d'achat obligatoire auprès de la centrale ; droit de préférence ou de préemption sur la reprise du magasin d'un adhérent ou encore des clauses pénales liées à un départ trop anticipé. La stratégie du mouvement coopératif de commerçants est même actuellement aussi de se montrer comme une forme particulière de franchise comme le montre le changement de nom de la fédération (de l'*UFCC* – union fédérale des coopératives de commerçants - à *Les enseignes du commerce associé*) ou la participation à différents événements ou organisations professionnelles de la franchise. Aussi la croissance actuelle limitée du nombre de points de vente est-elle liée à une tendance forte de restructuration des réseaux qui traduit « un développement qualitatif des réseaux et de leurs points de vente, la disparition de petites affaires ne suivant plus les politiques d'enseigne, certaines entreprises non transmises faute de succession ou de repreneurs » (CONSEIL SUPÉRIEUR DE LA COOPÉRATION, 2003, p. 50).

Cette concentration d'activités auparavant prise en charge par les adhérents se double du développement de nouvelles activités (activités complémentaires à l'activité des membres). Dans le secteur de la messagerie de presse, on assiste à la création par l'intermédiaire de filiales d'un réseau de franchisés destinés aux commerçants indépendants comme celui développé par les NMPP¹⁷. En outre par l'intermédiaire de leur direction commerciale, les NMPP animent un réseau de dépositaires, conseillent et accompagnent ces derniers sur leur organisation (développement et modernisation du réseau des points des ventes, informatisation, mise en place des différentes promotions presse destinées aux éditeurs...).

1.2.3. La constitution de moyens financiers et la diversification du sociétariat

Le développement des groupements coopératifs s'inscrit dans le cadre de la diversification des stratégies selon plusieurs axes avec la constitution de moyens financiers. Pour les coopératives fermées comme les coopératives de commerçants¹⁸, la question de l'obtention de fonds propres se pose à deux niveaux (SOULAGE, 2000) :

- celui de la *coopérative elle-même*, qui doit disposer soit de fonds propres suffisants pour se doter elle-même et contrôler les outils dont elle a besoin pour assumer son rôle, soit de trouver les fonds propres nécessaires à chacun de ces différents outils pour leur développement,
- celui *des outils nécessaires pour l'activité des adhérents* de la coopérative, dès lors que le contexte de cette activité se transforme fortement (modernisation des magasins pour les coopératives de commerçants, formation pour toutes les coopératives...).

Face aux problèmes de l'accès aux moyens financiers et à la constitution de capitaux propres dus à l'insuffisante capacité d'épargne de leurs adhérents, éléments souvent mis en évidence par la littérature économique (ROCHET, TIROLE, 2002)¹⁹, trois grandes stratégies ont été poursuivies :

¹⁷ Avec 1300 points de vente adhérents début 2003 et près de 4% du nombre total de points de vente de presse en France, Maison de la Presse et Mag Presse ont une part de marché de 11% sur les ventes de presse magazine (Rapport d'activité SEDDIF 2002).

¹⁸ Celles dont seuls les sociétaires peuvent bénéficier de leurs services, ce qui n'est pas le cas des coopératives de consommateurs ou de crédit (coopératives ouvertes).

¹⁹ Elles ont d'autant moins ces ressources que la pratique habituelle des coopératives de commerçants-détaillants est de distribuer largement, en fin d'exercice, les excédents de gestion.

• *L'appel à des capitaux extérieurs par l'émission de titres participatifs cotés, de parts à dividende prioritaire.* Beaucoup de coopératives n'ayant pas en leur sein la capacité de dégager des fonds propres suffisants, le législateur a créé un certain nombre de nouvelles possibilités qui peuvent répondre à des besoins en financement des coopératives²⁰. Actuellement, les coopératives ont quelquefois utilisé le titre participatif en particulier par des émissions sur le marché boursier (cinq émetteurs).

• *La constitution de filiales en partenariat avec des investisseurs extérieurs :* le fait de disposer de filiales permet en partie de trouver des solutions soit à la question des fonds propres, soit à la question du développement pour atteindre une taille critique. Comme le met en évidence un rapport sur les groupes d'économie sociale, cette évolution est nette dans deux domaines : la coopération commerciale et la coopération agricole (SOULAGE, 2000, p. 12). La filialisation peut cependant prendre des formes variables : la plus fréquente est celle de la création de filiales ouvertes à des partenaires industriels pour les centrales d'achat. Dans d'autres cas, des sociétés destinées à acquérir de nouveaux fonds de commerce et à les gérer sous forme de succursales ont été créés avec des partenaires financiers. Ces opérations, vues comme nécessaires pour le maintien d'un réseau suffisant de points de vente, ou pour éviter un passage à la concurrence de ces derniers lors de successions, nécessitent des capitaux que les coopératives n'ont pas nécessairement. Pour la constitution de ces filiales, plusieurs stratégies ont été suivies. En gardant la coopérative pour les activités commerciales avec les adhérents, le réseau crée des sociétés périphériques et filiales sur des points particuliers (prise en charge de nouvelles activités). Une autre stratégie a été de créer ou d'acquérir d'une société dans laquelle la coopérative devient un simple actionnaire, minoritaire ou majoritaire, d'une société complémentaire de la coopérative (c'est le modèle suivi par le groupe CFPP-SPPP). Une dernière stratégie a consisté en l'apport de la totalité de l'activité à une filiale, la coopérative perdant son activité productive et devenant simplement une coopérative d'actionnaires. C'est le modèle choisi à plusieurs reprises ces dernières années pour trouver des capitaux extérieurs auprès d'investisseurs. Si ces solutions sont utilisées par les commerçants détaillants, les résultats sont très divergents et dépendent de deux facteurs essentiels : le pourcentage de détention du capital par les apporteurs extérieurs ; la nature des liens industriels éventuels avec l'actionnaire extérieur.

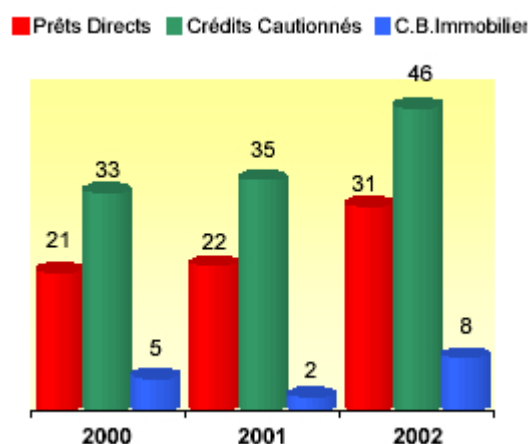
Selon F. Espagne, les expériences multipartenariales démontrent combien il est difficile de constituer avec des financiers des sociétés susceptibles de dégager une rentabilité suffisante, sans pour autant nuire à la fonction principale de l'entreprise coopérative qui est d'être une centrale d'achat et un groupement de compétences au service de ses adhérents : « le contrat de société peut désormais comporter deux causes tout à fait différentes : l'une, la satisfaction de besoins professionnels ou familiaux, pour une partie des associés, et l'autre, l'obtention d'un gain en capital, pour une autre partie » (ESPAGNE, 1999, p. 75). L'entrée de ces capitaux extérieurs dans des sociétés anonymes filiales des coopératives a conduit à de graves risques comme le montre l'exemple de Plein Ciel. La coopérative qui n'a pu trouver des fonds propres suffisants a dû après avoir laissé la majorité du capital de sa filiale (à laquelle elle avait transféré l'intégralité de son activité) à un partenaire capitaliste être mise en liquidation. Dans d'autres cas, cela a conduit

²⁰ Comme par exemple depuis la réforme de 1992 la possibilité pour des investisseurs extérieurs de prendre jusqu'à 35% du capital social voire 49% si un des investisseurs est une coopérative.

jusqu'à la démutualisation²¹ de la structure coopérative (comme M. Bricolage en 2000).

• *Des stratégies plus marginales d'intercoopération*²² comme la constitution de la SOCOREC par la fédération des coopératives de commerçants. En tant que société financière coopérative, elle est appuyée au Crédit Coopératif (aujourd'hui lui-même Banque Populaire). Cette société financière²³ constituée par les regroupements coopératifs a pour objectif d'aider au financement des besoins professionnels des adhérents de ces coopératives (équipement, immobilier, fonds de roulement, capitaux propres ainsi que l'aide à la transmission). Le tableau suivant montre en ce qui concerne les modalités de versements la prééminence de l'activité de prêts directs et de celle de cautionnement (historiquement la première – la SOCOREC est en effet issue d'une société de caution mutuelle).

Tableau 9 : Répartition des versements de la SOCOREC (en millions d'euros)



Source : rapport d'activité SOCOREC 2002

La création d'union de coopératives, formule actuellement très utilisée dans le monde agricole (PERROT, RUFFIO, GUILLOUZO, 2001), fait donc son apparition chez les commerçants-détaillants²⁴. Selon F. Soulage, elle « répond assez simplement à un besoin qui est celui du regroupement d'activités pour des raisons de nature industrielle et de maîtrise des marchés » (SOULAGE, 2000, p. 15). Cette stratégie tentée pour les coopératives Clé, la Voie du Livre et Plein Ciel n'a toutefois pas empêché leur disparition.

²¹ Possible que par demande expresse au Ministère de tutelle après avis du Conseil supérieur de la Coopération dès lorsque « la survie de l'entreprise ou les nécessités de son développement l'exigent » (article 25 - modifié - loi 10 septembre 1947), la démutualisation n'a pas les mêmes obstacles dans d'autres pays comme l'a montré celle des sociétés coopératives bancaires et des mutuelles d'assurance en Grande Bretagne. En France, l'élément le plus marquant sur les dernières années est bien la démutualisation des clubs sportifs professionnels : les associations se sont progressivement transformées en société d'économie mixte, puis en sociétés anonymes à objet sportif (forme de SA à but « non lucratif »). La possibilité actuelle de fonder une société anonyme sportive professionnelle autorisée à distribuer des dividendes, contrairement aux autres formes juridiques auparavant utilisées, et dont le capital peut être entièrement détenu par des partenaires financiers (et même coté en Bourse), marque en effet une mutation fondamentale.

²² Alors qu'elle est souvent mise en avant comme une des caractéristiques et une des volontés du mouvement coopératif comme le soulignent les différentes déclarations successives de l'Alliance Coopérative Internationale (CHOMEL, VIENNEY, 1996).

²³ Disposant d'environ 21,8 millions d'euros de capitaux propres, cette société a un encours de crédits de 212,6 millions d'euros.

²⁴ Dans le secteur culturel, on peut toutefois remarquer l'intercoopération entre les sociétés collectives d'auteurs autour de l'organisation pivot que constitue la SACEM.

1.3. Principaux faits stylisés de l'évolution des coopératives d'entreprises et enjeux de leur compréhension

En récapitulatif de cette étude sur l'observation (quoi ?) et la caractérisation (comment ?) des dynamiques coopératives dans le secteur des industries culturelles, nous proposons le tableau suivant :

Tableau 10 : Synthèse des formes de regroupements coopératifs d'entreprises

Statut du groupement	Association	Association, GIE	Coopérative	Coopérative	Coopérative
Fonctions	Défense en commun (Activité de type syndical)	Défense en commune Négociation commune (contrats collectifs)	Coopérative d'achat et/ou Groupement de moyens	Enseigne commune (non obligatoire) Coopérative d'achat (niveau faible d'obligation d'achats)	Enseigne commune (obligatoire) Coopérative d'achat (niveau élevé d'obligation d'achats) Stratégies tarifaires communes Stratégie de développement du réseau
Salariat dans le groupement	Peu de salariés	Peu de salariés	Salariés (spécialisation technique)	Salariés (spécialisation technique et gestionnaire)	Constitution d'une technostucture (technique, gestionnaire et stratégique)
Dynamiques du groupement	_ structure stable restant sur sa fonction syndicale (UNDP) _ impulsion de structures à sa périphérie (comme des sociétés de caution mutuelle SOCOREC par les Enseignes du commerce associé)	_ vers une structure coopérative par transformation de l'association (Starter) _ création de structures coopératives de moyens à sa périphérie (ACRIRA)	_ intégration de la filière (NMPP) _ ouverture à des clients non coopérateurs (CFPP)	_ vers une homogénéisation du réseau (Compagnie du jouet) par l'adoption obligatoire d'une enseigne _ alliance avec des entreprises capitalistes sur des campagnes communes (Starter-Virgin)	_ concentration et diversification d'activité (Majuscule) _ possibilité de transformation en société capitaliste (par démutualisation M. Bricolage) ou coopérative d'actionnaires (minoritaire dans une entreprise capitaliste Plein Ciel)
Exemples	UNDP (Union nationale de diffuseurs de presse) Enseignes du commerce associé (Fédération des coopératives de commerçants)	Groupement Initiales ACRIRA (Association des cinémas indépendants en région Rhône-Alpes)	NMPP CFPP	Compagnie du Jouet Starter	Majuscule

1.3.1. Les faits stylisés

Ce tableau nous permet de dégager les principaux faits stylisés relatifs à l'évolution observée, évolution qui recouvre continuum (persistance d'une diversité d'organisations) et nouveauté (changement de ces organisations) :

- une évolution des *formes juridiques* : celles-ci vont du statut associatif, GIE (groupement d'intérêt économique) au statut coopératif. Cette évolution est double : la constitution d'un capital social pour l'organisation qui devient entreprise (association, puis GIE, puis coopérative) et l'isolement des risques aux apports des adhérents (solidarité illimitée des dettes dans le GIE, statut de SARL ou de SA – et donc risque limité aux

apports – pour les coopératives). Ces différentes formes juridiques se rapportent également à une dynamique de certaines organisations²⁵ ;

- une évolution *des fonctions du regroupement* : ces fonctions vont d'une activité de type syndical (de défense en commun ou de négociation de contrats avantageux pour les adhérents (par exemple la négociation de tarifs préférentiels d'assurance ou d'accès à certains services de distribution)), à une activité de groupement d'achats et de groupement de moyens (pouvant être la conséquence de la mise en commun de certains éléments de l'activité des membres)²⁶ voire d'enseigne. Cette enseigne commune des coopératives peut être obligatoire ou non, comme le montant minimal d'achat à la coopérative (non obligatoire, peu élevé, élevé) ;
- une croissance *du nombre de salariés* : les associations et les GIE sont caractérisés par la présence peu importante de salariés. En ce qui concerne les coopératives, dans le cadre du développement de leurs services, on voit arriver après des salariés ayant une compétence technique (gestion d'une centrale d'achat), des spécialistes de la gestion et du marketing, ainsi que de la stratégie. La constitution d'une technostucture comporte également à côté d'un Président – adhérent élu par les autres adhérents – (qui peut être alors rémunéré pour cette fonction) l'embauche d'un directeur général ayant un rôle de mandataire social (pouvant être gérant de la coopérative).

1.3.2. Les enjeux d'une compréhension de ces faits stylisés

Comprendre ces faits stylisés implique de travailler en théorie les éléments d'interrogation suivants :

- la *transformation de la nature de l'organisation* : en reliant formes juridiques et fonctions du groupement, il s'agit de comprendre le passage d'associations n'ayant pas d'activités économiques vers des formes d'entreprises d'économie sociale, entreprises au sens d'unités productives dont le bien / service est vendu ;
- la *nature et la transformation du rapport de coopération* : c'est-à-dire à la fois la délégation des activités de l'adhérent à la coopérative, le regroupement prenant de plus en plus en charge des activités auparavant du ressort des entreprises adhérentes, et la délégation d'un pouvoir de l'adhérent à la coopérative (c'est-à-dire une nouvelle forme de distribution de l'autorité) ;
- les *formes auxquelles on a abouti relèvent-elles d'une petite crise ou d'une grande crise de formes antérieures, sont-elles stables ou transitoires ?* (avec la difficulté qu'on a à fonder cette distinction)²⁷.

²⁵ C'est également le cas des coopératives les plus intégrées dans d'autres secteurs : la guilde des orfèvres créée en 1895, lançant une enseigne commune en 1960, rendue obligatoire en 1997.

²⁶ Dans le premier cas, il s'agit donc d'une mise en relation de chaque entreprise avec le fournisseur, mise en relation dont les modalités ont été spécifiées par le regroupement ; dans le deuxième cas, chaque entreprise est en relation avec le regroupement qui lui seul est en relation avec le fournisseur.

²⁷ A ce titre à quoi correspond le renouveau des débats sémantiques (économie coopérative, économie sociale, économie solidaire, économie collective, Tiers secteur, secteur sans but lucratif... dont une synthèse est proposée avec économie sociale et solidaire) ?

2. Comment les approches institutionnalistes rendent compte de ces faits stylisés ?

Certaines approches théoriques, dites institutionnalistes au sens large, ont tenté de rendre compte de la place spécifique de l'économie sociale dans l'économie et notamment dans le cadre d'une évolution générale vers l'économie des services. Sans prétendre être exhaustive, une discussion théorique de ces principales approches permet d'en spécifier les apports et les limites relativement à la manière dont elles rendent compte des faits stylisés précédemment établis²⁸. Les approches institutionnalistes peuvent être différenciées suivant les hypothèses sur les comportements des acteurs. Nous utilisons à ce titre le classement des approches institutionnalistes en institutionnalisme rationnel (IR), institutionnel sociologique (IS) et institutionnalisme historique (IH) faisant l'objet d'une convergence de travaux en sciences sociales, aussi bien en sciences politiques [(HALL, TAYLOR, 1997) et (LECOURS, 2002)], qu'en sociologie (JESSOP, 2001) et économie [(THÉRET, 2000) et (BILLAUDOT, 2002)].

2.1. Coopérative et Institutionnalisme rationnel : une caractérisation insuffisante ?

Sans avoir la prétention de passer en revue l'ensemble des ramifications des théories contractualistes des organisations²⁹ en complexification croissante par hybridation interne - ce qui n'est pas sans poser de nombreux problèmes [(KOENIG, 1999) et (BROUSSEAU, GLACHANT, 2000)], nous nous intéresserons plus spécifiquement aux apports constitutifs de H. Hansmann (1996, 1999) ainsi qu'aux travaux des membres de Atom-Paris I [(MÉNARD, 1997, 2002), (LAFONTAINE, RAYNAUD, 2000) et (RAYNAUD, 2000)].

Trois visions différentes de la coopérative d'entreprise peuvent alors être mises en évidence :

- comme une forme de réseau formalisé en une structure « club » permettant de produire certains biens et de conserver les externalités qui en découlent (2.1.1.),
- dans la suite de la TDT (théorie des droits de propriété) comme une forme particulière de propriété d'entreprise susceptible de répondre à des problèmes spécifiques de gouvernance (2.1.2.),
- dans la suite de la TCT (théorie des coûts de transaction), comme une forme d'organisation hybride de coopération inter-entreprises (2.1.3.).

2.1.1. La coopérative comme « club » et réponse aux défaillances du marché

Les biens publics peuvent être définis à partir de deux propriétés (CURIEN, 2000) : la non-rivalité (la consommation d'un bien par un individu ne diminue pas la quantité disponible pour les autres et n'empêche pas son usage : il n'y a donc pas d'effets d'encombrements) et la

²⁸ Puisque le point de départ de ce passage est celui de s'intéresser aux approches qui ont tenté de rendre compte des coopératives d'entreprises nous ne passons donc pas en revue ni l'approche évolutionniste malgré son intérêt évident pour comprendre la persistance de différences entre formes d'entreprises (CORIAT, WEINSTEIN, 1995) ni celle de l'économie des compétences malgré son mérite pour rendre compte des nouvelles formes d'entreprises en réseau (RENOU, 2003).

²⁹ Nous reprenons à notre compte une définition « grossière » de l'institutionnalisme rationnel comme : $IR = TCO = TSE + TCT$ avec Théories contractualistes des organisations (TCO) au sens de (KOENIG, 1999) et (BROUSSEAU, GLACHANT, 2000), Théorie standard étendue (TSE) au sens de (FAVEREAU, 2002), et Théorie des coûts de transaction (TCT) au sens de (WILLIAMSON, 1985), et ceci malgré la spécificité de ses hypothèses de rationalité (limitée).

non-exclusion (il est impossible d'interdire à un individu l'usage du bien considéré, soit pour des raisons techniques, soit parce que la mise en place de procédures de contrôle s'avérerait trop coûteuse). Rares sont les biens qui satisfont les deux critères simultanément : ceux qui ne répondent qu'à un seul sont dits « biens publics mixtes ». Plus spécifiquement pour les biens non-rivaux mais susceptibles d'une exclusion, on peut parler avec J. Buchanan de biens publics réservés de fait à une communauté et constituant des « biens clubs » (BUCHANAN, 1965). Selon la théorie des biens clubs, la forme coopérative peut être conçue comme permettant de garder les externalités générées par un réseau vu alors comme une structure collective (CURIEN, 2000).

Pour les enseignes, le système de franchise et notamment sa version coopérative permettent d'internaliser des externalités « horizontales entre les distributeurs (car le comportement de chacun influe sur l'image de marque collective) combinées avec des externalités verticales entre franchiseur et franchisés (dont les comportements respectifs influencent le niveau des ventes) » (BROUSSEAU, GLACHANT, 2000 p. 36). Le bien collectif « image de marque du réseau » est un bien immatériel qui profite à tout le réseau d'où le risque de passer clandestin. Le signal commun de qualité possédant la nature d'un bien public pour l'ensemble des producteurs, chaque producteur individuel est en effet incité à se comporter en passant clandestin par rapport à la réputation collective et donc profiter de la réputation du signal commun tout en trichant par rapport à la qualité (TIROLE, 1996). Ce signal commun est un bien d'autant plus important qu'il renvoie à une image commerciale devenant de plus en plus un avantage comparatif (la compétition se fait entre les réseaux de distribution).

La coopérative est aussi dans le cas des échecs de marché qui conduisent à des structures de monopole naturel une solution de *second best* (ROCHET, TIROLE, 2002). Ainsi en ce qui concerne le marché de la presse, la mobilisation des équipes (composition / impression / rédaction / administration) pour la réalisation d'un premier exemplaire d'un journal induit des coûts très élevés. Ce coût est d'autant plus élevé que la périodicité est courte et l'externalisation de nombreux services impossibles. Par contre, le coût de reproduction et de diffusion de ce premier exemplaire étant extrêmement faible, le coût marginal diminue d'autant que le nombre d'exemplaires imprimés augmente. Aussi, s'appuyant sur de fortes économies d'échelle, l'activité de distribution de la presse a été vue comme relevant d'un monopole naturel (HASSAN, 2000, p. 12) d'où la nécessité de « soustraire la diffusion de la presse imprimée aux influences jugées néfastes de l'Etat ou d'intérêts privés dominants » (loi n°47-548 du 2 avril 1947). La loi a ainsi interdit que la distribution de la presse puisse devenir une arme commerciale entre éditeurs de presse : « la loi instaure la confiance et incite au regroupement des moyens. Elle crée les conditions institutionnelles qui permettent à tous de pleinement profiter des économies d'échelle de ce monopole naturel, en supprimant l'intérêt que pourrait avoir un éditeur à renforcer son indépendance pour se protéger, en se dotant de sa propre messagerie intégrée » (HASSAN, 2000, p. 13). C'est pourquoi la loi stipule l'interdiction de l'exclusion d'un éditeur ou d'un titre déjà existant ou en phase de lancement ; de l'absence de neutralité dans le traitement des titres distribués ; de la libre négociation tarifaire du distributeur avec les éditeurs au cas par cas.

Dans le cadre de l'approche standard en *Industrial Organization*, J. Tirole et J.-C. Rochet comparent le comportement d'une forme coopérative de cartes bancaires (Visa, Mastercard) avec une forme d'entreprise capitaliste (American Express), la coopérative permettrait

d'atteindre un niveau de bien être social supérieur aux autres formes d'entreprises en concurrence³⁰. Or ces entreprises coopératives sont vulnérables à la compétition avec les entreprises à but lucratif puisqu'elles ne peuvent traiter de manière trop différente leurs membres sans toucher à la cohésion de la coopérative. Leur difficulté d'accéder à des financements et leur vulnérabilité aux stratégies (de *raids*) des entreprises capitalistes (REY, TIROLE, 2001) proviennent du fait qu'elles ne peuvent pratiquer qu'une tarification au coût moyen de leurs services et qu'il leur est impossible de traiter de manière trop différenciée leurs adhérents (à la différence d'une entreprise capitaliste par rapport à ses clients puisqu'elle peut pratiquer une tarification au coût marginal).

On voit donc que si la coopérative est un moyen d'atteindre un meilleur niveau de bien-être social, elle est par essence plus fragile, victime des stratégies opportunistes internes de ses membres et des stratégies de dumping des entreprises capitalistes.

2.1.2. La coopérative comme système particulier de gouvernance

A partir de la théorie des droits de propriété (à l'ancienne constituée à la suite de (ALCHIAN, DEMSETZ, 1972)), Henry Hansmann propose dans le cadre d'une théorie générale de la propriété de l'entreprise une vision systématique des entreprises « non capitalistes » c'est-à-dire non possédées par des investisseurs mais par des catégories de personnes entretenant un rapport d'activité (usagers, fournisseurs, salariés...) avec elle.

Le recours au marché peut être coûteux surtout en présence de défaillances du marché : le pouvoir de marché (existence de monopoles ou d'oligopoles), les effets cliquets, les asymétries d'information, les anticipations stratégiques, la spécificité de la transaction... sont autant d'éléments expliquant ces échecs du marché. Le recours à la firme et plus précisément à la forme d'organisation possédée par ses usagers a également des coûts provenant de problèmes de gouvernance³¹, certains étant spécifiques à la forme non capitaliste (coût du choix collectif nécessitant des connaissances sur l'entreprise ou de la résolution des conflits de manière démocratique...). Un problème important pour la gouvernance de ces organisations est celui de l'homogénéité des attentes des adhérents³². L'arbitrage entre ces deux types de coûts va conduire à l'apparition suivant le contexte des différents types d'organisation de l'entreprise et notamment des moments où les entreprises non capitalistes seront les plus efficaces car réduiront le plus les différents coûts évoqués. Ainsi à partir de ces fondations théoriques la problématique de H. Hansmann va être d'analyser les modalités d'émergence des organisations non capitalistes qui peuvent être considérées comme des structures de gouvernances particulières.

Face au pouvoir de marché des grandes entreprises dans des secteurs caractérisés par une forte compétition comme dans le commerce de détail où il peut y avoir également la présence de magasins de grandes chaînes, les commerçants sont alors incités à créer des coopératives

³⁰ « *Payment card association prohibits merchants from imposing surcharges on customers paying with a card (as Visa and MasterCard currently do)* » (ROCHET, TIROLE, 2002).

³¹ « *They include the costs of making collective decisions among the owners, the costs of monitoring managers, and the costs of the poor decision making or managerial monitoring are imperfect* » (HANSMANN, 1996, p. 21).

³² « *The costs of collective decision-making are very high for a heterogeneous group of owners. Indeed, this seems to be a real bar to forming cooperatives in many industries. If a highly homogeneous class of patrons – besides investors – doesn't exist in a given industry, firms in that industry are very unlikely to adopt the cooperative form in place of investor ownership* » (HANSMANN, 1999, p. 397).

de ventes en gros auprès desquelles ils peuvent se fournir³³. Ce phénomène est accentué par le fait d'un « effet cliquet » (*lock-in*) par rapport aux marques ou à la publicité, aussi les adhérents d'une coopérative bénéficient également d'une enseigne en commun³⁴. De manière plus générale, ce type d'organisation est même vu comme celui ayant le plus de potentiel de développement puisqu'il est un moyen de résoudre les problèmes spécifiques de rapport entre franchisés et franchiseurs : « *these cooperatives are largely a response to the problem of lock-in that characterizes franchises. The franchisees get locked in to the franchisor by virtue of investments specific to that franchisor, thus exposing themselves to exploitation by the franchisor. Cooperative ownership of the franchisor by the franchisees removes this problem* » (HANSMANN, 1999, pp. 402).

Par rapport à d'autres coopératives, les coopératives de commerçants sont plus souples à la fois puisque l'homogénéité des attentes et intérêts des adhérents est bien établie (ce qui pose problème dans un réseau caractérisé par une plus grande hétérogénéité - on peut penser aux problèmes de développement du réseau coopératif E. Leclerc récemment mis en évidence³⁵) et que la relation de fourniture du service de la coopérative à l'adhérent est elle-même souple et susceptible de renégociations³⁶. Pour H. Hansmann, l'élément le plus important pour la création de coopérative est celui du pouvoir de marché ce qui expliquerait pourquoi dans les pays ayant adopté des lois anti-trust la présence de coopératives soit moins fréquente³⁷. Cette hypothèse que les coopératives sont une réaction de petites entreprises à la concentration sectorielle (SPEAR, 2000) rejoint les conclusions de (MASUREL, JANZEN, 1998).

Pour répondre aux problèmes soulevés précédemment en ce qui concerne l'incertitude sur le comportement réel des agents, notamment en opérant un relâchement sur l'hypothèse d'opportunisme, des auteurs introduisent la notion de confiance. Définie de manière générale comme gardant « un aspect de croyance, qui aura à être soutenue par des signes » (BROUSSEAU, GEOFFRON, WEINSTEIN, 1997, p. 418), cette confiance porte sur une adhésion à des valeurs communes et la volonté de construire des règles collectives qui s'imposent à chacun par un processus d'apprentissage par interaction, en reprenant notamment l'argument du statut non lucratif ou coopératif comme « signal de qualité ». (MENDEZ, RICHEZ-BATTESTI, 1999). On voit alors que l'entreprise coopérative peut jouer un rôle déterminant et structurant sur l'organisation d'activités impliquant un fort engagement des parties prenantes, la proximité et la confiance (pouvant aller jusqu'à la co-production de services) puisqu'on retrouve « au cœur de la confiance la relation de délégation essentielle dans le mode de gouvernance des organisations coopératives. Le principe de réciprocité des engagements permet de qualifier la relation de délégation et de limiter l'occurrence des comportements opportunistes » (MENDEZ, RICHEZ-BATTESTI, 1999, p. 311). Les formes d'organisations

³³ Lutter contre le pouvoir de marché des grandes entreprises du papier est même évoqué comme un objectif explicite des coopératives d'achat de papiers de presse (cf. www.cfpp-sppp.com).

³⁴ « *With these brand names, wholesalers are able to offer economies in packaging and advertising to their customers* » (HANSMANN, 1996, p. 159).

³⁵ « Centres Leclerc : Pourquoi le système dérape », *L'Express*, 22 juin 2000.

³⁶ « *That franchise contract, moreover, can be revised frequently as the business changes. Indeed, franchisors that are cooperatively owned by their franchisees may have an advantage over investor-owned franchises in changing their practices over time, since they will not be inhibited by suspicions that they are acting opportunistically toward the franchisees in making those changes – suspicions that might lead to restrictive regulation of the franchisors, or simply to an inability to attract franchisees* » (HANSMANN, 1999, pp. 403).

³⁷ « *One important factor is antitrust enforcement. As antitrust enforcement becomes stronger, there is less need for coops. Absent antitrust enforcement, firms tend to form cartels, and this creates an incentive for the persons with whom they contract to form cooperatives (i.e., to cartelize themselves)* » (HANSMANN, 1999, p. 401).

d'économie sociale associant les usagers à la co-conception du service (par la révélation d'une « demande sociale », le contrôle de la mise en place d'un service « sur mesure » par rapport à ces mêmes besoins sociaux) paraissent être les plus à même de résoudre ces problèmes de coordination (production / consommation) entre acteurs.

2.1.3. La coopérative comme forme hybride : une organisation de transition ?

Pour l'économie des coûts de transaction, la coopérative peut être vue dans le cadre des relations interentreprises comme une forme particulière de relation entre unités économiques juridiquement autonomes. En effet selon la typologie de O. Williamson, les formes hybrides sont comprises dans un continuum de formes de coordination³⁸, elles se caractérisent également par la multiplicité des arrangements contractuels interentreprises qu'elles recouvrent : « *various forms of long-term contracting, reciprocal trading, regulation, franchising, and the like* » (WILLIAMSON, 1991, p. 280).

L'étude de (RAYNAUD, 2000) portant sur la coopérative Champagnes Céréales de transformation du blé (connue par sa marque enseigne Banette) s'inscrit dans une telle perspective. Au sein d'une coopérative d'entreprises, le partage de la propriété de l'actif implique la mise en place d'un mécanisme de prise de décision, mécanisme dans lequel chaque producteur est impliqué directement ou représenté. Cela va concrètement se traduire par la création d'une assemblée des producteurs qui est déterminée, ex ante, au moment de la négociation de la coopération (MÉNARD, 1997). La reconnaissance de ces autorités collectives a pour objectif de maîtriser les comportements, par essence opportuniste, des adhérents. La transparence et la diffusion de l'information sur les producteurs et leurs produits assurent l'efficacité du mécanisme. La coopération est ainsi sécurisée par la mise en place d'un système d'incitation efficace ayant pour objectif d'assurer une coordination à faibles coûts et d'éviter les comportements opportunistes par l'incitation aux bons efforts.

On peut alors se demander quel rapport il existe entre le système coopératif et celui de la franchise. Selon O. Williamson, le système de réseau de franchisés possédant leur franchiseur peut se résumer de la manière suivante : « *The franchisees under the revised scenario create an agent to police quality or otherwise devise penalties that deter quality deterioration. One possibility is to return to the entrepreneur and hire him to provide such services. Serving now as the agent of the franchisees the entrepreneur may undertake a program of quality checks...* » (WILLIAMSON, 1983, p. 530). Pour Raynaud (2000), cette situation a priori paradoxale est semblable à celle d'Ulysse demandant à son équipage de l'aider à résister aux sirènes : les propriétaires de la marque commune créent un moniteur pour mieux résister aux sirènes de l'opportunisme ! La coopérative apparaît en effet comme une combinaison de deux relations contradictoires de délégation de pouvoir³⁹.

Ce type d'organisation n'est toutefois pas vu comme stable. En effet, si « les formes hybrides font en règle générale appel à des contrats multilatéraux, mettant souvent en

³⁸ « *Discrete transactions would thus be located at the one extreme, highly centralized, hierarchical transactions would be at the other, and hybrid transactions (franchising, joint ventures, other forms of nonstandard contracting) would be located in between* » (WILLIAMSON, 1985, p. 83).

³⁹ « *As a result, there is a double relation of delegation. On one hand, a delegation from the franchisor to the master franchisees and the franchisees of the right to use the brand. It is a standard relation in any franchising agreement. On the other hand, a relation of delegation from the shareholders (the master-franchisees) to a "manager" (the franchisor). The organizational construction, which results from it, is atypical. The owners of the brand must sign a contract for the right to*

présence un nombre non négligeable de partenaires disposant d'actifs spécifiques et complémentaires » (MÉNARD, 1997, p. 744), et que les prix jouent un rôle moindre que dans les contrats de marché classiques, le degré de réversibilité de la forme hybride est apprécié selon les performances sur le marché. Dès lors cette forme est instable car trop soumise aux perturbations externes et internes⁴⁰. De plus pour C. Ménard (2002), la coopérative d'entrepreneurs est confrontée aux mêmes problèmes que les autres formes de coopératives vues comme des groupes de pairs (« *peer groups* »). Dans les petites organisations coopératives, le problème du contrôle de la relation entre effort et rémunération de chaque membre est résolu par un contrôle mutuel. Dès lors que l'organisation grandit et gagne en complexité, elle est moins efficace que des formes alternatives de coordination (WILLIAMSON, 1985, 1999)⁴¹.

Comme le remarque B. Baudry, en définitive, marché et hiérarchie restent pour cette approche les pôles dominants de la répartition des activités (BAUDRY, 1995, p. 30). La coopérative est a priori sujette à transformation soit vers une structure intégrée (qui s'établit par une récupération des activités des adhérents), soit vers une dissolution dans des mécanismes de marché.

2.1.4. Apports et limites des approches contractualistes des organisations

Ces différentes approches arrivent à rendre compte de certains éléments, comme la localisation spécifique dans certains secteurs d'activité ou la nécessité de l'existence d'une communauté d'intérêt au sein de la coopérative. Ainsi selon H. Hansmann, la forme de coopérative multipartenariale n'est foncièrement pas stable⁴², puisque la caractéristique essentielle des coopératives, leur avantage comparatif, c'est l'exigence d'un projet commun aux membres, projet qui doit être clairement identifiable et bien délimité.

Ces approches proposent un éclairage différent de la forme coopérative, il peut y avoir alors la tentation d'une hybridation : (BAUDRY, 1995) voit en effet dans l'autorité, l'incitation et la confiance les trois moyens de coordonner les relations entre entreprises. Ces trois formes de coordination citées pourraient être synthétisées dans la forme coopérative. Le coopérateur déléguant son pouvoir à la coopérative, qui met en place des contrats incitatifs pour moderniser et développer l'activité de ses membres qui ne les remettent pas en cause car ils ont confiance en l'organisation qu'ils possèdent ! C'est d'ailleurs ce que propose (SPEAR, 2000) pour éclairer l'origine de « l'avantage coopératif ». On peut toutefois se demander comment on peut rendre compte alors de manière satisfaisante de la transformation du rapport de coopération, c'est-à-dire simultanément celle de la répartition des activités et celle de la distribution de l'autorité.

use it with a agent who does not own it, at least from an economical point of view » (RAYNAUD, 2000).

⁴⁰ « *Although the efficacy of all forms of governance may deteriorate in the face of more frequent disturbances, the hybrid mode is arguably the most susceptible. That is because hybrid adaptations cannot be made unilaterally (as with market governance) or by fiat (as with hierarchy) but require mutual consent. Consent however takes time. An increase in market and hierarchy and a decrease in hybrid will thus be associated with an (above threshold) increase in the frequency of disturbances* » (WILLIAMSON, 1991, p. 291).

⁴¹ O. Williamson reprend ici à son compte les arguments de (ALCHIAN, DEMSETZ, 1972) d'une disparition nécessaire de ce type d'organisation dès lors qu'elle atteint une certaine taille. « *Organization can take many forms. It will be instructive to begin with conditions for which the peer group is an entirely adequate form of organization and move into hierarchy by degree, as cognitive and behavioral "complications" build up* » (WILLIAMSON, 1999, p. 25).

⁴² ... et a fortiori efficace à cause des forts coûts de gouvernance interne entre des intérêts contradictoires entre usagers intéressés à la qualité des services de la coopérative et partenaires financiers préoccupés par sa rentabilité.

Mais comme cela a été signalé dans différents travaux, il apparaît difficile d'hybrider des théories qui n'ont pas les mêmes postulats de base comme le mettent en évidence (BROUSSEAU, GLACHANT, 2000, p. 34)⁴³. Ces approches ont en outre une difficulté à rendre compte des différences institutionnelles, même si pour O. Williamson, il ne s'agit pas d'un objectif, puisque selon lui, la théorie des coûts de transaction ne prend en compte que l'étude du niveau de la gouvernance des relations contractuelles et non à celle des niveaux supérieurs relatifs aux transformations à plus long terme de l'environnement institutionnel (WILLIAMSON, 2000). Confrontés à la diversité des configurations institutionnelles et les modalités de régulation selon les pays, ces auteurs font appel, par exemple, à l'idéologie - concept ad hoc - pour expliquer la diversité des organisations réellement existantes [comme dans (HANSMANN, 1996, p. 86-88)]. Qui plus est, ces limites des approches contractualistes sont plus grandes dès lors que l'on les relie aux dynamiques actuelles de transformation de l'économie et de la société : en période de mutations, de « crise » au sens régulationniste du terme, les cadres théoriques ne prenant pas en compte la dimension historique ne sont plus adéquats pour étudier les phénomènes économiques [on ne peut plus faire comme si le futur était une simple projection du passé]. A propos de l'économie néoclassique, C. Vienney avait ainsi mis en évidence que l'oubli de la dimension historique masquait les rapports de pouvoirs existant dans l'économie (ne permettait pas donc de rendre compte des dynamiques de transformation (VIENNEY, 1980, p. 83)).

2.2. L'approche de l'économie des conventions (institutionnalisme sociologique)

D'autres approches institutionnalistes sont centrées sur la nature des relations entre acteurs au sein de l'organisation. A ce titre l'entreprise coopérative est vue comme une modalité particulière de coordination entre acteurs qui suivent certaines conventions ou logiques d'actions. C'est le cas de l'économie des conventions, en prolongement / rupture des approches standards, les rejetant « sous le motif que les ressources cognitives dont sont dotés les agents économiques sont irréalistes » puisque l'on se situe dans un cadre d'incertitude radicale (FAVEREAU, 2002, p. 512).

2.2.1. Statut coopératif et logiques d'action

Dans ce cadre d'analyse, les individus effectuent des choix en univers incertain : dans un tel contexte, la difficulté pour les individus à contracter librement et volontairement augmente. Cela permet de montrer que les mécanismes de coordination par le marché sont insuffisants à réguler l'ensemble des échanges entre agents, il est nécessaire de prendre en compte d'autres formes de coordination. Pour rendre compte de leur diversité, l'économie des conventions propose un concept central qui permet de décrire la pluralité des modes de coordination mis en oeuvre par les agents dans un univers incertain : la convention. Ces conventions changent d'une cité à une autre dans le modèle des économies de la grandeur (BOLTANSKI, THÉVENOT, 1991) ou d'un monde de production à l'autre (SALAI, STORPER, 1993), voire d'un modèle d'entreprise à l'autre (EYMARD-DUVERNAY, 1989). S'il s'agit de distinguer des mondes de productions génériques, pour autant, on ne peut à proprement parler d'une similitude parfaite entre ces approches. S'il existe six registres fondamentaux d'actions

⁴³ Les différences essentielles portent sur les hypothèses de rationalité (limité, illimité, substantielle ou procédurale) et de comportement (opportunisme versus confiance), sur la nature de l'information (in)complète et (a)symétrique.

chez Boltanski et Thévenot, il n'en existe que quatre chez Salais et Storper et même trois chez F. Eymard-Duvernay. Le point important de cette approche est de reconnaître l'existence de logiques économiques multiples : cette pluralité débouche sur des modes de coordination qui donnent dans certains cas naissance à des règles, des institutions qui trouvent ainsi leur existence justifiée par le fait qu'elles sont des supports à l'action collective. La grille de l'approche des économies de la grandeur⁴⁴ a été souvent utilisée pour analyser le fonctionnement des organisations d'économie sociale⁴⁵.

Dès lors les conventionnalistes appréhendent l'organisation comme le lieu où se nouent des compromis entre plusieurs formes de coordination (ENJOLRAS, 1993), et où se construit par apprentissage « un savoir collectif » (UGHETTO, 2000). Dans ce cadre, l'économie sociale est ce type d'entreprise caractérisée par une plus grande richesse de logiques d'action (autres que les conventions marchandes et industrielles, il existe également des conventions domestiques, civiques...) ⁴⁶, particularité mise en évidence pour les coopératives bancaires les différenciant des banques commerciales [(PAILLER, 1992) et (BOLTANSKI, PAILLER, 2000)] ou de manière plus générale pour les organisations « nonprofit » (ENJOLRAS, 2000).

Ces auteurs constatent une liaison étroite entre le statut et la logique d'action : au sein des coopératives, c'est parce qu'ils sont propriétaires et usagers du service que les sociétaires font une plus grande confiance à l'entreprise coopérative et agissent en conséquence. Ainsi pour les banques coopératives, la confiance provient « de ses aspects de proximité et de l'organisation de sa démocratie locale, avec des administrateurs issus du milieu et connaissant les personnes » (BOLTANSKI, PAILLER, 2000, p. 24). Cette confiance est toutefois non statique mais dynamique (elle demande des preuves) ; en outre la confrontation des logiques différentes est porteuse de crise si ne se dégage pas un compromis « visant un bien commun qui ne relèverait ni de l'une ni de l'autre, mais qui les comprendrait toutes » (ENJOLRAS, 1993, p. 100). Ce type d'entreprise peut alors être considéré comme le lieu de compromis destiné à gérer les tensions entre plusieurs formes de coordination à partir d'un principe supérieur commun qui n'est pas seulement celui du monde marchand et/ou industriel. Ainsi les adhérents d'une coopérative font confiance à cette dernière sur la « qualification » réelle du produit (coordination qualitative et quantitative par rapport à leurs besoins ou « conversion produit / ressource » pour reprendre les termes de (BILLAUDOT, 2002) et (RENOU, 2003)).

⁴⁴ Et non de celle des mondes de production, qui s'intéressent à un secteur d'activité et non à un type d'organisation particulier. Remarquons toutefois, en première analyse, que suivant cette approche les associations ou les coopératives semblent se rattacher principalement au « monde interpersonnel » (défini par des relations personnalisées entre les membres, la « fraternité » et « l'équité ») et/ou au « monde immatériel » (défini par l'innovation et la confiance). Par ailleurs le secteur du spectacle vivant semble pouvoir être rattaché en grande partie au « monde immatériel », puisqu'il s'agit d'un monde dominé par l'offre où le client n'a que peu d'influence sur la détermination de la production effectuée, provenant de cette création artistique qui est avant tout déterminée par des règles autoréférentielles (l'art pour l'art) (se rapprochant des règles éthiques dont parlent Salais et Storper). Dans d'autres cas, le spectacle peut toutefois être le produit d'une confrontation avec les attentes du client et donc relevant du « monde interpersonnel » (exemple des œuvres de commande). Une opposition au sein du secteur culturel pourrait ainsi voir le jour entre ce monde du « spectacle vivant » et celui des « industries culturelles » qui semble plus se rattacher aux autres mondes (« marchand » voire « industriel »).

⁴⁵ Elle est également citée explicitement comme source d'inspiration pour la constitution du bilan sociétal, outil construit par le CJDES (Centre des jeunes dirigeants et acteurs de l'économie sociale) destiné à apprécier « l'impact » et l'apport des organisations d'économie sociale à leur environnement (que cela soit consécutif à la spécificité de leur fonctionnement interne ou de leurs critères de gestion et de développement).

⁴⁶ C'est d'ailleurs une proposition proche de celle du sociologue et spécialiste des coopératives, H. Desroche, lorsqu'il analyse les utopies propres au projet coopératif. En tant que pratique sociale projetée, la coopérative existe « comme objet de pensée avant d'être une organisation. Même si elle se construit en relation avec les transformations socio-économiques, cette pensée projective a sa propre dynamique » (DRAPERI, 2002, p. 24).

2.2.2. Dynamique des conflits et évolution des structures coopératives

Les limites de cette théorie résident dans le fait qu'elle ne va pas jusqu'à expliquer l'origine de ces conventions et la nature des arbitrages qui sont acceptés pour que l'organisation fonctionne : « comment naissent et meurent les conventions ? (...) Lorsqu'elle en reste à une approche en termes d'équilibre, l'économie des conventions élude ces questions. Sa rationalité interactive est définie indépendamment de toute réponse à celles-ci » (BILLAUDOT, 2001, p. 187). Cette critique est bien celle « d'une insuffisante prise en considération de la dimension historique et conflictuelle de la coordination économique » (COUTROT, 1998, p. 11), le reproche étant plus généralement celui de la réduction de ces organisations à - de fait - des « cités radieuses » (RAMAUX, 1996).

Ces critiques ont tenté d'être prises en compte dans l'approche conventionnaliste. Pour « historiciser » son approche, B. Enjolras utilise la notion d'isomorphisme institutionnel : « dans bien des domaines où les organisations non lucratives sont massivement présentes, leur pérennité est largement liée à la régulation publique et toute modification substantielle de l'action publique peut conduire à un bouleversement de la composition, en terme de nature (lucrative, non lucrative) de l'offre. Chaque fois que les organisations non lucratives sont mises en concurrence avec les organisations lucratives, (...) une tendance à l'isomorphisme institutionnel se développe » (ENJOLRAS, 1995, p. 63). Pour (DI MAGGIO, POWELL, 1983), il existe trois sources d'isomorphisme institutionnel défini alors comme « un processus contraignant qui force une unité dans une population à ressembler aux autres unités de cette population qui font face au même ensemble de conditions environnementales » : l'isomorphisme coercitif qui résulte de l'influence politique, l'isomorphisme mimétique qui résulte d'une réponse standardisée à l'incertitude et l'isomorphisme normatif associé à la professionnalisation. Cet élément pour « historiciser » l'approche des économies de la grandeur est repris par des auteurs comme [(LAVILLE, 2001) et (BIDET, 2003)]. Il n'est toutefois pas sans problèmes : s'il s'appuie sur l'idée d'une tendance à l'harmonisation des formes d'organisations dans un même contexte, il suppose d'une part une stabilité des modalités d'intervention publique (qui ne sont pas traversées de dynamiques contradictoires) ; d'autre part une information et une diffusion parfaites (même avec frictions) des solutions efficaces issues du processus de mise en concurrence sur le marché ; et enfin une parfaite information (même avec frictions) sur les procédures de technicisation des activités. En « naturalisant » ces différents principes, cette tentative, qui est en réalité celle d'un temps sans histoire, pouvant donc être réduit à de la statique comparative, est équivalente à celle de l'institutionnalisme rationnel (notamment (HANSMANN, 1996)).

Rappelons ici que ceci n'est par ailleurs pas la solution reprise par (BOLTANSKI, CHIAPPELO, 1999) et (BOLTANSKI, 2002) en ce qui concerne les transformations de ces organisations. Rejoignant en cela une publication récente, les conventionnalistes, relevant un tournant « politique » à l'économie des conventions, proposent alors une nouvelle définition de la dynamique des conventions. « Les représentations vont évoluer lorsque se manifeste un décalage trop important entre celles-ci et les règles et institutions » (BIENCOURT, GABRIEL, REBÉRIOUX, 2001, p. 272). Ainsi une entreprise ne fonctionne bien que s'il existe une certaine congruence entre les structures collectives (règles, médiations...) et les principes d'évaluation reconnus par les agents. Lorsque les règles et les représentations sont cohérentes, un équilibre est atteint. En introduisant de nouveaux principes de référence (et notamment celui du monde

marchand), l'ouverture des coopératives à des investisseurs extérieurs ne fait d'une certaine manière qu'accélérer la « crise » de ces organisations qui se résout non dans une « banalisation » (LAVILLE, 2001) mais bien dans une *mutation* : « la convergence de ces deux mouvements – réajustement des règles, redéfinition des principes – assurera le retour à un équilibre qualitativement différent du précédent » (BIENCOURT, GABRIEL, REBÉRIOUX, 2001, p. 273).

2.3. L'approche de la régulation (institutionnalisme historique)

Dans leur ouvrage sur les nouvelles théories de l'entreprise, B. Coriat et O. Weinstein avaient proposé un précis de définition de la conception de l'entreprise pour l'approche régulationniste. L'entreprise y est définie comme le siège d'un conflit d'intérêts et notamment de la contradiction capital / travail, le lieu de la mise en place de principes et protocoles évolutifs d'organisation du travail, le lieu de la mise en œuvre de lois de rendements spécifiques (économies d'échelle pour l'entreprise fordienne de grande taille), le lieu et le support d'un ensemble de pratiques contractuelles spécifiques (comme le rapport salarial) en relation avec les autres grandes institutions qui régissent la vie économique, ainsi que le lieu de formation de normes, standards et routines (CORIAT, WEINSTEIN, 1995, pp. 167-188).

Cela revient donc à réduire les entreprises à la seule catégorie des entreprises capitalistes, c'est-à-dire celles « qui cherchent à vendre quelque chose pour faire du profit et enrichir ainsi ceux qui y ont mis des fonds » (BILLAUDOT, 2001, p. 170)⁴⁷. Cela paraît peut-être justifié lorsque l'économie se compose principalement d'entreprises de ce type, mais du même coup l'économie sociale a été laissée de côté. De fait, celle-ci n'a été que peu un objet d'analyse pour l'approche de la régulation, hormis dans le cadre d'études sectorielles où elle est la forme dominante d'entreprise.

2.3.1. D'études sectorielles...

Ainsi, en mettant l'accent sur la particularité des formes d'organisation et de leur rapport à leur environnement politique et économique, l'économie sociale a été abordée dans le secteur agricole [(BOULET, 1972), (BARTOLI, BOULET, 1989, 1990), (TOUZARD, 1995, 2000)] et dans le cadre des services de proximité (DU TERTRE, 1999).

Dans le secteur agricole, la forme coopérative d'entreprise a été étudiée comme un système macro-social pour [(BOULET, 1972) et (BARTOLI, BOULET, 1989, 1990)]. La fonction de production d'une entreprise coopérative résulte de l'agrégation des fonctions élémentaires de production transférées des entreprises adhérentes vers la coopérative. Cette fonction de production comprend aussi un certain nombre d'opérations sur biens et services, propres à la coopérative (notamment les opérations de répartition et le coût du processus de décision).

Ainsi la coopération viticole apparaît dans le cadre des transformations de l'agriculture et notamment de ses crises qui débouchent sur la genèse d'institutions régionales fédérant les coopératives et sur l'établissement d'un nouveau rapport entre la région et l'Etat qui permettra la construction d'une régulation sectorielle nationale (TOUZARD, 1995). La création de coopératives au plan local, encouragée par l'Etat et accompagnée par des dispositions

⁴⁷ Autrement dit l'entreprise capitaliste est « une organisation *orientée vers le profit* et où les comportements sont, à tous les niveaux, orientés par le *calcul monétaire* » (AZOULAY, WEINSTEIN, 2001).

réglementaires (ANDRÉ, DELORME, 1983, p. 315)⁴⁸, est alors la conjonction des motivations des petits producteurs et des coalitions d'ouvriers agricoles consistant en une évaluation des gains économiques de la commercialisation en commun, un mimétisme vis-à-vis des gros propriétaires locaux et une idéologie socialiste. Les coopératives s'insèrent alors progressivement dans la gouvernance viticole régionale et apparaissent comme un moyen d'organisation et de régulation de l'offre : la quasi-totalité des producteurs se retrouvent liés aux coopératives viticoles.

Une autre analyse sectorielle effectuée par Christian du Tertre est relative aux services de proximité aux personnes (DU TERTRE, 1999). Avec le développement de l'intervention de l'Etat-Providence qui étend son domaine d'intervention des domaines régaliens au champ économique et social, se met en place une politique sociale ne se limitant plus à une simple politique de transfert financier mais s'inscrivant dans une conception particulière du développement des activités de services en contrôlant les organismes prestataires, la qualité de la prestation, la qualification des salariés de ce secteur. « Dans le cadre de l'aide à domicile des personnes âgées, les prestations ont d'abord été offertes par les collectivités territoriales qui ont assuré en direct leur mission de service public. Depuis la fin des années soixante, les prestations de service ont été également offertes par délégation à des associations conventionnées et organisées nationalement » (DU TERTRE, 1999, p. 215).

Dans les deux cas (coopératives viticoles du midi, associations de services de proximité), l'organisation que constituent ces entreprises d'économie sociale, et qui a assuré la cohérence de la régulation de ces deux secteurs, est interrogée par leurs transformations sectorielles actuelles : l'éclatement des trajectoires des coopératives agricoles⁴⁹, les démarches stratégiques de développement des associations⁵⁰ vues comme un élément d'acquisition d'avantages concurrentiels montrent ainsi que, suivant l'analyse régulationniste, la forme que prennent les organisations d'économie sociale mais aussi leur mode de relation entre elles (fédérations, réseaux, syndicats employeurs, etc.) doivent être compris en relation étroite avec l'environnement dans lequel elles évoluent. On peut donc formuler la conclusion qu'elles sont en crise (et non en régime). Aussi en France comme dans la plupart des pays européens les statuts coopératifs et mutualistes ont été remodelés, ou seulement complétés pour les associations, par des textes législatifs et réglementaires (DEMOUSTIER, 2001, pp. 70-71).

2.3.2. ... à une compréhension globale ?

Toutefois en se focalisant sur certaines formes d'organisation (et donc en négligeant à ce

⁴⁸ C. André et R. Delorme ont montré dans leur ouvrage sur l'évolution des interventions économiques de l'Etat en France le rôle essentiel dans la politique agricole joué par le Crédit Agricole notamment comme modernisateur des exploitations et des organisations collectives d'agriculteurs pour « contribuer à maintenir la rentabilité des grandes exploitations, aider les moyennes exploitations à s'équiper et à améliorer leur compétitivité » (ANDRÉ, DELORME, 1983, p. 340).

⁴⁹ Ainsi on assiste à l'évolution des règles de solidarités internes (modification du rapport de coopération) avec la mise en place de système de rémunération différenciée selon la qualité des produits des coopérateurs du fait de la nécessité de consolider « l'adhésion des coopérateurs qui peuvent être tentés de rallier une autre filière de valorisation de leur raisin » (JARRIGE, TOUZARD, 2001, p. 47). La diversité des stratégies des coopératives montre bien qu'« il n'existe plus aujourd'hui un système viticole languedocien, mais des réseaux éclatés soutenant soit des stratégies défensives sur les bases héritées de l'ancien système, soit des stratégies offensives qui cherchent à définir de nouveaux rapports au secteur et au territoire » (TOUZARD, 1995, p. 321).

⁵⁰ Dans ce contexte, l'Etat va mettre en place de nouveaux dispositifs de financement (passage de l'aide aux structures à l'aide aux consommateurs), faisant appel à une logique de marché et se dégager de sa tutelle sur l'offre pour favoriser une diversification des activités de service de proximité. Cette « dérégulation concurrentielle » déstabilise les associations pour lesquelles la question de la professionnalisation et de la démarche qualité devient un élément central dans un contexte de

titre la diversité toujours existante) ces différents travaux manquent d'une définition suffisante large de l'entreprise pour pouvoir la décliner en capitaliste / non capitaliste. Il est nécessaire dès lors de s'appuyer sur certaines tentatives qui proposent une compréhension globale de l'économie sociale.

La longue tradition d'approches institutionnalistes de l'économie sociale a été soulignée dans différentes études [(CHOMEL, 1995) et (DEMOUSTIER, 2000)], renvoyant également dans le monde anglo-saxon à la tradition des *cooperative studies*⁵¹. On peut relever ici l'apport de C. Vienney (1980, 1985, 1994), s'inscrivant dans cette tradition institutionnaliste⁵² à la suite notamment de G. Fauquet (1965). Selon l'analyse de G. Fauquet, les coopératives ne se développent pas dans l'ensemble de l'appareil productif mais occupent, en tant que secteur, une place spécifique, entre le secteur privé (de la « petite unité familiale de production ou de consommation »), le secteur capitaliste (qui occupe la zone centrale la transformation) et le secteur public. Le secteur capitaliste, différencié d'avec le secteur proprement privé « comprenant les unités et activités non capitalistes de l'économie ménagère et de l'économie paysanne et artisanale » (FAUQUET, 1965, p. 35), cherchant à s'étendre en amont et en aval de la zone centrale, le secteur coopératif permet de conserver l'indépendance des petites unités en les regroupant, mais il doit se renforcer par l'intercoopération et par le soutien du secteur public.

Prolongeant cette analyse, C. Vienney met l'accent sur les règles des coopératives (la double qualité d'association et d'activité liant le sociétaire à sa coopérative), mais également sur la particularité des groupes sociaux qui les mettent en place (agents «relativement dominés»), les coopératives s'inscrivant dans un processus de déstructuration-restructuration des activités par le capitalisme (VIENNEY, 1980, p. 22). Elles permettent la prise en charge d'activités déstructurées par le capitalisme par certains groupes en tant qu'organisations issues d'un processus politique de « compromis institutionnel » [(VIENNEY, 1985, 1994) et (ANDRÉ, DELORME, 1983)] (prise en charge dans un cadre privé à but non lucratif de certaines missions de service public). Ayant un double caractère d'organisations *autocentrées* et *ouvertes* sur leur environnement, les coopératives se caractérisent par un système de règles particulières⁵³. Leur dynamique, conflictuelle car « l'équilibre entre les caractères sociaux du groupement de personnes et l'activité économique de l'entreprise est instable à long terme ». (VIENNEY, 1994, p. 100), provient essentiellement de la modification de la place de leurs activités dans l'économie. Il en découle des changements de règles de fonctionnement et de financement, une évolution de la personnalité des associés et des effets sur leurs références sociales de la solidarité⁵⁴. Ainsi « les organisations ne sont donc pas immuables, elles se transforment en

concurrence exacerbée entre organismes, alors même que le secteur s'ouvre notamment aux entreprises privées lucratives.

⁵¹ Ces traditions persistant encore aux travers de différentes revues française (comme la *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*), québécoise (comme *Economie et Solidarités*) ou internationales (*Annals of Public and Cooperative Economics* du CIRIEC International, *Review of International Cooperation* de l'Alliance Coopérative Internationale) même si on y constate – notamment dans ces dernières – la progression croissante des idées néo-institutionnalistes.

⁵² « Toute économie comme ensemble d'activités de production de biens et de services reproductibles fonctionne selon des règles sociales. L'expression économie « sociale » ne serait donc qu'un pléonasme si toutes les activités fonctionnaient effectivement selon les mêmes règles » (VIENNEY, 1994, p. 72).

⁵³ C. Vienney définit ainsi les coopératives et de manière plus large les entreprises d'économie sociale par un ensemble de règles qui leur sont spécifiques (VIENNEY, 1994, p. 7) : « identification réciproque des personnes associées de l'activité d'une entreprise » : double qualité des membres : sociétaires (propriétaires) et usagers, « égalité des associés, indépendamment de leurs participations au financement et à l'activité de cette entreprise », « s'il est admis partage des excédents entre les associés proportionnellement à leur participation à l'activité », « propriété durablement collective des bénéfices réinvestis ».

⁵⁴ « en fonctionnant l'entreprise requalifie les personnes associées par les fonctions qui le relie à son activité propre,

même temps que leur environnement. Certaines sortent du champ, d'autres sont susceptibles d'y entrer. Ce n'est pas une trahison mais un ajustement par rapport à l'environnement » (DEMOUSTIER, 2002, p. 105).

En relevant qu'« il peut exister différentes catégories d'entrepreneurs ayant d'autres objectifs que la rentabilité du capital avancé qui est celui du type « capitaliste » ; cette pluralité (...) faisant donc la place à une analyse du « type d'entrepreneur » que constituent les coopératives » (VIENNEY, 1980, p. 81), C. Vienney définit la logique générale des coopératives comme relevant d'une « préférence pour l'activité » par rapport à une utilisation alternative des capitaux investis (VIENNEY, 1994, p. 94).

Dès lors, cette proposition rejoint celle qui découle de (BILLAUDOT, 2002) de voir les organisations d'économie sociale comme se distinguant des entreprises capitalistes avec lesquelles elles entrent en concurrence par leur appartenance à « l'infrastructure sociale » au sens où leur institutionnalisation n'est pas totalement dépersonnalisée. Etant des entreprises, elles ne relèvent pas d'une économie domestique (elles sont distinctes de la famille), elles apparaissant à ce titre comme des « formes hybrides de production, dont la production est vendue mais dont la logique de mise en œuvre et de reproduction n'est pas essentiellement d'ordre économique » (BILLAUDOT, 2002)⁵⁵.

En effet, si on retient les deux ordres fondamentaux de la société moderne que sont l'ordre politique et l'ordre économique [(THÉRET, 1999) et (BILLAUDOT, 2002)], on conçoit donc qu'elles soient des organisations articulant des logiques composites de production⁵⁶, puisqu'elles ne sont :

- ni essentiellement d'ordre économique : les activités productives qu'elles mettent en œuvre n'ont pas « un sens visé par celui qui les commande [qui] se réfère essentiellement au montant que lui rapporte ces activités » (BILLAUDOT, 2002) ; ceci s'incarne par exemple dans le principe de non lucrativité (non-redistribution des excédents ou intérêt limité aux parts sociales) ou dans celui d'adhésion volontaire et de gestion démocratique⁵⁷ ;
- ni essentiellement d'ordre politique : elles ne mettent pas en œuvre essentiellement des activités productives dont « 1/ le sens visé de l'activité est de satisfaire un intérêt commun aux citoyens ; 2/ le pouvoir politique apprécie cette activité en évaluant son rapport politique et décide d'en poursuivre le cours si ce rapport est satisfaisant » (BILLAUDOT, 2002). Par exemple, l'activité n'est pas ouverte à tous les citoyens puisqu'elle est réservée aux membres de l'organisation (principe de la double qualité faisant référence au rapport d'activité et au rapport de sociétariat existant entre les membres et l'entreprise d'économie

sélectionnant et solidarisant celles dont les caractères sont compatibles avec les conditions de son propre développement » (VIENNEY, 1994, p. 114).

⁵⁵ « Elles se présentent comme des formes hybrides dans la mesure où leurs produits sont en concurrence avec des marchandises (des produits d'activités d'ordre économique) et où il arrive souvent qu'elles bénéficient d'une aide de l'Etat (central, régional,...). Elles relèvent de ce tiers secteur, entendu comme étant celui qui n'est ni le secteur privé offrant des marchandises à la vente ni le secteur public. Ou encore de cette économie sociale, entendue comme celle qui n'est ni l'économie politique ni l'économie domestique » (BILLAUDOT, 2002).

⁵⁶ L'enjeu de la compréhension est alors de rendre compte de l'articulation de ces logiques *composites* comme relevant d'un processus historique d'*hybridation*.

⁵⁷ Comme le note également B. Théret pour la présence dans l'ordre économique d'organisations n'ayant pas la forme de l'entreprise : « l'ordre économique est aussi un espace politique. En témoigne l'émergence en son sein d'acteurs collectifs tels que les organisations ouvrières et patronales, ces institutions par lesquelles les intérêts économiques sont organisés politiquement quoique sur une base privée » (THÉRET, 1999, p. 137).

sociale) même si ces mêmes entreprises peuvent être perçues par les Pouvoirs Publics comme remplissant des missions d'intérêt général (expliquant par exemple l'accès facilité aux marchés publics pour les coopératives de travailleurs ou d'artisans ou les prêts bonifiés pour toutes les catégories de coopératives d'entrepreneurs)⁵⁸.

Conclusion : quelles pistes pour une approche en institutionnalisme historique de l'économie sociale ?

Dans un premier temps, il est nécessaire de faire un court récapitulatif sur la manière dont les différentes approches institutionnalistes rendent compte des coopératives d'entreprises en particulier et de l'économie sociale en général. Dans un deuxième temps, à partir de ce bilan, cette conclusion se veut résolument prospective.

Ainsi relativement aux enjeux de compréhension que nous avons formulés, on voit que :

- *sur la nature de la coopérative* : en tant qu'entreprise, l'économie sociale se conçoit comme une forme particulière de distribution des droits de propriétés (TDP), un entre-deux marché / hiérarchie (TCT), une forme particulière d'organisation (économie des conventions), une institution différente de la firme fordiste (approche de la régulation) (puisque le rapport à l'entreprise coopérative n'est pas celui d'un actionnaire) ;
- *sur la nature du rapport de coopération* : en mettant en évidence l'origine paradoxale de l'autorité dans la structure hybride (double relation de délégation), la TCT avait insisté sur son côté fragile (face aux pressions internes et externes), rejoignant en cela les analyses en *Industrial Organization*. Pour l'approche en TDP, la coopérative d'entrepreneurs est en réalité une entreprise capitaliste détenue par ses usagers (rapport de coopération identique au rapport d'actionnaire). En opposition, le compromis entre logiques d'action mis en évidence par les conventionnalistes est spécifique aux entreprises coopératives (rapport de coopération comme rapport de confiance). En se focalisant sur le rapport de coopération, l'approche de la régulation conçoit la coopérative d'entrepreneurs comme un système macro-social (Bartoli, Boulet), spécifique au contexte institutionnel et aux modalités de régulation sectorielle ;
- *sur la dynamique de ces organisations* : cette forme est le produit d'une sélection par efficience pour la TSE (d'où le problème de constater en réalité une diversité de structures réellement existantes). Si le même mécanisme (avec des processus d'apprentissage) existe pour la TCT, elle est vue comme fondamentalement instable (évolution vers la firme ou le marché, comme la coopérative de travailleurs doit évoluer vers une structure capitaliste pour (ALCHIAN, DEMSETZ, 1972)). Si sa constitution est potentiellement conflictuelle pour les conventionnalistes, elle tend à perdre ses spécificités et ressembler aux entreprises capitalistes avec lesquelles elle rentre en concurrence (B. Enjolras). En renvoyant à des problèmes de cohérence sociétale, elle est en régime/crise pour les régulationnistes.

⁵⁸ On conçoit alors que les transformations des politiques économiques aient une influence directe sur leur structuration actuelle. Ainsi « les Pouvoirs Publics attendent des organismes qu'ils identifient comme composantes de l'économie sociale, qu'ils jouent un rôle analogue chaque fois que les activités concernées peuvent être prises en charge directement et gérées par ceux auxquels elles sont le plus nécessaires.... On pourrait dire par conséquent que l'économie sociale fait partie d'une procédure "post-keynésienne" de régulation de sortie de crise » (VIENNEY, 1985).

Les deux premières approches (IR et IS) ont des limites qui tiennent au fait qu'elles ne vont pas jusqu'à prendre en compte *la continuité du changement* (le changement se fait - en statique comparative - par une répartition différente de coûts d'agence ou de droits de propriétés entre deux états possibles de l'organisation en IR ; par une combinaison nouvelle de mondes (combinatoire infinie car il s'en crée toujours de nouveaux !) en IS). De son côté, si elle possède en germe des éléments d'une compréhension globale (en ébauche) de l'économie sociale, en se focalisant sur certaines organisations, l'approche de la régulation ne rend compte du changement de ces organisations qu'en « écrasant » la diversité (alors qu'un des enjeux de la compréhension est de comprendre *simultanément* l'évolution des formes d'économie sociale et de la répartition respective entre ces formes).

Sans nous intéresser ici spécifiquement aux conditions de réalisation d'un holindividualisme, point de rencontre entre l'économie des conventions et l'approche régulationniste⁵⁹, nous nous contentons de souligner le côté fructueux d'une telle démarche pour la compréhension théorique de l'économie sociale et plus généralement de l'entreprise. Puisque si on s'inscrit dans une approche en institutionnalisme historique, et donc si on tente de rendre compte à *la fois* de la forme juridique de la coopération d'entreprises et du processus qui y a conduit, le problème devient celui de proposer une intégration des différentes approches institutionnalistes, puisque ces différentes analyses peuvent être vues comme ne se situant pas sur le même plan⁶⁰. S'il est apparemment pertinent de comprendre les entreprises d'économie sociale comme composition particulière de différentes logiques d'action, il est nécessaire d'arriver à en rendre compte de manière historique (c'est-à-dire au sens propre : rendre compte du processus *d'hybridation* qui y a conduit). C'est par la mise en évidence de ce processus qu'on rendrait endogène et historique la conception du fonctionnement de l'entreprise d'économie sociale comme relevant d'une pluralité de logiques d'action s'incarnant dans une forme juridique spécifique.

Bibliographie

- ALCHIAN A., DEMSETZ H. (1972), « Production, Information Cost and Economic Organization », *American Economic Review*, vol. 62, décembre, pp. 777-795.
- ANDRE C., DELORME R. (1983), *L'Etat et l'économie*, Paris, Le Seuil.
- AZOULAY N., WEINSTEIN O. (2001), « Nature et formes historiques de la firme capitaliste : prolégomènes à une nouvelle représentation ? », *Communication au 1^{er} Forum de la Régulation*, Paris, septembre.
- BARTOLI P., BOULET D. (1989), *Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire*, Thèse de doctorat en sciences économiques, INRA Montpellier.
- BARTOLI P., BOULET D. (1990), « Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle. Le cas de la sphère viticole », *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n°17, 4^{ème} trimestre, pp. 7-38.
- BAUDRY B. (1995), *L'économie des relations interentreprises*, Paris, La Découverte, Repères.
- BENHAMOU F. (2001), *L'économie de la culture*, Paris, La Découverte, Repères.

⁵⁹ On se permet de renvoyer ici à (BILLAUDOT, 2001), (CHANTEAU, 2003) et (THÉRET, 2000).

⁶⁰ Cette appropriation / intégration critique pouvant se faire en deux temps : IR – IS, IS – IH comme le propose (BILLAUDOT, 2002) : « en IH, au lieu d'être envisagée seulement comme un arrangement localement efficient pour les seuls acteurs concernés (IR) ou comme une certaine combinaison de mondes possibles (IS), chaque forme d'organisation particulière y est donc analysée comme partie d'un tout qui a durci dans le cadre de la crise d'un ancien ordre. D'une approche à l'autre, l'analyse monte en complexité, en sorte qu'à chaque fois la méthode et les implications normatives changent ; mais on se sert de ce qui est produit en IR pour construire en IS et de ce qui est fait en IS pour construire en IH ».

- BIDET E. (2003), « L'insoutenable grand écart de l'économie sociale », *Revue du MAUSS*, n°21, pp. 162-178.
- BIENCOURT O., GABRIEL P., REBERIOUX A. (2001), « La dynamique des conventions entre consensus et conflit » in BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des conventions*, Paris, Economica, pp. 253-277.
- BILLAUDOT B. (2001), *Régulation et croissance*, Paris, L'Harmattan.
- BILLAUDOT B. (2002), « Patrimoines productifs, secteurs et territoire », *Géographie, Economie et Société*, vol. 4, n°3, pp. 259-303.
- BOLTANSKI L. (2002), « Nécessité et justification », *Revue économique*, vol. 53, n°2, mars, pp. 275-290.
- BOLTANSKI L., CHIAPPELO E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, NRF Essais.
- BOLTANSKI L., PAILLER P. (2000), « Logiques d'action et cohésion d'une entreprise coopérative » in OFFICE CENTRAL (dir.), *Coopératives et mutuelles : des entreprises efficaces et différentes sur le marché*, Actes des rencontres de l'Office Central du 26-27 octobre, pp. 22-34.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L. (1991), *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BOULET D. (1972), « Les coopératives et leur environnement socio-économique », *Revue des études coopératives*, n°169, troisième trimestre, pp. 339-364.
- BROUSSEAU E., GEOFFRON P., WEINSTEIN O., (1997), « Confiance, connaissances et relations inter-firmes » in GUILHON B., HUARD P., ORILLARD M. et ZIMMERMANN B. (dir.), *Economie de la connaissance et organisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 402-433.
- BROUSSEAU E., GLACHANT J.-M. (2000), « Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique », *Revue d'économie industrielle*, n°92, 2^{ème} et 3^{ème} trimestres 2000, pp. 23-50.
- BUCHANAN J. (1965), « An Economic Theory of Clubs », *Economica*, vol. 32, pp. 1-14.
- CHANTEAU J.-P. (2003), « La dimension socio-cognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste », *L'Année de la Régulation*, n°7, à paraître.
- CHOMEL A. (1995), « The Evolution of Co-operative Thought in France », *Review of International Cooperation*, vol. 88, n°1.
- CHOMEL A., VIENNEY C. (1996), « Déclaration de l'ACI : la continuité au risque de l'irréalité », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n°260.
- CONSEIL SUPERIEUR DE LA COOPERATION (2003), *Le mouvement coopératif en France, Rapport du Conseil Supérieur de la Coopération*, Paris, La Documentation Française, DIES.
- CORLAT B., WEINSTEIN O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le Livre de poche.
- COUTINET N., MOREAU F., PELTIER S. (2002), *Les grands groupes des industries culturelles*, Paris, Ministère de la Culture et de la Communication, Les travaux du DEP.
- COUTROT T. (1998), *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste ?*, Paris, La Découverte.
- CURIEN N. (2000), *Economie des réseaux*, Paris, La Découverte, Repères.
- DEMOUSTIER D. (2000), « Economie sociale et théorie économique », *Les Cahiers pour l'histoire de l'épargne*, n°2, juin, pp. 37-49.
- DEMOUSTIER D. (2001), *L'économie sociale et solidaire*, Paris, Syros.
- DEMOUSTIER D. (2002), « Une lecture française : l'analyse proposée par Claude Vienney est-elle encore pertinente aujourd'hui ? » in CHOMEL A. (dir.), *Coopération et économie sociale au "second" XX^e siècle, Claude Vienney (1929-2001)*, Paris, L'Harmattan, pp. 103-107.
- DEMOUSTIER D., CASSIER B., CLERC J.-M., ROUSSELIERE D. (2003), *L'entreprise collective, Unité et diversité de l'économie sociale et solidaire*, Rapport pour la DIES, Equipe de Socio-Economie Associative et Coopérative, Institut d'Etudes Politiques, Grenoble.
- DEMOUSTIER D., GUYET R., ROUSSELIERE D., SATRE A.-M. (2001), *Les formes collectives d'auto-emploi en France et en Europe du Nord - Allemagne, Danemark, Finlande, Suède*, Rapports pour le Centre d'Etudes de l'emploi, Equipe de Socio-Economie Associative et Coopérative, Institut d'Etudes Politiques, Grenoble.
- DEMOUSTIER D., ROUSSELIERE D. (2003), « L'apport des entreprises d'économie sociale au débat sur la recomposition du travail et de l'activité » in EUZEBY C., CARLUER F., CHAPON S., EUZEBY A., MANSANTI D. et OFFREDI C. (dir.), *Mondialisation et régulation sociale*, Paris, L'Harmattan, pp. 591-606.
- DESROCHE H. (1976), *Le projet coopératif*, Paris, Editions Ouvrières, Economie et Humanisme.
- DI MAGGIO P. J., POWELL W. K. (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, avril, pp. 147-160.
- DRAPERI J.-F. (2002), « Sur la double filiation de nos recherches du XXI^{ème} siècle : C. Vienney et H.

- Desroche » in CHOMEL A. (dir.), *Coopération et économie sociale au "second" XX^e siècle, Claude Vienne (1929-2001)*, Paris, L'Harmattan, pp. 21-27.
- ENJOLRAS B. (1993), « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 71, n°250, pp. 93-107.
- ENJOLRAS B. (1995), « Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? L'apport de la théorie économique », *Revue économique*, vol. 45, n°4, automne, pp. 37-66.
- ENJOLRAS B. (2000), « Coordination Failure, Property Rights and Non-Profit Organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n°3, pp. 347-374.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n°2, pp. 329-359.
- FARCHY J., (1999), *La fin de l'exception culturelle ?*, Paris, CNRS Editions.
- FAUQUET G. (1965), *Le secteur coopératif*, Paris, Institut des études coopératives.
- FAVEREAU O., (2002), « Conventions et régulation » in BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, Nouvelle édition, pp. 511-520.
- HALL P., TAYLOR R. (1997), « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, vol. 47, n°3-4, pp. 469-496.
- HANSMANN H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- HANSMANN H. (1999), « Cooperative Firms in Theory and Practice », *Finnish Journal of Business Economics*, vol. 44, n° 4, pp. 387-403.
- HASSAN J.-C. (2000), *La distribution de la presse écrite en France*, Paris, La Documentation Française.
- HERAIL M. (2000), « Le lien coopératif au sein des sociétés coopératives », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 79, n° 278, octobre, pp. 47-57.
- HOLLER J. (1997), « Coopératives de commerçants : la consécration », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 76, n°264.
- JARRIGE F., TOUZARD J.-M. (2001), « Les mutations de l'organisation coopérative à travers l'évolution de ses règles », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 80, n° 280, avril, pp. 36-48.
- JESSOP B. (2001), « Institutional re(turns) and the strategic - relational approach », *Environment and Planning A*, vol. 33, n°7, juillet, pp. 1213-1235.
- KOENIG G. (dir.) (1999), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise au XXI^e siècle*, Paris, Economica.
- LANE P. (2002), « La librairie, nouveau moteur de l'édition ? » in MOLLIER J.-Y. (dir.), *Où va le livre ?*, Paris, La Dispute, pp. 93-106.
- LASSERRE G. (1959), *La coopération*, Paris, Presses Universitaires de France.
- LAVILLE J.-L. (2001), « Vers une économie sociale et solidaire ? », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 80, n°281, pp. 39-53.
- LEBLANC F. (1998), *Libraire : un métier*, Paris, L'Harmattan.
- LECOURS A. (2002), « L'approche néo-institutionnaliste en science politique : unité ou diversité ? », *Politique et sociétés*, vol. 21, n°3, pp. 3-19.
- MALO M.-C. (2001), « La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 80, n°281, juillet, pp. 84-95.
- MASUREL E., JANZEN R. (1998), « The relationship between SME cooperation and market concentration: Evidence from Small Retailers in The Netherlands », *Journal of Small Business Management*, vol. 36, n°2, avril, pp. 68-73.
- MENARD C. (1997), « Le pilotage des formes organisationnelles hybrides », *Revue économique*, n°48, n°3, mai, pp. 741-50.
- MENARD C. (2002), « The Economics of Hybrid Organizations », *Communication au 6^{ème} congrès annuel de l'International Society for New Institutional Economics*, 29 septembre, MIT.
- MENDEZ A., RICHEL-BATTESTI N. (1999), « Quel avenir pour les organisations de l'économie sociale dans un environnement concurrentiel ? » in AUDIER F., GAZIER B. et OUTIN J.-L., (dir.), *L'économie sociale, Formes d'organisation et institutions, XIX^{ème} journées de l'AES*, Paris, L'Harmattan, Paris, pp. 305-315.
- MINON M. (1992), *Chaînes et groupements de librairies en Europe*, Paris, Ministère de la Culture et de la Communication.
- MOATI P. (2001), *L'avenir de la grande distribution*, Paris, Odile Jacob.

- PAILLER P. (1992), « L'entreprise et ses valeurs, l'expérience des logiques d'action au Crédit Mutuel de Bretagne », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 43, 3^{ème} trimestre, pp. 49-61.
- PERROT P., RUFFIO P., GUILLOUZO R. (2001), « Les alliances stratégiques au service du développement des coopératives agro-alimentaires », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, n°3, pp. 351-377.
- PRADIE C. (1995), *La presse, le capitalisme et le lecteur. Contribution à l'histoire économique d'une industrie culturelle*, Thèse de doctorat en sciences de l'information et de la communication, Université Stendhal - Grenoble III.
- PRADIE C. (1997), « Les constitutions financières des médias, Etude sur la propriété et le pouvoir dans les médias en France », *Sciences de la société*, n°40, février, pp. 129-140.
- RAMAUX C. (1996), « Les asymétries et les conflits sont-ils solubles dans la cognition ? », *Economies et Sociétés, Série "Débats"*, n°2, pp. 71-84.
- RAVIX J.-L. (1996), *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, Paris, CNRS Editions.
- RAYNAUD E., (2000), « The Contractual Design of Governance Structure to Manage Shared Brand Name », *Document de travail*, ATOM-Université Paris I.
- RENOU Y. (2003), « Conception distribuée et économie des compétences. Quels concepts pour une compréhension théorique des plateaux de conception ? », *Communication au Colloque « Economie de la firme : quelles nouveautés ? »*, 17-18 avril, Annecy.
- REY P., TIROLE J. (2001), « Financing and Access in Cooperatives », *Document de travail*, Institut d'Economie Industrielle, Toulouse.
- RICHARDSON G. B. (1972), « The Organisation of Industry », *The Economic Journal*, septembre, pp. 883-896.
- ROCHET J.-C., TIROLE J. (2002), « Cooperation among Competitors : Some Economics of Payment Card Associations », *Rand Journal of Economics*, vol. 33, n°4, pp. 549-570.
- ROUET F. (2000), *Le livre, Mutations d'une industrie culturelle*, Paris, La Documentation Française.
- SALAI S., STORPER M. (1993), *Les mondes de production*, Paris, Editions de l'EHESS.
- SOULAGE F. (2000), *Les groupes d'économie sociale*, Rapport à la DIES, Paris, janvier.
- SPEAR R. (2000), « The Co-operative Advantage », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n°4, pp. 507-523.
- DU TERTRE C. (1999), « Les services de proximité aux personnes : vers une régulation conventionnée et territorialisée ? », *L'Année de la Régulation*, vol. 3, pp. 213-237.
- THERET B. (1999), « L'effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », *L'Année de la Régulation*, n°3, pp. 127-167.
- THERET B. (2000), « Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ? », *La Lettre de la Régulation*, n°35, décembre.
- THROSBY D. (2001), *Economics and Culture*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TIROLE J. (1996), « A Theory of Collective Reputation », *Review of Economics Studies*, vol. 63, pp. 1-22.
- TOUZARD J.-M. (1995), « Régulation sectorielle, dynamique régionale et transformation d'un système productif localisé : l'exemple de la viticulture languedocienne » in ALLAIRE G. et BOYER R. (dir.), *La grande transformation de l'agriculture*, Paris, Economica, pp. 293-322.
- TOUZARD J.-M. (2000), « Coordinations locales, innovation et régulation : l'exemple de la transition "vin de masse" - "vins de qualité" en Languedoc Roussillon », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3-00, pp. 589-604.
- UGHETTO P. (2000), « L'entreprise dans l'économie des conventions », *Revue économique*, vol. 51, n°1, pp. 51-73.
- VIENNEY C. (1980), *Socio-économie des organisations coopératives, Tome 1 : Formation et transformations des institutions du secteur coopératif français*, Paris, CIEM.
- VIENNEY C. (1985), « Les acteurs, les activités et les règles des organisations de l'économie sociale en France », *Document DESUP Economie Sociale*, Université Paris I, octobre.
- VIENNEY C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, Repères.
- WILLIAMSON O. (1983), « Credible Commitments: Using Hostage to Support Exchange » *American Economic Review*, vol. 73, n°4, pp. 519-540.
- WILLIAMSON O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.
- WILLIAMSON O. (1991), « Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives », *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n°2, juin, pp. 269-296.

- WILLIAMSON O. (1999), « Human Actors and Economic Organization », *Working Paper*, Università degli Studi di Siena, Dipartimento di Economia Politica.
- WILLIAMSON O. (2000), « The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead », *Journal of Economic Literature*, vol. 38, pp. 595-613.