

Laboratoire d'analyse secondaire et de méthodes appliquées à la sociologie (LASMAS)

CNRS / Institut de recherche sur les sociétés contemporaines

Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (CLERSE)

CNRS / Institut fédératif de recherche sur les économies et les sociétés industrielles

Régulation conjointe et partage des compétences entre les juges du Tribunal de commerce de Paris

Rapport final

Emmanuel Lazega, Lise Mounier

Avec Ana Maria Falconi, Karima Guenfoud, Claire Lemercier, Stéphanie Vermeersch

Recherche réalisée avec le soutien du
GIP « Mission de Recherche Droit et Justice »

Juillet 2003

Remerciements

Nous remercions d'abord les juges du Tribunal de commerce de Paris de leur accueil. Nous sommes reconnaissants au Président du Tribunal de commerce de Paris, Monsieur Gilbert Costes, d'avoir autorisé cette étude, ainsi qu'à Messieurs Roger Pujol et Benoît Filhoulaud, juges au Tribunal, de leur aide et de leurs conseils. Nous remercions également Monsieur Jean-Paul Jean et l'équipe de la Mission de Recherche Droit et Justice de leur soutien. Enfin nous remercions Véronika Nagy et Elsa Ramos de leur participation à la réalisation des entretiens.

Ont participé à cette recherche

Emmanuel Lazega, Professeur à l'Université de Lille 1, Clersé-Cnrs

Lise Mounier, Ingénieur, Lasmas-Cnrs

Ana Maria Falconi, Docteur en sociologie

Karima Guenfoud, Doctorante

Claire Lemerrier, chercheur, CEDOCAR, Département Histoire de l'armement

Stéphanie Vermeersch, Docteur en sociologie

Sommaire

Introduction	5
1. Résolution de conflits commerciaux en France	11
1.1 Régulation conjointe des marchés	
1.2 Rappel de généralités sur le fonctionnement formel des tribunaux de commerce	
1.3 Que font les juges du commerce ?	
2. Histoire de l'entrée des commerçants dans l'appareil d'État	33
2.1 L'étonnante permanence des tribunaux de commerce	
2.2 Les origines des tribunaux de commerce	
2.3 Pourquoi devenir juge ? Le cas du XIX ^{ème} siècle	
2.4 La naissance du Comité intersyndical des élections consulaires	
3. Qui sont les juges du Tribunal de commerce de Paris ?	45
3.1 Caractéristiques socio-démographiques des juges interviewés en 2002	
3.2 Les parcours d'entrée au Tribunal de commerce de Paris	
3.3 Motivations pour entrer au Tribunal de commerce de Paris	
3.4 Les parcours internes au Tribunal ou le clivage autour des procédures collectives	
4. Formes de statut social et « auto-professionnalisation » des juges du Tribunal de commerce de Paris	73
4.1 Juge consulaire : honneurs, plaisirs et valorisation sociale	
4.2 Maintien ou conquête d'un statut social	
4.3 Complexité sociale de la fonction de juge consulaire	
4.4 La construction d'un statut transversal basé sur les compétences	
5. Formes du partage des compétences au Tribunal de commerce de Paris	99
5.1 Les échanges d'idées entre collègues	
5.2 Poids de la structure formelle du tribunal	
5.3 Une petite élite de « juges de référence »	
5.4 Qui se ressemble se consulte ?	
5.5 La déférence vis à vis des anciens	
Conclusion	113
Références bibliographiques	119
Annexes	125

Introduction

Le clivage entre gens du public et gens du privé occupe une place importante dans les débats sur la société française (Singly et Thélot, 1988). Alors que d'autres différences laissent souvent indifférent, celle qui distingue les mondes sociaux du privé et du public soulève de fortes polémiques. Les oppositions, réelles et imaginaires, entre fonctionnaires et salariés du privé s'étendent aussi bien à la vie privée qu'à la vie professionnelle. Elles radicalisent les débats, par exemple, entre admirateurs de la vertu républicaine et partisans de l'esprit de commerce dans l'économie de marché. L'opposition entre la république et le commerce, entre l'intérêt général et l'intérêt individuel, bien que fautive, s'est imposée comme dominante dans l'histoire des idées politiques.

Cette séparation sociale s'est traduite par une hétérogénéité spécifique des formes de statut social et par des risques forts de « non congruence » entre ces formes de statut¹. Être « important » dans le monde des affaires s'accompagne rarement d'un statut équivalent dans l'appareil d'État. Dans chacun de ces deux mondes, la légitimité des comportements caractéristiques de l'autre est plus que fragile. Pourtant, de nombreux corps intermédiaires existent à la frontière de ces deux mondes. Les institutions économiques comme les Chambres de commerce et les Tribunaux de commerce en sont des exemples particulièrement visibles. Notre étude concerne la manière dont les juges du Tribunal de commerce de Paris gèrent cette hétérogénéité des formes de statut (économique et administratif), ainsi que le risque de leur non congruence. L'hypothèse principale de cette recherche est que le Tribunal de commerce de Paris tente de gérer le risque de non congruence entre ces formes de statut social en créant un type de statut social transversal², basé sur les compétences des juges et leur expertise, mais aussi sur la mutualisation de ces compétences au sein de l'organisation de ce tribunal.

¹ Par « statut », nous entendons un composite de titres (fonction officielle) et de concentration de différents types de ressources organisationnelles et sociales. Ce caractère composite se traduit, pour les membres d'une organisation, par l'existence de nombreuses formes de statut qui peuvent être utilisées pour améliorer leur position dans les échanges et dans la gestion du collectif (Weber). Par « congruence » des formes du statut, il faut entendre l'équivalence du niveau atteint dans les différentes hiérarchies créées par les différentes formes de statut (Lanski). La sociologie générale s'appuie souvent sur l'idée que le fait d'avoir un niveau élevé dans l'une des dimensions du statut et un niveau faible dans l'autre est socialement problématique ; cette non congruence engendre des tentatives de reconstitution d'une forme de congruence, souvent méritocratique.

² Cette recherche d'un statut n'est pas nouvelle (Lafon, 1981).

Les professions libérales traditionnelles (médecins, avocats) justifient leur statut social en proclamant leur altruisme, en affirmant s'imposer une discipline et des règles déontologiques dont les restrictions jouent parfois au détriment de leurs intérêts personnels, mais dont le but est d'établir leur probité et leur compétence aux yeux du public. Maintenir la confiance exige que l'on se soumette volontairement à des exigences fortes car les idéaux professionnels sont parfois factices, incohérents, difficiles à comparer aux pratiques (Seron, 1992), les loyautés multiples et contradictoires (Abel, 1995).

La solution institutionnelle choisie par la France - avant comme après la Révolution française - depuis 1563 pour régler les conflits entre commerçants est une juridiction consulaire. Cette solution institutionnelle est marquée par la séparation de ces mondes sociaux, privés et publics ; elle déploie cependant des stratégies de dépassement de ces conflits, stratégies qui se rapprocherait - dans un autre contexte - d'une certaine forme de « professionnalisation », notamment par des tentatives de construction d'une troisième forme de statut basée sur les compétences et sur leur mutualisation. L'examen de cette solution est donc important, nous semble-t-il, car elle prétend réunir les admirateurs de la vertu républicaine et les partisans de l'esprit de commerce dans l'économie de marché. Déjà Montesquieu révélait les limites de l'opposition entre la république et le commerce, entre l'intérêt général et l'intérêt individuel³ (Manin, 2001). Cette opposition, qui s'est imposée pourtant comme une idée dominante dans l'histoire des idées politiques, est remise en question par l'institution consulaire.

Notre étude est consacrée à cette forme de statut collectif et transversal, basé sur l'expertise et la compétence mutualisée, grâce auquel les institutions intermédiaires affirment dépasser les clivages traditionnels en France entre les deux univers participant à la régulation conjointe du monde des affaires. En d'autres termes, la régulation « conjointe » du monde des affaires dépendrait de ce « professionnalisme » (Freidson, 1999) des juges consulaires. Comme pour une profession constituée et traditionnelle, le code de déontologie, la surveillance des pairs, des seniors et des avocats des parties rendrait toute forme de déviance (en tout cas la déviance visible) peu fréquente et les sanctions formelles rarement nécessaires.

³ « Le commerce est la chose du monde la plus utile à un Etat », Montesquieu, *Lois*, XXI, 14 . Ou encore : « Il est vrai que lorsque la démocratie est fondée sur le commerce, il peut fort bien arriver que des particuliers y aient de grandes richesses, et que les mœurs n'y soient pas corrompues. C'est que l'esprit de commerce entraîne avec soi celui de frugalité, d'économie, de modération, de travail, de sagesse, de tranquillité, d'ordre et de règle. Ainsi, tant que cet esprit subsiste, les richesses qu'il produit n'ont aucun mauvais effet ». *Lois*, V, 6. La même discipline serait requise dans la vertu républicaine et dans l'esprit de commerce pourvu que les phénomènes de corruption soient rendus publics et exposés à la critique.

Comme dans les professions libérales traditionnelles, l'entrée comme juge au Tribunal de commerce de Paris fait l'objet d'une sélection sociale. Beaucoup de juges des grands tribunaux de commerce affirment une certaine supériorité sociale et la considèrent comme une garantie d'intégrité essentielle à la protection de leur fonction contre l'intéressement et la corruption. Par exemple, alors que le Tribunal de commerce de Paris juge des artisans, les artisans ne sont pas juges dans ce tribunal. Comme dans les professions libérales traditionnelles, la quantité de travail difficile et non rémunéré est considérée parfois comme l'équivalent d'un rite de passage sans fin et de subordination à un idéal. Rares sont ceux qui, sans d'importantes ressources personnelles et organisationnelles, peuvent donc se permettre de faire partie de ce « club le plus cher de Paris » (expression de l'un des juges interviewé). Certains, on le verra dans leurs propos sur la noblesse de leur tâche, associent cette supériorité sociale à une vertu quasi aristocratique.

L'institution du Tribunal de commerce cherche aussi à refonder sa légitimité dans une forme de professionnalisme basée sur les compétences (économiques et juridiques) des juges, professionnalisme dont le tribunal perçoit qu'il n'est pas toujours socialement reconnu. Le système de l'élection des juges consulaires n'a jamais fait de la connaissance du droit une condition formelle d'éligibilité, d'où la critique qui a poursuivi par principe les juges consulaires depuis des siècles (Hilaire, 1999). Dans ces conditions, comme le font les professions établies, le Tribunal de commerce de Paris promeut une politique de la compétence tentant de repenser la formation des juges consulaires en resserrant le contrôle à l'entrée, par exemple en imposant récemment (en 2003) un examen, un certificat d'aptitude à juger, aux juges nouvellement élus. Comme le font certaines professions, le bénévolat ou service *pro bono*, s'adapte à l'idéal du professionnalisme traditionnel. Ces réformes internes sont influencées à la fois par des débats politiques (les tentatives de réforme) et par le public qui saisit ce type de tribunal, notamment le monde des affaires et quelques-unes de ses institutions (comme l'Urssaf), qui souhaitent voir les institutions économiques s'adapter à leurs évolutions. Comme dans les professions établies, enfin, les nouveaux membres assimilent une culture et une discipline⁴ pour être acceptés. Cette culture et cette discipline remplacent, en principe, celles de leurs secteurs d'origine.

⁴ Pour un aperçu de la discipline sociale que le Tribunal impose à ses juges, voir les guides d'accueil des juges consulaires nouvellement élus, intitulés *Us et coutumes* et *Le Juge consulaire*, en particulier « Comportement des juges entre eux – rapports hiérarchiques » (*Le Juge consulaire*, Section V, page 13) et « Comportement des juges dans l'exercice de sa fonction juridictionnelle », pages 15-18. Les juges sont divisés sur l'importance de ces traditions. Les uns se disent heureux de les voir disparaître progressivement avec les contraintes qu'elles imposent. D'autres se disent soucieux de l'avenir d'une communauté des juges qui ne s'appuie pas sur ce « ciment puissant de cohésion du Tribunal » (*Le Juge consulaire*, page 13).

Notre étude propose de suivre quelques-uns des efforts actuels de reconstitution d'une forme de congruence de statuts (privé - public) au Tribunal de commerce de Paris.

Notre réflexion est fondée sur une étude empirique. Nous avons mené des entretiens approfondis⁵ avec 181 juges de ce tribunal incluant les 155 juges actuellement en exercice, ainsi que 26 juges qui avaient été interviewés lors de la première vague de l'enquête en 2000⁶ et qui ne sont plus en exercice (fin de mandat, démission, etc.). L'enquête a été bien acceptée⁷.

Dans un premier chapitre, nous identifions cette hétérogénéité des formes de statut dans la régulation conjointe des marchés assurée par le Tribunal de commerce de Paris comme institution de résolution de conflits commerciaux en France. Nous proposons ensuite un aperçu de la complexité des tâches accomplies par les juges pour comprendre l'importance des compétences multiples (juridiques et économiques, entre autres) dans ce type d'institution. Dans un deuxième chapitre, nous évoquons l'ancienneté de ces problématiques, en particulier l'oscillation des institutions consulaires entre compétences et représentativité, à travers l'histoire de l'entrée des commerçants dans l'appareil d'État. Nous nous sommes penchés brièvement sur l'histoire des tribunaux de commerce, et notamment sur celle du Tribunal de Paris, pour constater qu'il s'agit d'institutions soit indispensables, soit suffisamment plastiques, pour s'adapter à différents régimes politiques et se pérenniser, malgré les contestations.

Cet aperçu historique montrant que le recrutement des juges a toujours été assez difficile, il renvoie à une interrogation sur leur profil et leurs motivations, que les troisième et quatrième chapitres explorent pour la période contemporaine.

Enfin, nous centrons une grande part de notre attention sur le fait que, comme pour d'autres professions, le professionnalisme est servi par un partage, une mise en commun collégiale, par les juges consulaires, des compétences et de l'expérience provenant de milieux

⁵ On trouvera le guide d'entretien et le questionnaire en annexe 1.

⁶ Rapport de recherche exploratoire soumis au GIP Mission de Recherche Droit et Justice, Approche organisationnelle et structurale d'un tribunal de commerce, une étude de faisabilité, E. Lazega, L. Mounier, septembre 2001.

⁷ Rappelons que notre étude du Tribunal de Commerce de Paris a été réalisée, pour la première vague à l'automne 2000, à partir d'une liste de 157 juges, présents au tableau des audiences du second semestre 2000 auxquels nous avons ajoutés 10 personnes - les sages et les responsables des associations.

Pour la seconde vague de l'enquête nous avons établi une liste de 197 juges. Cette liste réunit les juges présents sur la liste de la première vague (encore en activité au tribunal ou ayant quitté le tribunal) auxquels il faut ajouter les élus à l'automne 2000 et 2001.

Les 155 présents au tableau des audiences 2002 ont été contactés ainsi que les 26 juges interrogés à la première vague de l'enquête et ayant depuis quitté le tribunal. Sur ces 181 juges, 156 ont accepté de nous recevoir et de nous accorder un entretien approfondi, soit un taux d'acceptation de 86,2%. Parmi les 25 refus, 13 sont le fait de juges ayant quitté le tribunal car ils étaient arrivés en fin de mandat ou avaient démissionné entre les deux vagues de l'étude. Parmi les 156 répondants de cette deuxième vague, nous avons retrouvé 125 juges interrogés à l'automne 2000 et en avons rencontré 31 pour la première fois.

hétérogènes (Freidson, 1999; Waters, 1989). Dans le cinquième chapitre, nous constatons que ce partage existe, qu'il est marqué par la structure formelle du tribunal, mais aussi par l'existence d'une petite élite de « juges de référence » et qu'il n'est pas tout à fait insensible à certains clivages internes au tribunal, par exemple entre juges en activité (mais en fin de carrière), juges cadres supérieurs et juristes et enfin juges eux-mêmes dirigeants de leur entreprise. Dans la mesure où cette forme de professionnalisme vise à articuler les critères de représentativité des secteurs, de mérite et de compétence, fût-ce au prix d'une certaine exclusivité sociale, il nous a semblé important de reconstituer, autant que possible, les processus de construction collective d'une forme de statut transversale, basée sur les compétences et leur partage.

Notre propos n'est pas encore, à ce stade, de contribuer à la sociologie ou à l'économie du droit⁸ ou à la sociologie des professions juridiques constituées⁹, même si nous nous appuyons sur bon nombre de ces travaux. Nous pouvons tout au plus proposer une interprétation de la manière dont les juges consulaires « tracent leur chemin entre l'État et la société civile » pour reprendre une expression utilisée par Lucien Karpik (2000) au sujet des juges d'instruction.

En conclusion, nous traçons les limites de notre étude et les besoins en recherche future pour mieux comprendre ce rapprochement entre monde du privé et monde du public ainsi que les conditions d'une congruence des formes de statut social qui caractérise chacun d'entre eux.

⁸ Nous pensons par exemple à la sociologie de la décision et des pratiques juridiques (qui renverrait à des traditions comme celles de Karl Llewellyn (1962)) ou à celle des socio-legal studies (Hawkins, 1984) et à bien d'autres approches dont les principes sont résumés par Serverin (2000) et Kirat (1999, 2001).

⁹ Concernant les tribunaux et les juges, nous pensons, entre autres, aux travaux d'Ackerman et Bastard (1993), de Ballé et al. (1981), Bancaud (1993) et Boigeol (1996).

1. Résolution de conflits commerciaux en France

En France, le rôle des tribunaux de commerce est de résoudre les conflits entre acteurs économiques, surtout les entreprises, et d'exercer une certaine discipline sur l'entrée dans les marchés et les échanges économiques. Les solutions institutionnelles connues pour résoudre ce genre de problèmes peuvent différer selon les pays, voire au sein d'un pays. Les données relatives aux tribunaux de commerce français sont particulièrement pertinentes pour notre étude puisqu'il existe depuis cinq siècles en France une forme spécifique de régulation conjointe des marchés. L'État partage depuis bien longtemps son propre pouvoir judiciaire avec la communauté d'affaires locale. Il y existe en effet une juridiction spéciale pour le commerce et ce sont des juges consulaires qui siègent dans ce type de tribunaux. Chaque juge agit comme juge individuel sans mandat spécifique d'un secteur de l'économie. Les juges ne sont pas rémunérés et ils sont élus pour un mandat de deux ou de quatre années (pour une durée totale maximale de quatorze ans) notamment par les juges déjà en place et par les membres de la Chambre de commerce de leur localité¹⁰. En théorie, les deux institutions économiques s'appuient mutuellement et entretiennent des liens étroits. Dans cette solution institutionnelle, les coûts du contrôle sont partagés par l'État, les industries ou les entreprises et les juges individuels.

1.1 Régulation conjointe des marchés

Le monde des affaires a toujours fait ce qui était en son pouvoir pour participer aux décisions politiques et administratives qui touchent à ses marchés. Au cours du 11^{ème} et 12^{ème} siècles, les commerçants européens développèrent leur propre droit commercial qui en vint à coexister avec d'autres droits comme le droit canonique. L'achat, la vente, le transport, l'assurance étaient régulés par un droit issu des corporations marchandes, la *lex mercatoria* européenne (Berman, 1983). La *lex mercatoria* du Moyen-Âge a été le fondement juridique du capitalisme (Weber, 1889). Les marchands, qui constituaient un groupe social relativement distinct des autres et aux intérêts économiques bien spécifiés, avaient leurs propres tribunaux et élaient des juges parmi leurs pairs, tout comme ils siégeaient dans des tribunaux de leurs

¹⁰ Lorsqu'une Chambre de commerce existe dans la localité.

propres guildes. On y délivrait une justice rapide sans argumentation juridique sophistiquée, fondée en équité, sans avocats professionnels. Les commerçants contrôlaient ce qui se passait dans leurs marchés et foires, tout en faisant appel au pouvoir d'État pour mettre en œuvre les décisions qu'ils prenaient – ce qui ne signifie pas qu'ils ne pouvaient pas compter sur d'autres moyens de contrainte comme la réputation (Milgrom, North et Weingast, 1990). Cette *lex mercatoria* créa une série d'institutions dont le tribunal de commerce français peut être considéré comme une adaptation moderne. D'après les spécialistes (Berger, 1999; Carbonneau, 1990; Dezalay et Garth, 1996; Swedberg, 2002; Volckart et Mangels, 1999) une nouvelle *lex mercatoria* moderne, un droit des affaires facilitant l'activité des grandes entreprises multinationales, émergerait en Occident depuis les années 1960. La globalisation économique et l'intégration européenne reposent de manière encore plus précise la question des formes que devraient prendre à l'avenir les relations entre l'État, le monde des affaires et les institutions chargées de sa régulation (Djelic et Quack, 2002; Lehmkuhl, 2002; Plehwe et Vescovi, 2002).

Plus généralement, les entrepreneurs essaient de façonner leur structure d'opportunité, d'organiser leur propre milieu et de soutenir les processus sociaux qui leur permettent de coopérer, même entre concurrents potentiels. Ce travail de « régulation » engage nécessairement leur relation avec l'État. Au moins deux courants en sociologie se sont penchés sur la régulation des marchés selon une approche inter-organisationnelle pour faire ressortir soit ses aspects formels et souvent exogènes, soit le caractère informel et souvent endogène de l'autorégulation.

Selon le premier courant, socio-légal, ce sont les agences gouvernementales, appuyées par la justice, qui interviennent dans la « régulation » (Ayres et Braithwaite, 1992 ; Hawkins, 1984 ; Hawkins et Thomas, 1984 ; Shapiro, 1984 ; Weaver, 1977). Ces études examinent, entre autres, la manière dont les agences gouvernementales repèrent et décident de poursuivre les entreprises qui refusent de se conformer. De telles mesures, qui sont souvent un compromis auquel sont arrivés les inspecteurs officiels et les dirigeants de l'entreprise, ne sont pas faciles à prendre, surtout quand cette dernière s'expose à des risques tels de grandes pertes ou des licenciements massifs, parfois même la faillite, si la loi était appliquée à la lettre. Le second courant explore les arrangements interentreprises, faisant valoir les avantages de l'autorégulation en matière de transactions inter-organisationnelles et des mécanismes informels de règlement de conflits (Lazega et Mounier, 2002). Et c'est justement parce que les litiges sont coûteux que les entreprises économiques préfèrent, autant que possible, régler leurs conflits de façon informelle, surtout si elles ont entretenu depuis

longtemps des relations dont elles veulent protéger le caractère durable (Macaulay, 1963 ; Raub et Weesie, 1993, 1996, 2000 ; Rooks *et al.*, 2000). Ici, ce qui attire l'attention, ce sont les pressions d'une organisation sur l'autre pour se conformer, pressions qui se basent sur la réputation et la dépendance de ressources. Ainsi, chaque courant est axé sur un différent type d'acteurs qui sont susceptibles d'intervenir dans la régulation et qui endossent la plus grande part des coûts du contrôle : principalement l'État et les entreprises elles-mêmes ; dans le cas de ces dernières, cela se réalise parfois par le biais de représentants de l'industrie ou au travers du choix de partenaires d'échanges.

En réalité, les deux systèmes de régulation ou de règlement de conflits se rejoignent à plusieurs égards. Ayres et Braithwaite (1992) en font l'illustration dans leur analyse de la « responsive self-regulation », analyse qui montre l'existence de « pyramides de mise en œuvre » (*enforcement pyramids*) entre les agences de réglementation de l'État et les représentants des entreprises. Ces pyramides illustrent la manière dont ces représentants du monde des affaires et ceux de la loi peuvent utiliser depuis les mesures de persuasion, les lettres d'avertissement, les sanctions civiles, les sanctions pénales, jusqu'à la suspension et à la révocation de permis. Les acteurs connaissent l'existence de telles pyramides. Ils savent que chaque façon de faire respecter les contrats en appelle une autre et qu'il existe un risque d'escalade. C'est pourquoi, en dépit des coûts élevés du règlement des litiges, les entreprises, qu'elles soient plaignantes ou accusées dans une affaire, utilisent des mécanismes de règlement institutionnels formels (Galanter et Epp, 1992 ; Dunworth et Rogers, 1996 ; Cheit et Gersen, 2000) ; les conflits suivent la pyramide, transformant les plaintes informelles en procédures et décisions judiciaires formelles (Felstiner, Abel et Sarat, 1980).

Prolongeant l'idée que les deux formes de règlement de conflits sont liées, examinons davantage ce lien. Nous croyons qu'il est possible, dans les marchés, d'identifier une forme de régulation « conjointe » (Reynaud, 1989) ou un régime qui intègre les règlements endogène et exogène de conflits. Nous utilisons le qualificatif « conjointe » parce que nous postulons que la régulation est le résultat d'une combinaison de régulation endogène et exogène, où les coûts du contrôle sont partagés. Une telle combinaison des deux types de régulation peut prendre maintes formes hybrides. Nous pouvons donc définir le terme conjointe dans « régulation conjointe » comme la coexistence de plusieurs sources de contraintes, tant externes qu'internes, qui pèsent sur les acteurs responsables du règlement des conflits et de l'application des règlements.

Définir la régulation conjointe en ces termes découle d'une conception sociologique des institutions économiques (Lazega et Mounier, 2002). Nous souhaitons contribuer ici à

l'étude de ces institutions économiques et juridiques qui représentent une combinaison de régulation exogène et autonome. Nous appliquons cette approche sociologique de la régulation conjointe à une étude de cas, celle du Tribunal de commerce de Paris, c'est-à-dire une juridiction dont les juges sont élus, entre autres, par les juges déjà en place et par la Chambre de commerce du même ressort. Cette juridiction, comme les Prud'hommes, est construite à partir d'un espace social localisé. Depuis le XVI^{ème} siècle, cette institution économique et juridique a reçu de l'État le mandat de régler les conflits entre les commerçants.

1.2 Rappel de généralités sur le fonctionnement formel des tribunaux de commerce

En France, il n'y a pas un tribunal unique pour tous les litiges privés, mais des tribunaux de différentes natures, localisés dans différentes villes avec un ressort géographique défini¹². Les tribunaux de commerce sont des juridictions spécialisées qui ont une compétence spécifique, fixée par le Nouveau Code de procédure civile, celle de trancher les litiges économiques et commerciaux. Les articles 631 et suivants du Code de commerce déterminent les litiges qui doivent être portés devant le tribunal de commerce, à moins que les parties conviennent par avance - au moyen d'une clause compromissoire - de soumettre leurs litiges à des arbitres. Très généralement, les principales sortes de contestation entrant dans la compétence du tribunal de commerce sont relatives aux engagements et transactions entre commerçants, aux actes de commerce entre toutes personnes et des contestations entre associés pour raison d'une société de commerce (Coutant, 1988). De plus, les tribunaux de commerce sont compétents en matière de procédure collective (redressement ou liquidation) et en matière de prévention des difficultés des entreprises. Certaines restrictions à la compétence des tribunaux de commerce portent sur les litiges relatifs aux accidents du travail, aux baux commerciaux, aux marques de fabrique et certains brevets.

La loi du 16 juillet 1987 dispose que les juges sont élus par un collège électoral comprenant les délégués consulaires¹³, les membres en exercice des tribunaux de commerce et

¹² Un différend peut se résoudre autrement que par un jugement. Les parties en litige peuvent recourir à la conciliation, à la médiation judiciaire, à l'arbitrage, à la composition amiable, à la transaction.

¹³ Les délégués consulaires sont les correspondants économiques de Chambre de commerce et d'industrie pour les circonscriptions auxquelles ils appartiennent. Leurs listes électorales sont dressées par catégorie et sous-catégorie professionnelle. Les électeurs comprennent, entre autres, les commerçants immatriculés au registre du commerce de la circonscription de la chambre de commerce, les chefs d'entreprise inscrits au répertoire des métiers et immatriculés au même registre du commerce, etc.

des chambres de commerce, des anciens membres des chambres de commerce et des tribunaux de commerce qui en ont fait la demande. La liste électorale est établie par une commission présidée par un juge commis à la surveillance du registre du commerce et des sociétés. Les juges doivent être âgés de trente ans au moins, être inscrits sur les listes électorales du ressort du tribunal de commerce ainsi que sur le registre du commerce et des sociétés depuis au moins cinq ans ou avoir exercé pendant cinq ans une fonction de direction (PDG, administrateur général, etc.). Les causes d'inéligibilité sont le fait d'avoir soi-même subi une faillite ou d'avoir été juge du tribunal de commerce pendant quatorze ans de manière continue. La fonction de juge au tribunal de commerce est bénévole. Le premier mandat est d'une durée de deux ans, les suivants de quatre ans. Les juges consulaires ont les mêmes pouvoirs et prérogatives que les juges de carrière, magistrats de l'ordre judiciaire. Ils sont aussi soumis aux règles d'abstention et de récusation du Nouveau Code de procédure civile (articles 339 à 341).

Le personnel d'un tribunal de commerce comprend, outre les juges, un représentant du Ministère public, le greffe, les avocats, les huissiers audienciers, les mandataires de justice pour les procédures collectives (administrateurs provisoires ou liquidateurs) et les experts. Les juges sont réunis en chambres plus ou moins spécialisées - selon la taille du tribunal - et assurent par roulement la tenue des audiences. Une chambre est présidée par un président de chambre nommé par le président du tribunal. Les jugements sont rendus par trois juges au moins, certaines conditions d'ancienneté étant requises pour statuer ou présider. Le Président du tribunal de commerce est élu par l'assemblée générale du tribunal. Il a des fonctions administratives importantes qui font de lui un authentique « responsable » du tribunal. Il anime l'« équipe » constituée par les juges (tous bénévoles, rappelons-le) ; outre la nomination de Présidents de chambre, il assigne les juges aux chambres et nomme son vice-président. Ses fonctions juridictionnelles sont nombreuses ; elles comprennent, entre autres, la tenue des audiences de référés, pour lesquelles il peut aussi déléguer certains des juges de son tribunal.

Le ministère public est présent au tribunal de commerce, en particulier dans les chambres de procédures collectives. Le procureur peut lui-même, ou par substitut assister à toutes les audiences du tribunal, y prendre des réquisitions écrites, y présenter des observations orales. Il est également présent aux audiences en Chambre du Conseil.

Le greffe du tribunal de commerce a un rôle judiciaire (tenue des registres, des dossiers du tribunal, mise en forme des décisions prises et motivées par le juge, conservation des minutes et archives, etc.). Il dresse les actes et rédige les procès-verbaux des réunions du

tribunal. Il a aussi un rôle extra-judiciaire, celui de la tenue du registre du commerce et des sociétés et des inscriptions des privilèges (garanties prises par les créanciers afin d'obtenir le paiement privilégié du montant de leur créance), mais aussi la tenue des « usages ».

Les mandataires de justice sont les administrateurs judiciaires (chargés notamment d'administrer les biens des débiteurs, des sociétés au bord de la faillite, et de tenter leur redressement) ou mandataires liquidateurs (chargés de représenter les créanciers en procédant à la liquidation de l'entreprise et de ses actifs), sont nommés par le juge.

La procédure ordinaire devant les tribunaux de commerce débute par l'introduction d'instance par voie d'assignation ou de requête conjointe. Elle est orale ; les parties peuvent, si elles le désirent, ne pas formuler leurs prétentions par écrit. Certains tribunaux de commerce ont recours à un juge rapporteur qui doit respecter le principe du contradictoire, rendre une ordonnance, rédiger un projet de jugement, rendre compte au tribunal dans son délibéré ou renvoyer l'affaire en audience publique à une chambre du tribunal. L'élaboration du jugement du tribunal de commerce passe par le délibéré, la rédaction d'un jugement motivé, puis son prononcé en audience publique. Le jugement est susceptible de toutes les voies ordinaires et extraordinaires de recours (en appel, en opposition, en révision). Le président du tribunal de commerce bénéficie de pouvoirs importants en ce qui concerne le référé (pour les cas d'urgence), les ordonnances sur requête et les ordonnances sur injonction de payer.

Les tribunaux de commerce sont compétents en matière de faillites ou procédures collectives, redressement ou liquidation judiciaires. Ils prononcent, après une procédure complexe dirigée par un juge commissaire, le plan de continuation, le plan de cession ou la liquidation d'une entreprise. C'est le juge commissaire qui représente le tribunal auprès du débiteur, de l'administrateur, du représentant des créanciers (par exemple, le mandataire liquidateur) et du Parquet tout au long de la procédure. Il dispose d'un pouvoir d'enquête, il rédige un rapport sur la situation économique et sociale et statue par ordonnances. Ces dernières peuvent faire l'objet d'un recours devant le tribunal.

Du point de vue de la sociologie des organisations, les tribunaux de commerce représentent une forme organisationnelle complexe, ancienne, qui offre une synthèse originale de hiérarchie et de collégialité. Cette organisation est efficace dans le traitement de dizaines de milliers d'affaires par an. Une approche organisationnelle décrivant cette forme et les changements qu'elle subit actuellement est disponible dans la littérature de manière éparse. Cette forme organisationnelle cristallise un équilibre spécifique entre les exigences parfois

contradictaires des mondes des affaires (les entreprises privées), de l'État et des professions juridiques.

Un tel régime de régulation conjointe est justifié de plusieurs manières. Premièrement, c'est une forme de justice moins dispendieuse et plus rapide qu'un système qui fait appel à des juges de carrière. Le monde des affaires endosse une plus grande partie des coûts du règlement de ses propres conflits et les retards et les attentes y sont moins longs que dans les tribunaux traditionnels de grande instance. Deuxièmement, les juges de carrière - qui sont des fonctionnaires - sont souvent considérés comme inexpérimentés, peu formés à comprendre les problèmes des entreprises ou capables de contrôler de façon appropriée le comportement des dirigeants d'entreprises, particulièrement en matière d'insolvabilité et de faillite (Carruthers et Halliday, 1998 : 431). Troisièmement, le droit des affaires ignore souvent les us et coutumes idiosyncrasiques désigné par « usages¹⁴ » dans les tribunaux de commerce, basés sur les sous-cultures traditionnelles de l'industrie ou du commerce et caractérisant le secteur entier. Le règlement efficace des conflits ne peut passer outre l'ensemble des règlements et des conventions (Favereau, 1994) qui structure différemment les pratiques du monde des affaires dans chaque secteur traditionnel. Les juges du tribunal de commerce, qui sont supposés être des hommes et des femmes d'affaires expérimentés, sont considérés comme des spécialistes de leur domaine professionnel et sont par conséquent dans une meilleure position (que des fonctionnaires permanents) pour en connaître les coutumes, les adapter rapidement au milieu instable ou changeant des affaires et aussi pour innover en matière de réglementation.

Le tribunal de commerce français a donc des caractéristiques spécifiques qui donnent une visibilité accrue à certains aspects du lien entre les mécanismes juridiques (exogènes) et sociaux (endogènes) de la régulation dans le domaine du commerce. L'État ne sanctionne pas tout seul. Il requiert la participation et les investissements d'intervenants - tant des particuliers que des entreprises - qui sont prêts à faire leur part et à assumer une partie des coûts du

¹⁴ « Un usage est une pratique qui, pour une profession et une région déterminée, a force obligatoire dans les contrats. Il y a des usages locaux (par exemple, usages des ports de commerce pour la réception et la délivrance des marchandises expédiées par mer), des usages nationaux et des usages internationaux (par exemple, conditions générales de ventes des fonderies européennes). Certains de ces usages ont été incorporés à la loi (par exemple, usages commerciaux sur les ventes commerciales), d'autres sont incorporés dans des contrats type (par exemple règle d'York et d'Anvers sur les avaries communes en transports maritimes). Si un usage commercial ne peut être contraire à une loi commerciale impérative, il peut par contre déroger aux règles du code civil qui ne sont pas d'ordre public (par exemple, présomption de solidarité dans les opérations commerciales et capitalisation trimestrielle des intérêts en matière de comptes courants bancaires. S'il n'est pas de notoriété publique, l'usage doit être prouvé par celui qui l'invoque. Cette preuve peut prendre la forme d'une attestation délivrée par la chambre de commerce et d'industrie ou par un organisme professionnel faisant autorité comme l'Association française des banques. Cette attestation est dénommée « parère ». Depuis 1982, il existe au greffe du tribunal de commerce de Paris (service des expertises), un bureau de dépôt des usages professionnels, auprès duquel les professions ont été appelées à déposer leurs usages et règlements : il en existait 275 au 31 octobre 2000 » (*Guide pratique du magistrat consulaire*, 2001 : 134).

contrôle. De fait, les juges élus accomplissent ce qui est habituellement considéré comme une fonction de régalienneté de l'État. Ce cas assez particulier de régulation conjointe se rapproche de la « co-régulation » (Grabosky et Braithwaite, 1986:83), entendue comme une autorégulation par des associations industrielles qui sont reconnues par l'État. Pour les juges du Tribunal de commerce de Paris, cependant, rappeler les usages ne signifie pas représenter des intérêts corporatistes. Les médias ont souvent soupçonné que la cooptation dans les nominations avait pour résultat l'élection de juges qui ne parviendraient pas, par la suite, à se distancer de leur milieu d'origine, par exemple du secteur qui avait parrainé leur candidature, et donc d'intérêts particuliers. Les parties n'ont souvent qu'une confiance limitée en l'impartialité des décisions du tribunal, particulièrement dans les tribunaux de commerce des petites villes. Ils craignent que les juges de ces petits tribunaux puissent exercer un certain contrôle judiciaire sur leurs propres concurrents (Black, 1976)¹⁶.

Généralement, le monde des affaires a certaines attentes vis à vis des tribunaux de commerce modernes : la rapidité et la fermeté, peu d'appels, une séparation nette entre le patronage personnel et la prise de décisions judiciaires, ainsi que le plus de neutralité possible. Dans le cas des tribunaux consulaires, des secteurs entiers du monde des affaires, représentés par leurs syndicats patronaux, ont intérêt à être représentés au tribunal notamment pour défendre les coutumes liées à leur activité ou à leur profession (Carruthers et Halliday, 1998 : 488). Ainsi, du point de vue de certains secteurs de l'économie, les juges consulaires sont plus que de simples juges. Ce seraient des entrepreneurs judiciaires (McIntosh et Cates, 1997) qui

¹⁶ Ce qui se traduit aussi par des tentatives de réforme des juridictions commerciales. Le système de justice commerciale française évolue aussi, avec l'État qui a tenté d'accroître sa présence au Tribunal de Commerce. Depuis 1981, le procureur général a un bureau au tribunal et peut participer au délibéré des juges, en particulier dans les cas de faillites (qui se jugent à huis clos et peuvent avoir une dimension pénale et/ou fortement sociale). En 2001 et en 2002, les tentatives socialistes pour convaincre l'Assemblée nationale et le Sénat d'introduire des juges professionnels permanents parmi les juges consulaires ont échoué. Les réformateurs présentaient cette « mixité » comme un moyen de rassurer les commerçants impliqués dans des poursuites judiciaires en améliorant le contrôle sur les contrôleurs (Colcombet et Montebourg, 1998).

Il est intéressant de souligner que cette réforme entraînait de fait une situation paradoxale : du temps où l'État français était plus directement actif qu'il ne l'est aujourd'hui dans le monde des affaires, la justice commerciale ne faisait pas l'objet d'une intervention de l'État. Depuis les années 1980, en revanche, alors que l'État a commencé à se retirer du contrôle direct de l'économie, il a parallèlement entrepris d'accroître sa présence dans les tribunaux de commerce et, par conséquent, son contrôle du processus judiciaire. Pour justifier ce changement de politique, l'État affirme essentiellement vouloir rassurer les investisseurs européens et internationaux qui demandent un traitement équitable dans les tribunaux de commerce consulaires français.

représentent la sensibilité du syndicat patronal qui les a initialement aidés à siéger au tribunal en parrainant leur candidature. Les juges eux-mêmes ne partagent pas tous cet avis. Lors de nos entretiens, ils déclarent officiellement qu'une fois nommés, ils sont indépendants, qu'ils n'ont aucun mandat de leur secteur d'origine et se disent totalement impartiaux. Il n'en demeure pas moins qu'ils sont consultés sur une profession ou une activité particulière. Ainsi, en pratique, il est difficile de dissocier totalement représentativité et compétences. Le système n'en représente pas moins un régime typique de régulation conjointe où les institutions, le monde des affaires et les particuliers acceptent de partager ensemble les coûts du contrôle.

1.3 Que font les juges du commerce ?

Il est hors de portée, pour le sociologue non juriste, de saisir toute la complexité du travail du juge, de ses compétences et de ses expériences. Au cours de l'enquête, et grâce à la lecture du *Code de commerce*, du *Nouveau code de procédure civile* et du *Code civil*, nous nous sommes cependant donnés une idée de la complexité de ce travail. Nous en proposons ici une présentation partielle, largement inspirée du *Guide pratique du magistrat consulaire* publié par l'AFFIC¹⁷. Nous aborderons seulement quelques généralités indispensables, puis le droit des affaires et les procédures collectives.

Généralités

La compétence du tribunal de commerce est définie par le N.C.P.C., le code de l'organisation judiciaire et le code de commerce. Les litiges qui relèvent de cette compétence sont, par exemple, les litiges entre commerçants¹⁸ (CC, L 121-1), les contestations relatives aux actes de commerce entre toute personne (art. L 411-4 3° C.O.J), aux sociétés commerciales (art. L 411-4 2° C.O.J), les procédures relatives aux défaillances d'entreprises commerciales ou artisanales (Code de commerce, Livre sixième), les litiges entre commerçants et non-commerçants. La juridiction territorialement compétente est

¹⁷ AFFIC : Association française en faveur de l'institution consulaire créée en 1985 dont la mission est de promouvoir l'information des juges et des justiciables du Tribunal de commerce de Paris.

¹⁸ Les principales catégories de professions commerciales sont (art L 110-1 et L 110-2 Code du commerce) le négoce (achat pour revendre), l'industrie (entreprises de manufacture à l'exception de l'artisanat), le transport, les services (intermédiaires de commerce, y compris l'hôtellerie, les assurances, l'administration de biens, les sociétés immobilières, les agences de voyages, etc.), la banque et les établissements de crédit, les spectacles, les mines, l'activité navale.

habituellement celle du lieu où demeure le défendeur, où il exerce son commerce, ou du siège social des personnes morales (art. 43 NCPC), mais aussi celle qui résulte de l'attribution conventionnelle de compétence par des clauses contractuelles entre sociétés commerciales ou de manière écrite dans les contrats et bons de commande.

Il est utile de savoir, pour bien comprendre certaines parties de ce texte, que les règles de procédure applicables à l'ensemble des matières traitées en droit des affaires et en procédures collectives comprennent notamment des règles de déroulement de l'instance (art. 30 NCPC), l'instance au fond¹⁹ (procédure ordinaire se déroulant devant une formation de jugement collégiale qui rendra un jugement) ou la procédure rapide (par exemple le référé où la décision d'un juge unique est prise sous forme d'ordonnance). La procédure est contradictoire, c'est-à-dire que le juge ne peut retenir dans sa décision que les moyens, explications et documents invoqués ou produits par les parties et dont elles ont été à même de débattre contradictoirement. Au tribunal de commerce, les parties peuvent se présenter en personne, exposer elles-mêmes leurs prétentions et moyens et se faire assister ou représenter par toute personne de leur choix, avocat ou non. Il existe aussi des règles de composition des formations de jugement. Dans les cas qui exigent ou qui permettent d'aller vite, le justiciable peut utiliser la juridiction rapide du président du tribunal ou de l'un de ses délégués, juge unique qui statue à titre provisoire dans trois domaines : le référé, l'injonction de payer (procédure de recouvrement rapide et simple) et l'ordonnance sur requête.

Les juges doivent rédiger leur jugement. La rédaction des jugements doit (art. 455 NCPC) exposer les faits, la procédure (les prétentions respectives des parties et leurs moyens en demande et en défense), les raisons (motifs) qui amènent la formation de jugement à statuer dans tel ou tel sens, la décision prise par le tribunal (énoncée sous forme de dispositif). Cette rédaction peut être complexe lorsque les jugements comportent plusieurs demandes ou concernent des domaines différents. Les juges sont nombreux à évoquer le souvenir de son apprentissage parfois difficile au début de leur judicature. Le *Guide pratique du magistrat consulaire* (AFFIC, 2001) fournit des exemples de formules à utiliser dans les jugements (modèles de jugements de procédure - renvoi défaut de diligences, constatation, consultation d'expert, rectification d'un jugement, réouverture des débats, sursis à statuer, interruption

¹⁹ Elle se déroule en cinq phases : saisine du tribunal (le plus fréquemment par assignation) qui enregistre l'affaire et convoque les parties ; instruction de l'affaire, les parties échangeant arguments et pièces jusqu'à ce qu'elles soient prêtes à en débattre devant le tribunal ; débats devant le juge (audience collégiale ou juge rapporteur - juge rapporteur dont les pouvoirs sont définis par l'art. 862 et s. NCPC, y compris celui, si les parties ne s'y opposent pas, de tenir seul l'audience pour ensuite en rendre compte au tribunal dans son délibéré - art. 869 NCPC), débats faisant l'objet de règles générales et particulières - art. 432 et s. NCPC ; délibéré des juges à huis clos pour peser les arguments de parties et trancher le litige ; prononcé public du jugement.

d'instance, etc. - ou de droit des affaires - opposition à injonction de payer, compétence-incompétence, effet de commerce accepté, fourniture de marchandise et/ou de services, vente de fonds de commerce (nullité, résolution, etc.), caisse de retraite).

Le droit des affaires

Le droit des affaires repose sur une théorie générale des obligations. Les liens juridiques existant entre les parties peuvent découler d'obligations contractuelles ou extra-contractuelles. En matière commerciale, le contrat se forme par accord des parties sur ses éléments essentiels. Il n'est pas nécessaire qu'il y ait un acte écrit, sauf dans certains cas où la loi l'impose (par exemple cautionnement, transaction, assurance, cession de fonds de commerce, etc.). L'article 1108 du Code civil énumère les conditions essentielles pour la validité du contrat : consentement de la personne qui s'oblige ; sa capacité de contracter ; un objet certain ; une cause licite dans l'obligation. Ainsi le juge peut être amené à évaluer la capacité de certaines personnes à contracter, le caractère déterminé, possible et licite de l'objet de l'obligation. Entre commerçants, la preuve du consentement est libre et peut être établie par tous moyens. En cas de litige, le juge ne doit pas s'arrêter au sens littéral des termes de la convention, mais doit rechercher quelle a été la commune intention des parties (art. 1156 Code civil). Le juge doit interpréter les clauses ambiguës, douteuses ou non exprimées en respectant un certain nombre de règles (art. 1157 à 1164 Code civil) : par exemple, il doit suppléer les clauses d'usage, même si elles ne sont pas exprimées ; dans le doute, une convention doit s'interpréter en faveur du débiteur de l'obligation dont l'exécution est demandée. Le juge est amené, par exemple, à se prononcer sur l'exécution des contrats (exécution forcée ; nullité, résolution, résiliation, caducité ; suspension de l'exécution ; responsabilité et dommages-intérêts en cas de non-exécution ou de mauvaise exécution créant un préjudice à l'une des parties ; fixation d'intérêts moratoires ; application de clause pénale ou modification du montant de cette clause ; octroi de délais), sur la solidarité qui doit exister entre plusieurs personnes répondant d'une même obligation vis à vis d'un même contractant, sur les obligations extra-contractuelles (délits et quasi-délits, abus de droit, quasi-contrats (art. 1372 Code civil)), sur l'extinction des obligations et des créances (paiement-subrogation, compensation, novation).

Les contrats commerciaux sont des contrats civils assortis de particularités que leur confère le droit commercial. Il sont répertoriés dans le Code civil ou font l'objet de lois particulières (assurances, transports, etc.). Les usages commerciaux guident aussi les opérations commerciales et sont reconnus par le tribunal de commerce. La liberté du

commerce et de l'industrie est limitée, entre autres, par la réglementation de la concurrence (livre IV du Code de commerce, art. L 410-1 à L 470-8) et l'identification de pratiques portant atteinte aux mécanismes du marché ou portant atteinte aux intérêts privés des concurrents (arts. L 442-2, L 442-5, L 443-1, L 443-2, Code de commerce) ou pratiques constitutives de délits civils. Il existe à cet égard des réglementations diverses concernant l'usage des normes²⁰, l'obligation de facturation (art. L 441-3, Code de commerce), les fraudes commerciales qui ne sont pas du ressort des tribunaux de commerce (par exemple, les textes sur la publicité mensongère, la protection des consommateurs, etc.).

Les contrats de vente sont des opérations complexes comportant des conditions de validité, des actes et conventions préalables, une conclusion, des conditions générales de vente et d'achat. Les vendeurs sont soumis à des obligations (d'information et de conseil, de délivrance de la chose et de conformité, de garantie) ; les acheteurs sont aussi soumis à des obligations (paiement du prix, retraitement de la chose). Certaines ventes commerciales particulières sont interdites (colportages, etc.) ou réglementées (art. L 310-1 à L 322-16, Code de commerce), par exemple, les liquidations, soldes, les ventes au déballage, les ventes en magasin ou dépôt d'usine ou les ventes aux enchères publiques. Certaines ventes sont soumises à des modalités particulières (arts. L 521-3, L 522-31, L 322-8, L 321-36, Code de commerce).

Il est inutile ici d'entrer dans la variété et la complexité des contrats de tous genres et de leurs obligations qui pourtant régissent la vie quotidienne des commerçants. Les contrats de transport (maritimes, routiers, ferroviaires, aériens), qui - outre l'expéditeur et le destinataire - font intervenir de nombreux acteurs (transporteur, commissionnaire de transport, transitaire, manutentionnaires, fréteur et affréteur, assureur), relèvent de conventions internationales et de principes de responsabilité particuliers et très diversifiés. Les contrats d'assurance (de dommages, de personnes, de groupe, de crédit, etc.) ne constituent pas en général des actes de commerce ; c'est donc la qualité du défendeur qui détermine la juridiction compétente (tribunal de commerce ou tribunal de grande instance). Les contrats de distribution entre professionnels sont aussi très variés et s'articulent autour de contrats-cadres

²⁰ « Une norme est un document accessible au public, fondé sur les résultats conjugués de la science, de la technologie et de l'expérience, visant à l'intérêt général et approuvé par un organisme qualifié sur le plan national, régional ou international. Les normes sont considérées par les tribunaux comme des documents codifiant les « usages loyaux et constants » ou les « règles de l'art », même lorsqu'elles ne sont pas expressément mentionnées dans le contrat. Il ne faut pas oublier qu'une norme peut constituer une entrave technique dirimante au développement des échanges (par exemple, bière à 100% de malt en Allemagne). Au niveau communautaire, c'est à la Commission qu'il incombe d'assurer l'harmonisation des normes. Au niveau mondial, c'est l'un des rôles de l'O.M.C. que de définir ces entraves et de les faire disparaître » (*Guide pratique du magistrat consulaire*, 2001 : 139)

qui organisent les relations entre producteurs et distributeurs (distribution sélective, approvisionnement exclusif, concession exclusive) qui sont souvent complétés par des contrats de collaboration commerciale. Enfin d'autres contrats (prêt simple, dépôt, contrats d'entreprise, sous-traitance, publicité commerciale, contrats informatiques, etc.) font l'objet de réglementations particulières.

Les limites à la liberté de la concurrence sont inscrites dans des textes pénaux qui sanctionnent des pratiques déloyales comme la contrefaçon, la publicité mensongère, la tromperie sur la marchandise et la vente à perte. Parallèlement, se fondant sur les articles 1382 et 1383, la jurisprudence s'est attachée à protéger les activités commerciales en sanctionnant tant les atteintes au droit de la propriété intellectuelle (le droit des marques et des brevets n'est pas de la compétence des tribunaux de commerce) que les comportements déloyaux parfois utilisés par certains professionnels vis à vis de leurs concurrents.

Les opérations financières sont des actes commerciaux s'ils sont destinés à régler une opération commerciale et les litiges s'y rapportant sont donc de la compétence du tribunal de commerce. Les moyens de paiement ont des conditions de validité complexes et font intervenir toutes les catégories d'établissements habilités à « tenir des fonds à disposition du tireur », le plus souvent les banques. Les opérations de crédit, y compris les opérations de crédit-bail et de location avec promesse de vente, donnent lieu à un très large contentieux. On distingue par exemple plusieurs crédits par caisse. Les opérations de caisse par lesquelles les banques laissent un client rendre son compte débiteur à court terme comprennent les facilités de caisse, les crédits de campagne, les découverts et les crédits relais, l'accréditif. Les demandes de paiements d'agios, l'escompte commercial, la contre-passation suite à un retour d'impayé, sont des opérations parfois complexes qui font aussi l'objet de nombreux litiges. Les paiements au banquier tiers-porteur sont soumis à des règles relatives à l'opposabilité ou l'inopposabilité d'exceptions (art. L 511-11 et 12, Code de commerce), à l'existence ou non de mauvaise foi. L'existence de cette dernière est toujours difficile à déterminer et le juge est appelé à décider en se référant, entre autres, à sa propre expérience de la vie des affaires – pour décider si le porteur connaissait ou n'avait pas pu ignorer l'exception au moment de l'acquisition de la traite, et devait s'attendre à ce qu'elle puisse être soulevée, et en déduire la conscience du préjudice (*Guide pratique du magistrat consulaire*, 2001: 218)²¹.

²¹ « C'est ainsi qu'ont été reconnus de mauvaise foi : le banquier qui, au moment de l'escompte, savait qu'il existait un litige sérieux et persistant sur la validité de la vente ; le banquier qui escompte des effets non provisionnés en fonction du découvert de son client tireur en sachant ce dernier dans une situation financière si obérée qu'elle avait motivé sa décision de rompre ses relations avec lui ; le banquier victime d'un circuit de cavalerie qu'il n'a pas voulu interrompre brutalement et qui a accepté, en pleine connaissance de cause,

Les cessions de créances professionnelles (bordereaux Dailly, art. L 313-23 à L 313-35 du Code monétaire et financier), où la banque est propriétaire des créances cédées, mais où le client remettant est garant solidaire du paiement de ces créances, placent la banque dans une position avantageuse. De nombreux conflits peuvent exister entre le banquier cessionnaire et d'autres ayants droit (d'autres banques, des sous-traitants, des sous-acquéreurs, des titulaires de droits de rétention, etc.). Il existe d'autres formes de crédit bancaire, cette fois à moyen ou long terme, ou des crédits par lesquels la banque garantit un vendeur contre le défaut de paiement d'un acheteur étranger dont le vendeur ne connaît pas la solvabilité (ducroire), ou offre des garanties diverses auprès d'administrations, etc. Les opérations d'affacturage, le crédit-bail (inspiré du leasing anglo-saxon) et ses variantes (crédit bail associé, cession-bail, location assortie d'une promesse de vente, leasing réalisé par une entreprise n'ayant pas la qualité d'un établissement financier, location financière) sont des opérations complexes dont la mise en place et le déroulement donnent lieu à de nombreux litiges de natures différentes survenant à des moments divers de l'opération, conduisant à des attitudes diverses des parties, exigeant des solutions spécifiques. Cette complexité est hors de portée d'une description superficielle dans le cadre de notre travail.

En raison de la diversité des services qu'une banque offre à ses clients, ses relations avec eux dépasse une relation de co-contractants. Les litiges qui peuvent s'élever entre eux sont très variés et souvent spécifiques. Ils peuvent être liés aux opérations de banque en général (vérifications à effectuer lors de l'ouverture d'un compte, délivrance de chéquier à un interdit bancaire, avis tardif d'impayé, obligation de vérifier la régularité d'un ordre de paiement, obligation de diligence, délivrance de renseignements commerciaux), aux ruptures des concours bancaires aux entreprises, aux crédits et soutiens abusifs, mais aussi à l'ingérence du banquier qui se substitue au dirigeant de l'entreprise, au manquement au devoir de conseil, au manquement de la banque à ses responsabilités civiles à l'égard de tiers.

Les acteurs de l'économie sont souvent des sociétés, en particulier des personnes morales (art. 1832 du code civil). Ce sont surtout les litiges entre sociétés commerciales (qui sont régies par les articles 1832 à 1844-17 du Code civil et par les articles L 210-1 à L 252-13

d'escompter des effets de complaisance ; le banquier qui savait, en prenant une lettre de change à l'escompte, que celle-ci avait été acceptée pour une opération n'entrant pas dans l'objet social de la société tirée. En revanche, ne suffisent pas entre autres et à elles seules à constituer la mauvaise foi du tiers porteur : l'imprudence ou la négligence commise par lui en acquérant la lettre de change ; sa connaissance des difficultés de trésorerie du tireur, de son recours excessif au crédit, ou de retour d'impayés ; le fait d'avoir escompté en réduction d'un découvert ou en période suspecte ; sa connaissance de l'état virtuel de cessation des paiements du tireur ». (*Guide pratique du magistrat consulaire*, 2001 : 218)

du Code de commerce) qui sont de la compétence du tribunal de commerce²². La vie des sociétés commerciales (fonctionnement de ses organes, comme le conseil d'administration ; dissolution) donne lieu à de nombreux contentieux. Ces sociétés commerciales peuvent prendre des formes multiples. La responsabilité des associés et des dirigeants, les fautes qu'ils commettent et dont ils sont personnellement responsables, entraînent souvent leur mise en cause et des actions en justice – devant le tribunal de commerce lorsqu'il est question de leur responsabilité civile. La transmission ou la cession de parts et d'actions revêt aussi un caractère commercial si elle entraîne la cession du contrôle de la société ; le contentieux de cette cession relève de la compétence du tribunal de commerce et d'un régime juridique élaboré. Les contentieux liés aux fonds de commerce sont régis par les articles L 141-1 à L 144-13 du Code de commerce et sont de la compétence du tribunal de commerce.

Les procédures collectives

Le tribunal de commerce est compétent pour ouvrir et suivre des procédures collectives pour les commerçants (personnes physiques et morales) et les artisans. Les procédures collectives, terme se référant au collectif constitué par l'ensemble des créanciers d'une entreprise en faillite, sont régies par le livre VI du Code de commerce qui reprend l'essentiel des dispositions de la loi du 25 janvier 1985 modifiée en 1994. Ces dispositions sont caractérisées par le souci d'assurer, entre autres, la sauvegarde de l'entreprise, le maintien de l'activité et de l'emploi ainsi que l'apurement du passif en privilégiant l'intérêt des créanciers bénéficiant de sûretés ; la participation accrue des salariés aux consultations préparant les décisions du tribunal ; l'accélération et la transparence de la procédure ; l'accroissement du rôle du juge-commissaire ; la séparation des fonctions d'administration des entreprises et des tâches de représentation des créanciers. Ceci a entraîné, d'une part, l'institution d'un régime de redressement judiciaire débouchant soit sur un plan de continuation, soit sur un plan de cession, soit sur une liquidation judiciaire ; et d'autre part, la sélection soit d'administrateurs judiciaires, soit de mandataires à la liquidation des entreprises (art. L 811-1 à L 814-6 du Code de commerce).

Le tribunal peut être saisi sur déclaration de cessation de paiement, sur assignation d'un créancier, sur saisine d'office du tribunal lui-même, sur requête du ministère public (art.

²² Le *Guide* rappelle que ces textes ont été modifiés à de multiples reprises par un nombre croissant de lois et décrets. Ce mouvement législatif et réglementaire s'est considérablement accéléré au cours des dernières années, d'une part pour mettre le droit français en conformité avec les directives communautaires européennes, d'autre part et surtout par la volonté du législateur, face à la montée considérable de l'épargne publique en titres de sociétés, d'assurer une plus large information et une meilleure protection des sociétaires, en particulier des minoritaires, mais aussi des tiers.

L 621-1 et L 621-2 du Code de commerce). Les procédures collectives sont souvent extrêmement complexes. Les déclarations de cessation de paiement, par exemple, doivent être effectuées au greffe du tribunal de commerce compétent et comporter toute une série de documents relatifs, par exemple, à la situation économique et sociale de l'entreprise, au passif exigible, à l'inventaire des biens du débiteur, etc. Convocations et audience à huis clos en chambre de conseil sont suivis par un jugement d'ouverture de la procédure (art. L 621-4, Code de commerce). Ce jugement indique s'il s'agit d'une liquidation ou d'un redressement (régime général ou procédure simplifiée) ; désigne le juge-commissaire, éventuellement un ou plusieurs administrateurs choisis sur une liste nationale et dont les pouvoirs sont précisés (surveillance, assistance ou administration) ; nomme un représentant des créanciers en cas de redressement, un liquidateur en cas de liquidation, les deux étant choisis sur une liste des mandataires judiciaires à la liquidation des entreprises du ressort de la cour d'appel ; fixe provisoirement la date de cessation des paiements et la durée de la période d'observation ; invite les organes représentatifs du personnel ; fixe le délai de dépôt de l'état des créances ; etc. Ce jugement est prononcé en audience publique.

Les procédures sont différentes selon la manière dont le tribunal a été saisi, mais elles comportent aussi de dispositions communes (fixation provisoire de la date de cessation des paiements, signification et publication du jugement avec indication des pouvoirs conférés à l'administrateur, identification des organes de la procédure (juge-commissaire, mandataires de justice - administrateurs ou liquidateurs selon la loi de 1985 -, représentant des salariés, contrôleurs choisis par les créanciers, etc.). Il y a des cas particuliers de liquidation judiciaire immédiate ; de saisine du tribunal à la suite de la résolution d'un plan de redressement, d'un accord de règlement à l'amiable, lorsque le débiteur est décédé ou a cessé son activité ; de définition des limites de compétence de certains tribunaux et d'éventuelle délocalisation ; d'extension de la procédure collective si l'on est en présence de sociétés de façade (fictivité de la société en faillite) ou de confusion de patrimoines (par exemple un dirigeant faisant supporter son passif personnel par la société, l'absence de comptabilités distinctes, identité de sièges sociaux, d'actionnaires, de dirigeants, etc.) ; d'ouvertures d'office, par exemple dans le cas d'associés légalement responsables des dettes sociales d'une personne morale ou de locataire-gérant dans le cas d'un plan de cession.

Le déroulement de la procédure collective met en jeu quatre intervenants : le juge-commissaire, l'entreprise représentée par ses dirigeants et/ou un administrateur judiciaire, les créanciers agissant par l'intermédiaire d'un représentant ou d'un liquidateur, les salariés avec leurs institutions représentatives et le représentant des salariés. Le juge commissaire, en

particulier, est chargé de veiller au déroulement rapide de la procédure et à la protection des intérêts en présence (art. L 621-12 du Code de commerce). Il doit donc suivre et accélérer les opérations de gestion du redressement ou de la liquidation, arbitrer entre les intérêts du chef d'entreprise, des créanciers et des salariés ; trancher certains litiges qui naissent durant le déroulement de la procédure. A cet effet la loi lui confie des pouvoirs étendus, tant dans le domaine judiciaire qu'économique (rôle juridictionnel, rôle de conseil éclairant le tribunal pendant le délibéré, rôle d'administration générale).

Le rôle juridictionnel lui permet de statuer par lui-même au moyen d'ordonnances. Le juge-commissaire est habilité (art. L 621-12 du Code de commerce) à rendre des décisions provisoires justifiées par l'urgence et à ordonner des actes nécessaires à la sauvegarde du patrimoine du débiteur ou des mesures de nature à accélérer les opérations de la procédure collective. Ces ordonnances peuvent, par exemple, fixer le crédit de temps du représentant des salariés et la rémunération du chef d'entreprise ; ordonner le retrait ou la réalisation d'un gage ; désigner les contrôleurs s'il n'y a pas de contestation ; trancher des contestations dans des domaines comme la vérification des créances, le relevé de forclusion s'il y a contestation, les revendications, les substitutions de garanties, l'attribution d'un gage, etc. Il ne peut statuer dans ces domaines qu'après avoir procédé à une audition contradictoire des parties. Le rôle de conseil éclairant le tribunal dans le délibéré consiste à établir un rapport écrit ou à faire un rapport oral dont la teneur n'a pas à être communiquée aux parties. Le rapport du juge-commissaire est légalement obligatoire lorsque le tribunal statue sur des contestations nées de la procédure collective (prolongation de la période d'observation, défaut de plan dans les délais, liquidation (arts. L 621-27 et L 622-5 du Code de commerce), adoption du plan de redressement en régime simplifié en l'absence d'administrateur (art. L 621-141 du Code de commerce). Le rôle d'administration générale est un rôle d'animation et de contrôle de l'action de l'ensemble des organes de la procédure, ainsi que de certains auxiliaires de justice, notamment greffier du tribunal et experts. A cet effet, il doit veiller au respect par chacun des délais légaux, intervenir tout au long de la procédure pour s'assurer que chacun remplit bien les missions qui lui sont confiées, couvrir par son visa les mandataires pour des actes de leur compétence mais qu'ils n'estiment pas devoir accomplir sans avoir obtenu son approbation préalable. Afin de faciliter ce rôle de contrôle, la loi oblige les mandataires à informer périodiquement le juge-commissaire du déroulement de la procédure. Le juge-commissaire doit donc accomplir des diligences de nature diverse : se tenir informé afin de remplir son rôle de surveillance, rester en contact avec les mandataires, organiser en leur présence des réunions avec le débiteur, rédiger ou présenter des rapports destinés à éclairer la décision

collégiale du tribunal. Il dispose de moyens étendus pour recueillir les informations nécessaires, notamment auprès d'établissements de crédit et des administrations, et peut se faire assister d'experts.

La période d'observation de l'entreprise en cessation de paiement a pour but d'effectuer un diagnostic concernant le maintien de l'entreprise et, le cas échéant, de préparer un plan de redressement. L'entreprise pendant cette période fait l'objet de mesures conservatoires décidées par le juge (remise de documents comptables, inventaire et scellés, assurances, cession ou blocage des droits sociaux, sort des dirigeants). Le juge peut désigner un expert, des contrôleurs parmi les créanciers, accorder du temps au représentant des salariés, prendre des décisions concernant l'administrateur et sa mission, remplacer des mandataires de justice ou le représentant des salariés, allonger les délais, reporter la date de cessation de paiements, etc. Pendant cette période d'observation, le juge surveille aussi la gestion de l'entreprise par l'administrateur ainsi que les effets de la procédure collective elle-même sur cette gestion (contrats en cours, licenciements, paiements de certains salaires, rémunération du chef d'entreprise ou des dirigeants, etc.).

La surveillance par le juge commissaire est elle-même un travail qui suppose des compétences très étendues. Par exemple, l'élaboration du bilan économique et social et du plan de redressement se fait sur la base du rapport de l'administrateur, assisté du débiteur et d'éventuels experts. Dès le prononcé du jugement d'ouverture, l'administrateur est habilité à recevoir d'éventuelles offres totales ou partielles de reprise. Il communique les propositions de continuation de l'entreprise avec apurement du passif aux contrôleurs, au représentant du personnel, au représentant des créanciers. L'élaboration d'un plan de redressement éventuel doit comporter un volet industriel (possibilités d'activités en fonction de l'état du marché et des moyens disponibles), un volet financier (modalités de règlement du passif et garanties éventuelles) et un volet social (perspectives d'emplois ou de reclassement des licenciés) (voir par exemples les articles L 621 - 54, 57 et 60 du Code de commerce).

Après le jugement d'ouverture, les créanciers ne peuvent plus agir individuellement contre le débiteur. Ils sont représentés par un mandataire. Le jugement d'ouverture suspend les poursuites individuelles ayant pour objet le paiement d'une somme d'argent, arrête le cours des intérêts, interdit l'inscription d'hypothèques, de nantissements et de privilèges et remet des pénalités, majorations de retard et frais de poursuite dus aux organismes sociaux et au fisc (arts. L 621-39 à 50 du Code de commerce, art. 1740 du Code général des impôts et art. L 243-5 du Code de la sécurité sociale). Le juge commissaire statue sur la déclaration des créances par le débiteur et sur la vérification de ces créances.

La loi prévoit une concertation permanente avec les représentants du personnel (comité d'entreprise, délégués du personnel, représentant des salariés) qui vérifient les créances résultant des contrats de travail et disposent d'un droit de recours dans un certain nombre d'éventualités. Ils peuvent former opposition contre les ordonnances du juge-commissaire ou relever appel ou se pourvoir en cassation contre les décisions statuant sur un plan de continuation ou sur la transformation du redressement en liquidation. Ils ne disposent d'aucun recours contre les jugements d'ouverture et contre les jugements statuant sur un plan de cession. Les créances salariales peuvent ou non bénéficier d'un certain nombre de privilèges ou de superprivilèges (arts. L 621-130 à 132). Selon les cas ils priment ou non les autres privilèges et peuvent ou non être tenus en échec par d'autres créanciers (bénéficiaire de droits de rétention, hypothécaires, organismes de sécurité sociale, Trésor). Le juge-commissaire autorise, par ordonnance sur requête, le paiement des créances salariales et l'intervention de l'association de garantie des salaires (AGS), association patronale exerçant une activité d'assurance en vue de payer les sommes dues aux salariés des employeurs faisant l'objet d'une procédure collective lorsqu'il n'y a pas de fonds suffisants (avances, remboursement des avances, etc.). Les licenciements (art. 621-37) ne sont possibles que s'ils présentent un caractère jugé urgent, inévitable et indispensable, l'autorité judiciaire appréciant souverainement l'existence de ces conditions. Ils sont décidés par ordonnance du juge-commissaire rendue après consultation des organes représentatifs du personnel et après information de l'autorité administrative compétente. Dans la pratique, le juge commissaire statue par ordonnance sur requête mentionnant le nombre de salariés dont le licenciement est autorisé et leur catégorie professionnelle. En cas de plan de redressement, les licenciements sont fixés par le jugement arrêtant le plan (art. L 621-64) ; en cas de liquidation judiciaire, sur simple notification du liquidateur (art. L 622-1) dans les 15 jours.

Le redressement judiciaire peut aboutir à un plan de redressement qui comporte deux variantes (art. L 622-62) : la continuation de l'entreprise ou la cession totale ou partielle. En cas de continuation de l'entreprise, « lorsqu'il existe des possibilités sérieuses de redressement et de règlement du passif » (art. L 621-70), le jugement est prononcé en audience publique et indique les paramètres à l'intérieur desquels ce redressement doit avoir lieu (délais, calculs de la valeur actuelle des règlements proposés et taux généralement admis pour cette actualisation des paiements, définition de conditions plus ou moins contraignantes pour les dirigeants comme, par exemple, l'inaliénabilité temporaire de biens estimés nécessaires à la continuation de l'entreprise avec publication de cette mesure, ou encore l'introduction de nouveaux actionnaires, l'éviction d'un ou plusieurs dirigeants, la

modification des structures juridiques et des statuts, etc.). Le déroulement du plan peut prévoir des licenciements, nommer un commissaire de l'exécution, autoriser la cession de biens temporairement inaliénables, etc. S'il y a défaut d'exécution du plan, par exemple parce que le débiteur n'exécute pas ses engagements dans les délais fixés, le tribunal peut d'office ouvrir une procédure de liquidation judiciaire. La cession de l'entreprise fait suite à des offres de reprises qui sont soumises à des conditions déontologiques et procédurales bien précises (art. L 621-57, 85, 140). Le jugement qui arrête le plan de cession emporte cession ou transfert de contrats et sûretés. Certains biens ne sont pas inclus dans la cession. Le déroulement ou la fin d'un plan de cession peuvent donner lieu à de nombreux conflits anticipés par le droit, par exemple lorsque le tribunal utilise la formule de location-gérance du plan de cession. La loi prévoit le prononcé de la liquidation judiciaire (L 622-1) lorsque aucune solution de continuation ou de cession de l'entreprise n'apparaît possible (art. L 620-1 et art. L 621-6). Le déroulement de la liquidation comprend la réalisation des actifs (vente des immeubles, des unités de production, des autres biens de l'entreprise. Les compromis et transactions par le liquidateur doivent être autorisés par le juge-commissaire.

Lorsque le redressement ou la liquidation font apparaître une « insuffisance d'actifs », les articles L 624-3 et 7 permettent au tribunal d'enquêter sur le patrimoine des dirigeants et de les condamner (si des fautes de gestion peuvent être liées à cette insuffisance d'actifs) à supporter les dettes sociales et d'affecter le produit de cette condamnation. Les sanctions personnelles à l'encontre de ces dirigeants peuvent inclure la déclaration de leur faillite personnelle, l'interdiction de diriger une entreprise ou « déchéance » (arts. L 625-1 à 625-10). Les faits pouvant motiver la faillite personnelle sont, par exemple, la poursuite d'une exploitation déficitaire, la comptabilité non conforme, le détournement ou dissimulation d'actifs, l'augmentation frauduleuse du passif, l'exercice illégal d'activité commerciale ou artisanale, l'usage de moyens ruineux pour retarder l'ouverture de la procédure collective, la souscription d'engagements sans contrepartie, le paiement préférentiel d'un créancier, le défaut de déclaration de cessation de paiements dans la quinzaine.

Afin d'assurer la continuation ou la cession de l'entreprise, la loi limite l'exercice des voies de recours ou en réduit la portée en prévoyant l'exécution provisoire de plein droit pour presque la totalité des décisions.

Le règlement amiable est aussi reconnu par le droit. Il s'agit d'une procédure régie par les dispositions des articles L 611-1 à L 612-4 du Code de commerce et qui permet à une entreprise en difficulté, avec le concours d'un conciliateur désigné par le président du tribunal, d'engager une négociation financière avec ses principaux créanciers, d'adopter les

mesures nécessaires à son rétablissement et finalement d'aboutir à un accord amiable sous le contrôle de l'autorité judiciaire et dans la discrétion nécessaire à la protection de son crédit.

Les juges disposent d'un grand nombre de modèles de rédaction de jugements de toutes sortes, de formulaires adaptés aux multiples situations évoquées plus haut, de modèles d'ordonnance de juge-commissaire. Ces modèles les aident à dominer la complexité des conflits rencontrés et du droit des affaires qui permet de les régler.

On le voit, le travail du juge consulaire est très complexe, fortement défini et encadré par la procédure, mais aussi marqué par les conflits de normes, souvent par la « mauvaise foi » des parties. Une approche sociologique ne saurait se limiter à la lecture des textes de loi. La sociologie part toujours d'une description concrète des tâches et des interdépendances entre membres d'un collectif dans l'accomplissement de ces tâches. Notre étude a consisté d'abord à écouter les juges du Tribunal de commerce de Paris, parler de leur travail. Le Tribunal de commerce de Paris a une spécificité évidente par rapport à la plupart des autres tribunaux de commerce. Sa taille est plus importante, le nombre des chambres spécialisées²³ plus élevé ainsi que le nombre d'affaires traitées. A lui seul, le Tribunal de commerce de Paris traite 10 à 12% de l'ensemble du contentieux commercial traité en France (arbitrage non compris). En 2002, il a rendu 101 201 décisions²⁴. Il est différent également par la diversité des secteurs de l'économie représentés par ses juges, par l'importance de la clientèle, puisque la demande et la défense des sociétés se fait à leur siège social - cette dernière caractéristique étant partagée avec les tribunaux de Nanterre, Bobigny, Créteil et ceux des grandes villes de province. La formation initiale des juges est souvent d'un haut niveau (X, ENA, HEC, Sciences-Po, doctorat en droit, cf. chapitre 3). La multiplicité de leurs expériences des affaires dans de nombreux domaines forme une sorte de « capital de compétences » que le Tribunal de commerce de Paris cherche à exploiter par ce que nous appellerons plus loin une « culture de la consultation ». La plupart ne sont plus des commerçants ou entrepreneurs au sens traditionnel du terme, mais des cadres ou d'anciens cadres supérieurs de grandes entreprises (un juge dira : « c'est l'ère des managers »).

²³ Droit des sociétés, Droit international, Droit communautaire, Multimédia et nouvelles technologies, Fonds de commerce, Concurrence déloyale et contrefaçon.

²⁴ 41 229 jugements rendus au fond, 7 425 ordonnances de référés, 19 687 ordonnances de juges-commissaires, 12 907 ordonnances d'injonction à payer, 4 715 jugements d'ouverture de procédures collectives, 7 298 autres jugements de procédures collectives et 8 940 ordonnances sur requêtes. Les chiffres clés 2002 du Tribunal de commerce de Paris.

2. Histoire de l'entrée des commerçants dans l'appareil d'État

Cette solution institutionnelle au problème de la résolution des conflits commerciaux en France, on l'a dit, a une longue histoire. Depuis cinq siècles, les commerçants contribuent ainsi à l'accomplissement d'une fonction qui relève de l'appareil d'État. Or, comme d'autres institutions situées à la frontière de l'administration et du monde de l'économie et remplissant des fonctions de régulation, les tribunaux de commerce se caractérisent par une grande discrétion, qui explique peut-être en partie leur méconnaissance par les sciences sociales. En outre, ces institutions n'entrent guère dans les schémas quelque peu caricaturaux sur l'« exception française ». On défend ou on stigmatise ainsi (souvent sous le terme générique de « jacobinisme ») la centralisation, l'hégémonie de l'État et, parallèlement, la faiblesse du syndicalisme et du mouvement associatif. D'où la fiction d'un face à face entre étatisme et capitalisme sauvage, qui daterait, suivant les auteurs, de la Révolution ou de l'État absolutiste. Or de récents travaux de sociologues et d'historiens ont souligné que la réalité n'était pas si simple²⁵. Le poids d'une idéologie refusant l'existence d'intérêts particuliers est indéniable ; les barrières mises, pendant près d'un siècle après 1791, à la création de toute forme de corporation ou de syndicat en témoignent. Mais en réalité, de nombreuses institutions intermédiaires ont prospéré en France, y compris depuis la Révolution. Elles ont permis, à l'échelle locale ou nationale, des formes de régulation de l'économie dans lesquelles des hommes eux-mêmes issus du commerce et de l'industrie étaient très actifs, mais qui incluaient aussi une certaine sanction de l'État (elles n'avaient pas seulement lieu entre pairs).

Le cas des tribunaux de commerce est, dans ce cadre, particulièrement intéressant parce qu'ils représentent une des seules institutions qui a traversé presque inchangée la Révolution de 1789, tout en ayant été régulièrement remise en cause de façon fondamentale. Ils sont le parfait exemple d'une institution intermédiaire dont l'existence est difficile à justifier en

²⁵ En particulier : Pierre Rosanvallon, Corporations et corps intermédiaires, *Le Débat*, n°57, novembre-décembre 1989, p.190-194 ; Jean-Pierre Hirsch, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, éd. de l'EHESS, 1991 ; Alain Plessis (dir.), *Naissance des libertés économiques : liberté du travail et liberté d'entreprendre : le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier, leurs conséquences, 1791-fin XIX^e siècle*, Institut d'histoire de l'industrie, 1993 ; Philippe Minard, État et économie en France après la Révolution, *Historiens et géographes*, n° 378, mai 2002, p.195-201 ; Alain Chatriot et Claire Lemerrier, Les corps intermédiaires, in Vincent Duclert et Christophe Prochasson (dir.), *Dictionnaire critique de la République*, Flammarion, 2002, p.691-698 ; Claire Lemerrier, *Un si discret pouvoir. Aux origines de la chambre de commerce de Paris, 1803-1853*, La Découverte, 2003.

théorie (juridique et politique), mais dont la nécessité s'est toujours imposée dans la pratique, à la fois en vertu d'une demande des intéressés et de l'État.

Créés à un moment où la montée de l'absolutisme s'accommodait très bien de l'existence de privilèges pour certains groupes sociaux - que l'État pouvait ainsi à la fois contenter et contrôler -, les tribunaux de commerce sont en effets parvenus à survivre aux périodes de jacobinisme le plus exacerbé : comprendre cette persistance d'une juridiction d'exception nécessite de s'interroger sur l'intérêt qu'ont pu y trouver différents groupes sociaux aussi bien que l'administration.

2.1 L'étonnante permanence des tribunaux de commerce

Ces justifications peuvent être résumées par une citation de 1818 : « Nos Rois ont senti que les questions commerciales ne pouvaient être bien approfondies et jugées que par des hommes à qui la pratique des choses et des usages donne les connaissances nécessaires pour décider dans ces sortes de causes. Ils ont voulu aussi que les jugements fussent rendus avec célérité et avec le moins de formalités et le moins de frais possible. »²⁶

On pourrait multiplier les citations presque identiques marquant de grands temps de débats sur les tribunaux de commerce (1790-1807, 1848, années 1860...) et qui rappellent les termes utilisés après 1981 ou 1997. Les tribunaux de commerce sont régulièrement menacés soit dans leur spécificité même (avec la volonté de recourir aux tribunaux de grande instance ou aux juges de paix), soit dans leur recrutement propre (avec la volonté d'introduire des juges de carrière), soit dans leurs attributions (lors des réformes des lois sur les faillites). À chaque fois, ils sortent peu transformés et en tout cas nullement affaiblis de ces périodes de débats. On peut avancer quelques éléments d'explication générale de cette pérennité - qui n'expliquent toutefois pas la résurgence et le caractère passionné des débats²⁷.

D'une part, il ne faut pas mésestimer l'importance du fait que la justice commerciale est peu coûteuse pour l'État. Cet élément a certainement été déterminant pendant la Révolution

²⁶ Intervention du député (et négociant) Duvergier de Hauranne à la Chambre des députés, le 26 décembre 1818 (*Archives parlementaires*).

²⁷ Parmi les principales sources mobilisées à ce sujet, on peut citer les nombreux rapports parlementaires du Directoire et du Consulat, ainsi que de 1848, disponibles à la Bibliothèque nationale de France, ou encore Emile Vincens, *Exposition raisonnée de la législation commerciale et examen critique du Code de Commerce*, Barrois l'aîné, 1821, et Ernest Genevois, *Histoire critique de la juridiction consulaire*, A. Durand et Pedone-Lauriel, 1866. Cf. aussi Jean Hilaire, *La Révolution et les juridictions consulaires*, in Robert Badinter (dir.), *Une autre justice : contribution à l'histoire de la justice sous la Révolution*, Fayard, 1989, p. 243-266.

française, en particulier. S'y ajoute dans les argumentaires l'idée d'un faible coût pour les intéressés, avec, longtemps, l'absence de recours à des avocats et en lien avec la rapidité de la justice consulaire.

D'autre part, il apparaît nécessaire à tous, non seulement que la justice commerciale soit rapide et peu coûteuse, mais aussi qu'elle soit rendue par des personnes disposant de compétences spécialisées. Il ne s'agit pas seulement d'avoir des connaissances livresques des usages de chaque profession, mais bien de pouvoir interpréter les discours des intéressés, de comprendre comment réfléchissent les acteurs économiques. L'ancien directeur d'un bureau du ministère du Commerce Émile Vincens justifiait ainsi l'existence de tribunaux spécialisés : « Souvent l'usage seul peut fixer le sens des paroles peu correctes sur lesquelles roule la différence. »²⁸

Finalement, la principale raison de l'échec des réformes successivement envisagées de la justice commerciale semble être le manque de solutions de rechange. D'une part, les affaires de commerce, extrêmement nombreuses (des dizaines de milliers par an à Paris dès le XIX^{ème} siècle) risqueraient d'engorger les tribunaux ordinaires, sauf à recourir à des recrutements massifs de juges de carrière. D'autre part, l'idée de créer une juridiction mixte s'est très tôt heurtée au scepticisme sur les effets concrets de cette mixité. Un texte de 1790, dû à un marchand influent, donne un bon exemple de ces diagnostics : « Il faut bien se garder de former une juridiction mi-partie de négociants et de gens de loi, de juges qui resteroient peu de temps en exercice, et d'autres qui, par un plus long séjour, acquerroient l'empire de l'habitude, de juges enfin qui seroient salariés et d'autres qui ne le seroient pas. Un tel assortiment choque toutes les convenances. Ces gens de loi habitués aux formes et aux longueurs de la procédure ordinaire, les ameneroient insensiblement dans les affaires de commerce ; et fortifiés de l'opinion publique qui leur supposeroit plus de lumières qu'à des négociants nommés pour un temps et comme par accident, ils finiroient par acquérir dans toutes les décisions une prépondérance telle qu'il n'y auroit plus, pour ainsi dire, que trois juges au lieu de neuf. »²⁹

Il est vrai qu'à l'époque, les différences de formation et de procédure étaient bien plus frappantes qu'aujourd'hui, les juges du commerce n'ayant que très rarement une formation

²⁸ Emile Vincens, *op. cit.*, p.57.

²⁹ Antoine-Augustin Renouard, *Idées d'un négociant sur la forme à donner aux Tribunaux de commerce*, Desenne, 1790.

juridique et les tribunaux de commerce utilisant une procédure très légère. Mais la question de la différence de statuts qui découlerait de la mixité était déjà bien posée.

2.2 Les origines des tribunaux de commerce

En réalité, c'est dès le XVI^{ème} siècle, aux origines des tribunaux de commerce français, que les arguments de la rapidité, du faible coût et de la compétence ont été posés. Liés au départ aux juridictions réglant les conflits au moment des grandes foires, des tribunaux émergent alors à Lyon et à Toulouse. Mais c'est la juridiction consulaire de Paris, créée en 1563 « pour le bien public et abréviation de tous procès et différends entre marchands qui doivent négocier en public, de bonne foi, sans être astreints aux subtilités des lois et ordonnances, pour faits de marchandise seulement³⁰, qui sert ensuite de modèle. Il faut toutefois souligner que les tribunaux de commerce d'Ancien Régime sont très hétérogènes. Ils s'inscrivent dans un système qui, malgré l'évolution vers l'absolutisme, fait la part belle aux pouvoirs locaux et aux corps intermédiaires, à travers la notion de « privilège » - qui, à cette époque, n'était en général pas perçue comme péjorative, mais représentait au contraire un des ciments de la société³¹.

Dans ce contexte, la création de tribunaux particuliers, avec des juges commerçants, représente certes une exception, puisque la justice est plutôt rendue, par ailleurs, par la noblesse de robe, alors que, jusqu'au XVIII^{ème} siècle, pratiquer le commerce constitue un motif de dérogeance. Cependant, l'idée d'accorder des privilèges, y compris une forme de juridiction particulière, à des groupes sociaux est aussi plus naturelle pour le pouvoir qu'après la Révolution. C'est d'après le même principe que les corporations d'artisans disposent de certaines formes de juridiction sur leurs membres (conciliation, contrôle de la qualité et de la fraude). D'ailleurs, les compétences de la juridiction commerciale, de la même façon, sont déterminées en fonction des personnes en cause : sous l'Ancien Régime, elle juge les commerçants et non pas les actes de commerce en général.

³⁰ Suivant les termes de l'ordonnance de création due au chancelier Michel de L'Hospital, par ailleurs grand réformateur de l'État, que certains historiens décrivent comme un acteur important du mouvement vers l'absolutisme.

³¹ Sur ces questions d'articulation avec le système politique, cf. Jean-Pierre Hirsch, *op. cit.*, Jean Hilaire, Perspectives historiques sur l'élection des juges consulaires, in Jacques Krynen (dir.), *L'élection des juges : étude historique française et contemporaine*, PUF, 1999, p. 137-163, Fanny Cosandey et Robert Descimon, *L'absolutisme en France, histoire et historiographie*, Seuil, 2002.

Le Roi peut concéder ce type de privilèges, ce qui renforce ses liens avec le corps social et permet, plus prosaïquement, à l'administration de s'exercer, car, même au plus fort de l'absolutisme, les agents de l'État restent peu nombreux. Ainsi est-ce sans doute tout à fait consciemment, pour se concilier les bonnes grâces d'un groupe social important (y compris pour la santé financière de l'État), que l'autorité royale ouvre, avec les tribunaux de commerce, une voie particulière d'accès à la notabilité pour les marchands.

En effet, si juges (présidents des juridictions) et consuls (que nous appellerions aujourd'hui juges) ne sont pas rémunérés, ces hommes, en petit nombre (cinq à Paris), appartiennent pour toute leur vie à un véritable « corps respectable » – les anciens consuls l'étant presque plus que ceux qui sont en fonctions³². Ce statut est matérialisé par un costume et une place protocolaire dans les cérémonies, des éléments très importants à l'époque. Plus concrètement, à Paris, par exemple, ces fonctions sont souvent une première étape dans un cursus pouvant mener à l'administration municipale.

Ainsi, les différents acteurs paraissent bien trouver avantage à l'existence d'une institution qui s'insère dans un système où les frontières entre public et privé sont moins nettes que de nos jours (que l'on pense par exemple à la concession de la perception des impôts). Il paraît pour le moins très exagéré, voire faux, de lier la création des tribunaux de commerce à une lutte pour les libertés locales et contre l'absolutisme. Il s'agit en réalité d'une interprétation née sous la Révolution, lorsque, pour légitimer l'institution, on voulait souligner ce qui la distinguait des principes de l'Ancien Régime (par exemple le fait que les juges soient élus). Fondamentalement, les juridictions consulaires s'inséraient bien dans le monde des privilèges et des corporations.

Mais ce système est bouleversé par la Révolution, qui supprime les corporations, parmi l'élite desquelles se recrutaient les juges et consuls, et délégitime toute forme de privilège ou d'intérêt particulier – du moins dans les discours. Même si les juridictions consulaires sont préservées, sous le nom de tribunaux de commerce, en vertu des nécessités notées plus haut, il reste aux juges à conserver leurs attributions, mais aussi leur statut dans les hiérarchies administratives. Le fait, par exemple, qu'ils se battent aussi bien en 1790 qu'en 1808 pour conserver un costume distinctif (avec succès) est très significatif de l'importance des aspects statutaires et symboliques aussi bien que légaux de leur fonction.

³² Dans son discours précité, le député Duvergier de Hauranne résume bien, en 1818, cette situation passée : « Chaque négociant avait la noble émulation d'être désigné par ses concitoyens pour exercer une charge pénible, il est vrai, mais qui lui acquérait l'honneur d'appartenir pendant toute sa vie à un corps respectable, dont les membres étaient considérés comme l'élite des commerçants d'une ville. »

Les nouvelles lois font élire les juges d'abord par l'ensemble des commerçants de la ville (en 1790), puis par des « notables commerçants » (Code de commerce de 1807³³). Après une nouvelle expérience de suffrage universel commerçant en 1848, on revient en 1852 au système des notables, à peine élargi en 1871. L'élargissement décisif intervient en 1883, avant que la trop faible participation n'incite à revenir à un scrutin à deux degrés, encore en vigueur³⁴.

Mais, comme on va le voir, le problème fondamental paraît moins être celui de l'effectif de l'électorat (l'abstention est souvent forte) que ceux du manque de candidats et de la gestion réelle de l'élection par différents groupes professionnels. Il s'agit donc de comprendre d'une part qui sont les juges et comment ils parviennent à gérer leur position, aux frontières du public et du privé, dans le cadre d'un nouveau système politique ; d'autre part quelles organisations peuvent trouver intérêt à obtenir un certain contrôle sur ces élections.

2.3 Pourquoi devenir juge ? Le cas du XIX^{ème} siècle

Pourquoi les principaux commerçants, industriels ou banquiers, à Paris en tout cas, sont-ils réticents à accepter les fonctions de juge du commerce ? Les sources d'époque donnent une réponse unanime en liant ce phénomène au caractère trop absorbant de ces fonctions pour des hommes en activité. Rappelons qu'au milieu du siècle, le tribunal de commerce de la Seine juge 50 000 affaires par an, soit le quart du total national³⁵. Outre l'accélération de l'activité économique, l'élargissement des compétences des tribunaux a influencé cette explosion. En effet, en 1807, ils deviennent compétents pour juger de tous les actes commerciaux, même s'ils impliquent des non-commerçants ; surtout, ils obtiennent une compétence générale sur les faillites, ce qui n'était le cas que de certaines juridictions consulaires auparavant. Or, à Paris, dans les deux ans suivant la promulgation du Code de commerce, il y a 240 faillites, à répartir entre neuf juges seulement ; par ailleurs, les juges

³³ L'article 618 du Code de commerce réserve le suffrage aux « commerçants notables et principalement [aux] chefs de maisons les plus anciennes et les plus recommandables par la probité, l'esprit d'ordre et d'économie », dont la liste doit être dressée par le préfet. Leur nombre est fixé à 25 plus 1 par tranche de 1 000 habitants au-delà de 15 000, soit à Paris vers 1815 650 notables pour 40 000 patentés. En fait, en pratique, dans la capitale, ce sont les membres de la chambre de commerce qui dressent ces listes (le préfet ne se sentant pas compétent, même s'il exerce à certains moments un contrôle politique), d'où une cooptation certaine du monde des institutions du commerce : cf. Claire Lemerrier, *Un si discret pouvoir...*, *op. cit.*

³⁴ Cf. Jean Hilaire, *Perspectives historiques...*, *op. cit.* ».

³⁵ Jean-Baptiste Duvergier (éd.), *Collection complète des lois, décrets...* A. Guyot et Scribe, Sirey, à partir de 1854 ; p.466 du volume de 1848.

estiment alors leur charge à 30 000 causes par an³⁶. Les Parisiens obtiennent une augmentation d'effectifs en 1811, avec la création de « suppléants », juges débutants surtout employés comme juges commissaires dans les faillites, élus comme leurs collègues. Mais l'effectif de 25 membres (président, juges et suppléants) reste faible vu le nombre de dossiers à traiter, d'autant que certains sont obligés de se dessaisir. Plusieurs textes attestent de la nécessité de trouver des juges de remplacement dans certaines circonstances³⁷. Bien que le tribunal parisien ait été le premier à se diviser, dès les années 1810, en sections siégeant différents jours de la semaine, le caractère astreignant des fonctions de juge reste donc évident.

C'est en partie en termes de reconnaissance symbolique que les contemporains tentent de régler ce problème, en obtenant les signes d'un statut public élevé. Ainsi, l'obtention de la légion d'honneur devient, sous la monarchie de Juillet, quasi automatique au bout d'un certain temps au tribunal, en compensation explicite de ces servitudes³⁸. Or à l'époque, il s'agit encore d'une distinction rare, essentiellement réservée à des militaires ou à la rigueur à des fonctionnaires. Un commerçant peut la mettre en avant sur son papier à en-tête, par exemple, comme gage de bonne réputation à vrai dire, même le fait d'être notable commerçant (électeur du tribunal) est utilisé à ces fins de publicité³⁹ : cette reconnaissance n'est donc pas purement abstraite.

Plus concrètement, on peut imaginer, à partir des deux types de profils sociaux retrouvés parmi les 430 juges entrés au tribunal de commerce entre 1800 et 1871⁴⁰, deux grands types de raisons d'entrer au tribunal, en fonction notamment du secteur d'activité économique. D'une part, on retrouve, surtout en début de période, des hommes gravitant autour du monde de la haute banque, sans doute en partie intéressés par la question des faillites, mais pour lesquels le tribunal apparaît surtout comme un point d'entrée dans le monde des institutions de

³⁶ Archives de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (ACCIP), carton III-3.70(3) ; Émile Vincens, *op. cit.*, p. 71.

³⁷ Cf. Loi du 28 août 1848, in Jean-Baptiste Duvergier (éd.), *op. cit.* Cette disposition a été prolongée en 1876.

³⁸ Un exemple parmi de nombreux autres : le président du tribunal écrit au ministre du Commerce, le 2 décembre 1843 : « Vous connaissez combien les fonctions de juge sont importantes à Paris, combien elles exigent de dévouement de la part de ceux qui les acceptent, qu'il faut faire l'abnégation complète de tous ses intérêts personnels, et consacrer tout son temps aux Travaux du Tribunal exclusivement : aussi [...] éprouvons nous à chaque renouvellement de plus grandes difficultés à nous compléter ; et nous ne pouvons nous dissimuler que si nous réussissons, c'est parce que nous faisons valoir la sollicitude particulière de sa Majesté, qui n'oublie aucune espèce de services, et récompense le dévouement partout où il est signalé. » (Archives nationales, F12 5129, dossier Devinck).

³⁹ Cet usage dans un but de publicité est évoqué par le sénateur Le Bastard le 22 novembre 1883 (dans un rapport demandant l'extension du suffrage : cf. imprimés du Sénat). Cf. aussi Honoré de Balzac, *César Birotteau*, Le Livre de Poche, 1972 (1837).

⁴⁰ Les données traitées ici sont présentées en annexe de Claire Lemerrier, *La Chambre de commerce de Paris, 1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économiques*, thèse de doctorat d'histoire, EHESS, dir. Gilles Postel-Vinay, 2001.

l'économie. D'autre part, de plus en plus dominants, on trouve des juges issus de secteurs d'activité bien déterminés (commerçants très riches mais plutôt spécialisés : négociants en bois, en vins, libraires...), choisis pour leur connaissance des usages de ces secteurs, et qui apparaissent de plus en plus nettement comme leurs représentants, même à l'époque où corporations et syndicats sont encore sans statut légal. Deux façons d'exploiter un statut à la frontière du public et du privé paraissent donc se dégager.

Les hommes proches de la haute banque ont souvent des activités variées : banque, grand négoce, direction de mines ou de forges... ; ils sont issus de familles densément alliées et très présentes dans différentes institutions : Banque de France, chambre de commerce de Paris, conseil général de la Seine, voire Parlement, surtout dans les trente premières années du XIX^{ème} siècle. Pour eux, le passage au tribunal représente clairement une forme de stage, où ils peuvent faire leurs preuves avant d'accéder à des fonctions moins prenantes et ayant une influence plus directe sur la politique économique. L'existence de ces carrières institutionnelles complexes maintient aussi un lien très important entre ces institutions, avec des échanges informels d'informations, certainement, mais aussi des campagnes communes pour telle ou telle mesure. Quand à la présence au tribunal proprement dite, en observant que les banquiers y entrent le plus massivement au moment de la promulgation du Code de commerce, on peut également faire l'hypothèse que ces hommes souhaitent intervenir dans la gestion des faillites, par rapport à laquelle leur position est particulière.

Néanmoins, ils n'acquièrent nullement une position hégémonique au tribunal ; leur place décroît en réalité régulièrement, devenant négligeable sous le Second Empire. On peut penser qu'ils trouvent ailleurs les ressources qu'ils y recherchaient, mais aussi qu'une logique plus syndicale les a exclus. En effet, les banquiers, eux, ne se constituent nullement en syndicat, et leur surreprésentation dans les institutions économiques est critiquée par les autres branches dès les années 1820.

Quoi qu'il en soit, les fonctions au tribunal deviennent au fil du siècle, semble-t-il, plus spécialisées. Ainsi, si on s'intéresse aux cumuls instantanés, 40 % des membres du tribunal tiennent aussi simultanément un autre poste, en général à la chambre de commerce de Paris ou à la banque de France, en 1803-1813, contre seulement 20 voire 10 % après 1820. Si on prend en compte l'ensemble des carrières, la moitié des hommes entrés au tribunal avant 1820 ont connu d'autres postes, contre seulement 10 % de ceux entrés en 1860-1871 ; de plus, ces derniers passent plutôt par le conseil municipal de Paris (indice de notabilité locale, mais

poste assez peu efficace en matière économique) que, comme auparavant, par la chambre de commerce ou la Banque de France.

Cette spécialisation entre institutions renvoie le tribunal à son rôle propre, en lui ôtant un pouvoir d'influence plus général. Elle s'accompagne d'un allongement des carrières internes au tribunal et donc d'un vieillissement des juges⁴¹. Le même phénomène avait eu lieu sous l'Ancien Régime⁴². Le changement de système politique, avec l'afflux des hommes de la haute banque, avait, depuis occasionné un rajeunissement. Le passage à une logique plus syndicale inverse à nouveau le mouvement au fil du XIX^{ème} siècle.

2.4 La naissance du Comité intersyndical des élections consulaires

Cette nouvelle logique n'est en fait pas sans rappeler celle qui s'était progressivement mise en place sous l'Ancien Régime. La procédure électorale prévue en 1563-1565 était complexe, avec une élection à plusieurs degrés ; mais en pratique, à Paris, seuls les premiers scrutins furent disputés. Des formes de coutumes régulèrent rapidement l'élection, avant d'être officialisées au XVIII^{ème} siècle. Elles mettaient en jeu des mécanismes d'ancienneté, mais surtout des accords entre les principales corporations de négociants (grands commerçants, par opposition aux détaillants et artisans) de Paris, les « Six Corps ». De fait, les juges et consuls étaient d'anciens responsables de ces corporations d'où leur relatif vieillissement⁴³.

L'évolution du XIX^{ème} siècle apparaît similaire, pointant une question fondamentale quant aux rapports du tribunal avec les organisations professionnelles : rapports sans doute nécessaires pour les deux parties mais aussi problématiques, ne pouvant être régulés que par des formes de coutumes.

Dans des termes très généraux, on peut dire qu'une tension s'exprime qui met en jeu les notions d'expertise et de représentation. Après la Révolution, la théorie politique dominante réproouve l'expression d'intérêts particuliers, et donc ne se préoccupe pas, au contraire, de la

⁴¹ Sur les 430 hommes entrés au tribunal entre 1800 et 1870, 80 % y siègent moins de sept ans, et les deux tiers moins de cinq ans. Parmi ceux qui ont aussi siégé à la Chambre de commerce (qui relèvent en général du profil de la haute banque), 40 % sont entrés au tribunal avant 40 ans. Mais, alors que parmi les juges entrés en 1800-1820, seulement 10 % ont siégé plus de cinq ans, c'est le cas de la moitié de ceux entrés en 1850-1870.

⁴² Selon des travaux inédits de Robert Descimon, directeur d'études à l'EHESS.

⁴³ *Idem.*

représentativité, en termes professionnels, des institutions du commerce. Mais en pratique, des problèmes se posent qui ne peuvent être résolus que par des experts connaissant les habitudes de chaque profession. À partir de là, il faut soit rechercher une certaine représentativité au sein de l'institution, soit établir des liens avec des organisations professionnelles extérieures.

Ainsi, dès 1832, le tribunal de commerce de Paris est critiqué parce que son élection mettrait en jeu des conflits ou des coalitions entre professions organisées (on réprovoque l'idée selon laquelle il faudrait absolument un libraire, par exemple, au tribunal, en disant qu'il y faut au contraire l'homme le plus compétent, quelle que soit sa profession)⁴⁴. Dès les années 1840, moment où se développent les premières chambres syndicales de branche, on observe d'autre part que le tribunal leur renvoie des dizaines d'affaires par an pour arbitrage préalable (il les renvoie à la chambre elle-même, comme personne morale, et non pas seulement à ses dirigeants⁴⁵).

Aussi ne faut-il sans doute pas attacher trop d'importance au mode précis d'élection du tribunal : ce sont, très tôt, les négociations entre branches qui jouent un rôle essentiel, ainsi que le choix d'individus capables de s'intéresser au droit et de rédiger, et leur acceptation d'un rôle chronophage. Ce fonctionnement bien particulier est formalisé lorsque est créée en 1867 une Commission intersyndicale du commerce, devenue ensuite Comité préparatoire des élections consulaires et qui existe encore aujourd'hui en tant que CIEC⁴⁶. Elle émane de la première union interprofessionnelle de chambres syndicales, créée en 1859 (avant même le rétablissement du droit de coalition). Composée de représentants de différentes chambres syndicales, elle choisit une liste de candidats au tribunal et à la chambre de commerce de Paris, listes qui, après quelques escarmouches, ont été uniques et totalement élues presque continûment depuis 1893. Dès les premiers débats de la commission, on voit apparaître la difficulté de marier plusieurs critères pour choisir les juges (surtout à une époque où il y a peu de postes à distribuer) : équilibre entre secteurs (avec différentes façons de mesurer

⁴⁴ Chambre de commerce de Paris, rapport du 21 septembre 1832 (ACCIP I-1.11(1)).

⁴⁵ Ainsi, en 1843, la chambre des marchands carriers s'est vu renvoyer 84 conciliations pour arbitrage par le tribunal de commerce de Paris (Chambre des marchands carriers, *Rapport à l'Assemblée générale*, 15 janvier 1843, conservé en ACCIP I-2.26(1)). En 1854, la commission représentative du commerce des vins et spiritueux de Bercy doit augmenter ses effectifs pour pouvoir examiner toutes les affaires envoyées par le tribunal de commerce ; dans les années 1860, ce sont plus de 700 affaires par an que ce dernier renvoie à la nouvelle commission du commerce en gros des vins et eaux-de-vie de Paris. Devenue chambre syndicale du commerce en gros des vins et spiritueux, celle-ci est décrite par un de ses dirigeants comme « un véritable tribunal semi-consulaire » à la fin de la décennie. (René Leroy, *La chambre syndicale du commerce en gros des vins et spiritueux de Paris et du département de la Seine, 1840-1902, ses origines, son œuvre*, impr. de Kugelmann, 1903).

⁴⁶ CIEC : Comité intersyndical des élections consulaires.

l'importance : nombre d'employés, chiffre d'affaires, nombre de syndiqués...), enjeux géographiques (volonté de surreprésenter les activités spécifiquement parisiennes) et qualités des intéressés (richesse, carnet d'adresse, culture, etc.)⁴⁷.

Ainsi, se pencher brièvement sur l'histoire des tribunaux de commerce, et notamment de celui de Paris, permet de constater qu'il s'agit d'institutions suffisamment plastiques, ou suffisamment indispensables, pour s'adapter à différents régimes politiques et se pérenniser, malgré les contestations.

En revanche, malgré l'intérêt qu'ont pu trouver, à peu près continûment, les organisations professionnelles à y être représentées, les tribunaux de commerce paraissent avoir été toujours marqués par une certaine difficulté à « recruter » des juges. Des compensations symboliques au temps passé dans l'institution ont toujours été recherchées.

Cette constatation invite à envisager plus précisément le point de vue des juges sur leurs fonctions. Pour des hommes qui doivent le plus possible selon ceux qui les choisissent être des entrepreneurs importants, au faîte de leur carrière, qu'apportent les fonctions de juge ? Que risquent-elles de faire perdre, dans la mesure où il s'agit de s'engager dans une activité collégiale, où les règles sont en partie différentes de celles des entreprises ? L'enquête sur la situation contemporaine permettra d'aborder ces questions.

⁴⁷ *Recueil des procès-verbaux des séances du Comité central des chambres syndicales*, Cosse, Marchal et Billard-Guillaumin et cie, 1869-1871 ; *Le Comité préparatoire des élections consulaires du département de la Seine*, impr. Bellamy, 1929 ; *Centenaire du Comité préparatoire des élections consulaires du département de la Seine, 1867-1967*, CPI, 1967 ; Philippe Lacombrade, *La Chambre de commerce de Paris et le capitalisme français (1890-1914)*, thèse de doctorat d'histoire, Paris-X, dir. Francis Démier, 2002, p.147.

3. Qui sont les juges du Tribunal de commerce de Paris ?

A la complexité des tâches du juge du commerce s'ajoute la complexité sociale de son engagement dans une société marquée par un fort clivage social entre monde du public et monde du privé. Quelles sont dès lors les personnes qui se lancent dans ce type d'activité à la fois bénévole et socialement complexe et pour quelles raisons le font-elles ? On l'a supposé en introduction, la stratégie d'« auto-professionnalisation » des juges consulaires passe, entre autres, par une certaine sélectivité sociale. Dans ce chapitre, nous vérifions cette hypothèse en examinant les caractéristiques socio-démographiques des juges du Tribunal de commerce de Paris interviewés en 2002. Nous proposons une typologie sociale des juges de ce tribunal. Dans la mesure où l'on parle - au sujet de l'institution consulaire - de « régulation » (et même parfois de « gouvernance ») des marchés, c'est que l'on suppose que cette institution est composée d'acteurs d'origines diverses. Nous l'avons vu au chapitre précédent, la sélection des juges à Paris a toujours mêlé expertise et représentativité. Nous examinerons donc les parcours qui les ont amenés à être candidats à cette fonction. Enfin, nous nous interrogeons sur les raisons ou motivations pour intégrer le Tribunal de commerce de Paris.

3.1 Caractéristiques socio-démographiques des juges interviewés en 2002

Les principaux constats sur ces informations gagnent à être présentés par couples avant de procéder à une mise en relation d'ensemble.

Parmi les répondants à notre enquête, les hommes sont nettement majoritaires, mais la part des femmes n'est pas pour autant négligeable (respectivement 88 % et 12 % du total). Globalement, l'âge moyen est de 60 ans et le mode se situe aux 58 ans (11 juges)⁴⁸. Les effectifs restants sont disséminés entre 36 et 80 ans. Le regroupement par groupes d'âges quinquennaux montre que la tranche majoritaire est celle des 60 à 64 ans (26 %), point le plus élevé d'une courbe des âges qui se présente en forme de cloche. Néanmoins, la distribution de l'âge diffère selon le sexe⁴⁹.

Le seul groupe d'âges homogène du point de vue de la composition par sexe est celui

⁴⁸ L'âge des juges a été calculé à partir de l'année de naissance.

⁴⁹ Voir le tableau 3.1 en annexe 3.

des 45 à 49 ans. Les femmes y sont aussi nombreuses que les hommes, et un bon quart d'entre elles se trouve dans ce groupe. Une part égale est âgée de 55 à 59 ans, mais elles y sont déjà minoritaires, comme dans tous les autres groupes d'âges. Elles sont mêmes absentes des deux groupes les plus âgés. Autrement dit, les femmes sont relativement plus jeunes que les hommes, avec une moyenne d'âge de 54 ans. De même, leurs âges modaux sont plus bas que ceux des hommes, puisque ces derniers se concentrent chez les 60-64 ans et, en deuxième place, chez les 65-69 ans. Dans ces groupes, ils sont nettement majoritaires, dépassant le seuil de 90%.

Est-ce l'indice d'une féminisation progressive du tribunal ? Globalement, le nombre de femmes recrutées chaque année depuis 1988 oscille entre 0 et 3⁵⁰. Il y a une féminisation, mais elle est très progressive et perceptible surtout depuis 1997. Le nombre de juges recrutés chaque année et demeurant toujours en fonctions en 2002 varie peu, ce qui va dans le sens de l'affirmation précédente.

La formation académique des juges

D'autres informations concernent la formation académique des juges. Nous avons recensé 123 diplômes ou formations qualifiantes. Les changements constants de dénominations et des contenus des diplômes rendent difficile leur regroupement selon les niveaux d'instruction et les spécialisations. Néanmoins 96 % des juges interviewés dans la deuxième vague (150 effectifs) possèdent un diplôme d'instruction supérieure. Dans l'ensemble, 11 % (soit 17 juges) font partie de la « noblesse d'état » (École polytechnique, Centrale), tandis que 13 % a fait HEC (20 juges) et près de 15 % Institut d'Etudes Politiques de Paris (23 sur les 156 répondants à l'enquête)⁵¹. Par ailleurs, plus de la moitié des juges ont une formation spécifique en droit. Ces trois options sont globalement exclusives : aucun juge n'a fait HEC et Polytechnique, cinq ont un diplôme d'HEC et un autre en droit, tandis que seuls trois polytechniciens présentent le cumul avec un diplôme juridique⁵².

⁵⁰ Parmi les répondants, on compte 3 femmes dans les promotions 1998 et 2000. Elles étaient 2 dans les promotions 1994, 1995 et 1997. Une seule appartient à la promotion 1989 ainsi qu'aux promotions 1990, 1992, 1999 et 2002. Enfin, aucune femme n'est présente dans les promotions 1989, 1991, 1993 et 1996. Cf. le tableau 3.2 en annexe 3.

⁵¹ *Idem.*

⁵² Voir les tableaux 3.3 et 3.4 en annexe 3.

Le secteur d'activité et la fonction au sein de l'entreprise

Le secteur économique d'origine des juges donne un autre aperçu de la composition du tribunal. Le recoupement proposé isole les groupes les mieux représentés tout en réunissant par ailleurs des secteurs affins, comme par exemple le bâtiment et travaux publics, le ciment et la construction électrique d'une part, les assurances et les auxiliaires des finances et des assurances d'autre part, etc. Il confirme la place prépondérante des juges issus du secteur de « l'intermédiation financière »⁵³ (28 %), suivis de loin par les services aux entreprises (10 %).

Sur-représentation de la finance parmi les juges consulaires

Selon la justification du système de régulation conjointe, la sélection des juges devrait produire une représentation très diversifiée des secteurs de l'économie, particulièrement dans les grands tribunaux de commerce comme celui de Paris. Au moment de notre étude, les secteurs « représentés » par les juges (dans lesquels ils travaillaient ou avaient travaillé) étaient en effet très diversifiés. Ainsi, dans les affaires complexes, les renseignements concernant une spécialité du monde des affaires pouvaient être accessibles au tribunal par le biais de juges issus de cette spécialité. En théorie tous les syndicats patronaux peuvent présenter des candidats aux élections de juges consulaires sur une base annuelle afin de combler les postes vacants résultant d'un turnover d'environ 10 % du personnel au tribunal. L'analyse montre que, dans les faits, tous ne le font pas. Certains le font plus systématiquement que d'autres. Par exemple, le secteur de « l'intermédiation financière » (banque, produits financiers, etc.) présente, chaque année, plusieurs candidats à ces élections⁵⁴.

Ce secteur est clairement surreprésenté au Tribunal de commerce de Paris, en termes absolus et relatifs. Quarante-quatre juges consulaires occupent actuellement ou avaient déjà occupé un poste au sein du secteur de « l'intermédiation financière ». En fait, ce secteur représente 3 % de la population active en France⁵⁵ et 5,1 % à Paris où les industries de

⁵³ NAF 60, code 65. Les codes NAF (Nomenclature d'activité française) sont une classification-type des industries.

⁵⁴ Par exemple, 21 d'entre eux ont été parrainés par l'Association française des banques et 5 par l'Association française des sociétés financières. Parmi les institutions financières qui employaient des juges actifs (au Tribunal de commerce seulement), BNP-Paribas avait fourni 7 juges, Suez 4, Société Générale 4, Crédit Lyonnais 4, et Crédit Commercial de France 4.

⁵⁵ Source : Enquête Emploi 2000, Institut national de la statistique et des études économiques, version CD-ROM.

service sont sur-représentées par comparaison avec la province⁵⁶. En termes de valeur ajoutée à l'économie par branche (sur la base de 1995), la part du secteur des services financiers dans la valeur ajoutée totale à l'économie française était de 5,3 %⁵⁷. Traditionnellement, cette industrie est un secteur très litigieux (Cheit et Gersen, 2000; Guérault *et al.*, 1993)⁵⁸ pour des raisons facilement compréhensibles au vu des tâches du juge du commerce décrites au premier chapitre⁵⁹. Ce sont essentiellement des contentieux contractuels et des recouvrements de créances qui dominent le rôle des tribunaux de commerce en France. Une part appréciable de ce rôle concerne, pour des raisons évidentes, aussi bien le secteur financier que le Trésor public ou des institutions comme l'Urssaf.

Comme nous l'avons vu dans la partie historique (chapitre 2), le secteur financier a toujours mis en jeu de grandes quantités de ressources dans les litiges commerciaux et les faillites. Cette forte présence a donc toujours existé. Malgré les efforts du monde des affaires français pour diversifier l'origine des juges grâce à une procédure électorale complexe, seuls quelques secteurs s'organisent réellement pour assurer cette présence. Pourquoi les autres ne le font-ils pas? Les juges du Tribunal de commerce de Paris avancent plusieurs hypothèses à cet égard. Les grandes entreprises utiliseraient davantage l'arbitrage (dont les affaires ne sont pas publiques) et se désintéresseraient progressivement des tribunaux de commerce. Les syndicats moins importants n'auraient pas les ressources suffisantes à consacrer à la promotion des candidats aux postes de juges consulaires. Les ressources disponibles ne sont

⁵⁶ Source : Institut national de la statistique et des études économiques, mensuel n° 202, octobre 2001, *Île-de-France à la page* : « Gros plan sur l'emploi francilien en 1999 ».

⁵⁷ Source : Institut national de la statistique et des études économiques, Comptabilité nationale, 2001 (www.insee.fr/indicateur/cnat_annu/tableaux/t_1201_25_4.htm). En 1998, il y avait 1 237 établissements de crédit en France, comptant 25 428 caissiers et 714 730 employés.

⁵⁸ Certains juges du Tribunal de commerce de Paris pensent que le fait de travailler dans la banque prédispose à devenir juge du commerce : « Je pense si vous voulez que pour des gens qui travaillent dans la profession bancaire c'est plus facile d'assimiler cette fonction de juge consulaire que d'autres qui sont dans d'autres professions ».

⁵⁹ Au sein même du TCP, les banques n'échappent pas au soupçon de corporatisme: « Quand on prend le Tribunal de commerce de Paris on s'aperçoit que sa composition n'est pas représentative du tissu économique de Paris. Pourquoi ? Parce qu'on ne fera jamais croire qu'à Paris y'a 40% de sociétés bancaires, c'est pas vrai. A partir du moment où il y a une société qui doit de l'argent, c'est le plus souvent à la banque. Des banques, par le jeu des fusions et des concentrations, il y en a de moins en moins. Donc le corporatisme va jouer quelque part ». D'autres juges mettent cette sur-représentation sur le compte des modalités de recrutement : « Au fond, on reproche à l'Association française des banques de bien faire son travail pour trouver des candidats. Mais les autres syndicats patronaux n'ont qu'à faire la même chose et on aura moins de banquiers. On n'a pas assez de candidats. Pour combler, on va chercher des gens dans les placards. Où est-ce qu'il y a des placards? Dans les banques, c'est évident. Imaginons que je suis une grande banque. J'ai un cadre supérieur qui n'ira pas plus loin [dans la carrière]. Je l'ai mis dans un placard pour attendre qu'il parte. Par ailleurs on est en recherche de candidatures pour le Tribunal de commerce. Le CIEC appelle. Je sors mon cadre supérieur de son placard et je l'envoie au Tribunal de commerce. Au CIEC, ils veulent recruter chaque année le nombre maximum autorisé de juges. Il manque donc toujours plusieurs personnes chaque année en fin de liste. Alors on prend ceux qui se sont présentés, des banquiers puisqu'il n'y a qu'eux qui sont candidats. C'est aussi bête que ça. Il n'y a aucun corporatisme là-dessous ».

pas les mêmes dans la banque et dans les secteurs moins bien structurés, la petite distribution par exemple. Certains syndicats n'en verraient même pas l'intérêt.

L'image donnée par le secteur d'origine des juges peut être enrichie par celle des fonctions qu'ils assument au sein de leur entreprise, information codée sur la base des entretiens réalisés. En effet, les catégories officielles concernant les fonctions n'apportent pas d'informations particulièrement intéressantes parce que la sélection préalable des candidats exige qu'ils aient eu des responsabilités de direction et/ou qu'ils soient dirigeants d'entreprises. Il n'est donc pas étonnant que la question « quelles sont ou étaient vos dernières fonctions ? » ait suscité des réponses dont la caractéristique principale est de signifier une place élevée dans la hiérarchie de l'entreprise. Il y manque justement des indices de différenciation pertinents. Nous avons donc cherché à repérer dans les discours des juges le type de fonction selon les critères suivants :

1. Le fait d'occuper ou d'avoir occupé des fonctions de « *juriste* » au sein de l'entreprise. Il s'agit d'une caractéristique souvent mise en avant dans les entretiens comme ayant joué un rôle important dans la décision de devenir juge consulaire, étant donné la « double compétence » juridique et économique qui fait la particularité du tribunal. Cette catégorie réunit 15 % des juges interviewés lors de la deuxième vague (soit un effectif de 24 juges).
2. Nous avons ensuite cherché à identifier une catégorie de « *patrons de PME* ». Par convention, nous avons choisi de classer ici tous les juges dont les discours indiquent qu'ils sont ou étaient eux-mêmes chefs d'entreprises de moins de 500 salariés et qui n'ont donc pas des fonctions de « juriste ». Un tiers des juges se trouvent dans cette catégorie, avec 34 % du total (soit un effectif de 53 juges).
3. Pour les juges issus des entreprises de plus grande taille nous avons identifié ceux qui sont ou ont été « seulement » hauts cadres (*managers*), c'est-à-dire qui n'ont vraisemblablement pas de participation au capital de l'entreprise. Ils constituent la catégorie la plus nombreuse, avec 42 % du total (soit un effectif de 66 juges).
4. Enfin, la quatrième catégorie est constituée par les juges qui semblent avoir une participation au capital de l'entreprise dans laquelle ils travaillent (*patron PDG*). Ils ne représentent que 8 % du total des juges présents dans la deuxième vague de l'étude (soit un effectif de 13 juges).

Il s'agit évidemment de catégories difficilement vérifiables. Autrement dit, nous n'avons pas la possibilité de vérifier si tel ou tel juge, PDG de son état, possède ou non des parts dans le capital de l'entreprise. Dans ce sens, ces diverses options sont un produit intermédiaire de la

recherche dont le but est de donner un aperçu plus fin de la catégorie « haut cadre d'une grande entreprise, d'une filiale ou d'un groupe ». C'est notamment le cas lorsqu'on veut savoir s'il existe des différences concernant les fonctions selon les divers secteurs économiques d'origine des juges⁶⁰.

- Plus de la moitié des juges « juristes » du Tribunal de commerce de Paris sont issus des secteurs affins de la banque (37 %) et des assurances et finances (21 %). Les autres secteurs apportent peu des juristes. Les secteurs de l'informatique et les télécommunications, celui de l'immobilier et des industries alimentaire et textile n'en apportent aucun.
- La situation est différente pour les « patrons de PME », c'est-à-dire des chefs d'entreprise. Premièrement, tous les secteurs d'activité sauf l'industrie chimique y sont représentés. Deuxièmement, le secteur qui fournit le plus de chefs d'entreprise au Tribunal de commerce de Paris est celui des services aux entreprises (17 %), dont nous avons dit qu'il était le deuxième secteur le plus représenté au tribunal.
- En ce qui concerne les « patrons PDG », plus de deux tiers d'entre eux provient de trois groupes de secteurs : le BTP, ciment et construction électrique en tête (31 %), les services rendus aux entreprises (23 %) et les transports (15 %). Ils sont en revanche absents du groupe de l'informatique et télécommunications, des assurances et auxiliaires financiers, de l'édition, le cinéma et la culture, des industries alimentaire et textile et de l'hôtellerie, restauration et le commerce au détail. Cette absence est sûrement un effet des caractéristiques des entreprises de plusieurs de ces secteurs qui, comme l'hôtellerie, la restauration et le commerce de détail, entrent surtout dans la catégorie des PME.
- Le plus grand nombre de « managers » provient de la banque (42 %), suivi de loin par les juges assurant cette fonction au sein de l'industrie chimique (17 %).

Quatre groupes de secteurs sur douze réunissent des juges ayant occupé toutes les types de fonctions.

- La banque, secteur le plus important, apporte surtout des « juristes » et des « managers ». Ces derniers représentent d'ailleurs plus des deux tiers des juges venant du secteur de la banque.
- Les services aux entreprises, deuxième secteur en importance, est caractérisé par la présence de chefs d'entreprise (large moitié ce secteur).

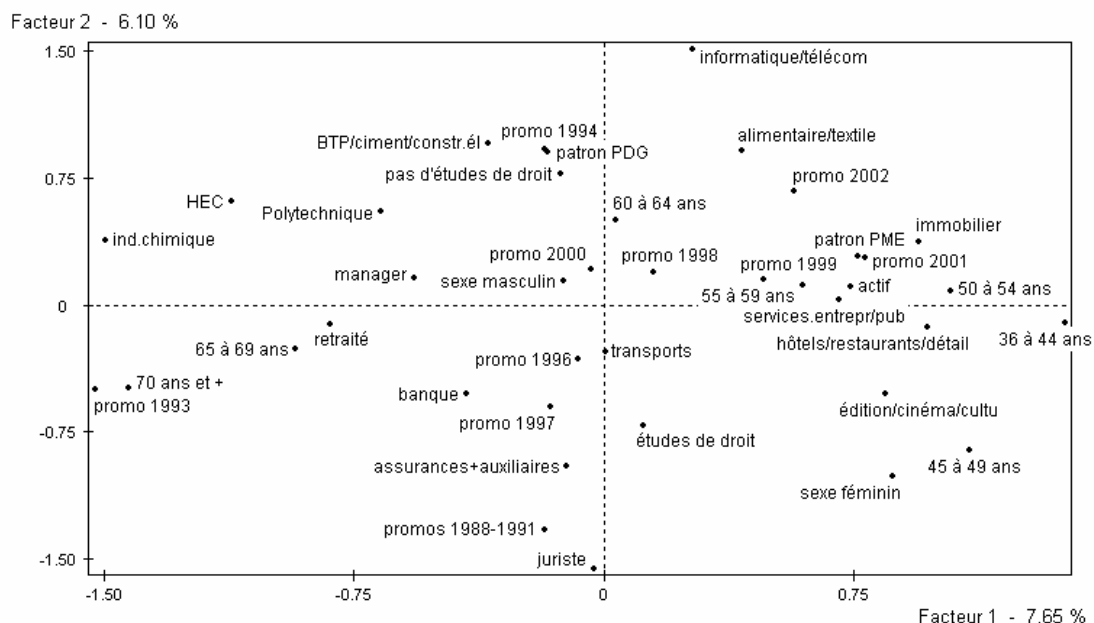
⁶⁰ Voir le tableau 3.5 en annexe 3.

- Le groupe du BTP, ciment et construction électrique est, quant à lui, le plus « équilibré » en termes des fonctions, dont aucune ne dépasse le tiers du total, avec cependant une nette minorité de « juristes ».
- La catégorie résiduelle des « autres secteurs » enfin, a apporté des juges ayant occupé toutes les fonctions, mais principalement celles de « patron de PME ».
- En ce qui concerne les autres secteurs, dont aucun n'est fortement représenté au Tribunal de commerce de Paris (toujours moins de 10 %), deux constats s'imposent.
 - Les secteurs relativement fournis de l'hôtellerie, la restauration et le commerce de détail n'ont apporté au Tribunal de commerce de Paris aucun « patron PDG » mais surtout des « patrons de PME ».
 - Le groupe très peu important mais fortement spécialisé des transports n'a quant à lui fourni aucun « manager » mais la moitié des « patrons PDG ».

Synthèse sur les caractéristiques socio-démographiques

L'analyse factorielle des correspondances multiples effectuée sur toutes ces variables rend possible une classification des juges sous l'angle de leurs caractéristiques socio-démographiques. Cette méthode croise de manière systématique l'ensemble des informations examinées et les projette sur des plans factoriels.

Graphique 3.1 : Caractéristiques socio-démographiques des juges



Mode de lecture de la figure : les points proches tendent à caractériser ensemble une sous-population ou groupe de personnes. Plus on s'approche du centre, plus ces caractéristiques sont partagées par l'ensemble de la population. On dit alors qu'elles ne sont pas « discriminantes ».

Les deux premiers axes montrent une dispersion des caractéristiques socio-démographiques peu importante⁶¹, ce qui n'est pas très étonnant, vu l'homogénéité relative des juges interviewés quant au sexe et à l'âge. Toutefois, ce plan factoriel montre des différences significatives d'une part d'après l'âge et la situation d'emploi, et d'autre part d'après la fonction au sein de l'entreprise et la formation. Sur le côté gauche du premier axe (horizontal), on trouve dans un groupe assez diffus les juges les plus âgés du tribunal (70 ans ou plus et 65 à 69 ans), appartenant à des promotions relativement anciennes et étant à la retraite. Ces juges sont plutôt des anciens élèves de HEC et Polytechnique mais n'ont souvent pas fait d'études spécifiques de droit. Un autre élément caractéristique de ce groupe est son secteur d'origine (plutôt l'industrie chimique), où ils ont plutôt exercé des fonctions de « manager ». En allant vers le centre du graphique nous trouvons d'autres secteurs comme le BTP, le ciment et activités affines, la banque, l'assurance et la finance, mais ces caractéristiques sont mieux représentées sur le deuxième axe (en verticale). C'est aussi le cas pour la fonction de « juriste » d'entreprise.

A l'opposé, du côté droit de l'axe, nous trouvons à l'extrême un noyau de juges nettement plus jeunes (les groupes d'âges allant de 30 à 59 ans), encerclant leur caractéristique la mieux partagée, à savoir qu'ils sont plutôt en activité du point de vue professionnel. Contrairement aux juges du côté gauche de l'axe, il s'agit plus souvent de femmes et de chefs d'entreprise (« patrons de PME »). Les secteurs les mieux représentés ici sont l'immobilier, les services aux entreprises, et l'hôtellerie et la restauration, mais aussi, dans une moindre mesure, l'informatique et les télécommunications. Le deuxième axe (en verticale) apporte des éclaircissements principalement au sujet des groupes des « patrons PDG » (en haut de l'axe), qui s'opposent nettement aux juristes (en bas de l'axe). Toutefois, il met en relation des groupes que le premier axe avait opposés, par exemple l'association, dans la partie basse du graphique, des juges issus de la banque et les assurances et ceux, relativement jeunes, âgés de 45 à 49 ans.

Enfin, très près du centre du graphique, les caractéristiques non discriminantes, car partagées par un grand nombre de juges sur l'ensemble du plan, concernent le fait de ne pas être un ancien élève de Polytechnique ou de HEC et d'être de sexe masculin (comme on l'a vu près de 90% des juges interviewés sont des hommes). La représentation graphique suivante

⁶¹ En effet, ils ne réunissent que 13,7% des informations, alors que nous n'avons retenu pour les calculs que les 10 premiers axes. Cf. en annexe 3 les résultats de l'ACM, tableau 3.6.

rend compte de ces diverses associations tout en laissant de côté, pour plus de lisibilité, les informations non significatives sur les deux axes concernés (valeur-test en dessous de 2.0).

Les autres axes n'apportent pas des informations essentielles à cette première projection. C'est pourquoi nous avons choisi de passer directement à la présentation des « classes » issues de l'analyse factorielle des correspondances multiples. Celles-ci sont le résultat de la mise en relation de toutes les projections possibles, mais confirment et « stabilisent », pour ainsi dire, les constats que nous venons de faire. Pour information, dans chaque groupe ou classe, les personnes se ressemblent le plus d'après leurs réponses à toutes les questions. Les groupes se différencient fortement et aucun juge n'appartient à deux classes en même temps⁶². Nous avons choisi de retenir la « partition » automatique en trois classes que nous illustrerons par deux « individus types ».

Type 1 : des hommes en fin de carrière

Cette classe réunit 51 % des juges, soit 79 personnes. Le nom de cette classe est suggéré premièrement par sa composition selon le sexe, puisqu'il s'agit dans la quasi-totalité d'hommes (95 % dans cette classe contre 88 % dans l'ensemble) actifs au niveau professionnel et s'approchant de l'âge de la retraite. En effet, près des trois quarts des juges en activité font partie de cette classe (74 %), ils sont nettement plus nombreux que parmi l'ensemble des juges interviewés (77 % contre 53 %). De même, plus souvent que dans l'ensemble, les personnes de cette classe sont âgées de 55 à 59 ans (38 % contre 22 %) ou de 60 à 64 ans (40 % contre 26 %). Autrement dit, les trois quarts des juges de cette classe sont âgés de 55 à 64 ans. Toutefois, la durée de leur expérience au tribunal semble être inégale, comme le suggère le fait qu'un cinquième de cette classe est composée de juges entrés au Tribunal de commerce de Paris en 2002, alors que cette promotion ne représente qu'un dixième de l'ensemble des répondants à l'enquête (21 % contre 11 %). En fait, cette classe réunit la quasi-totalité de ladite promotion (94 %). Si aucun secteur d'activité n'est surreprésenté de manière significative, la fonction de « patron de PME » l'est (44 % de cette classe contre 33 % dans l'ensemble). Les deux tiers des chefs d'entreprise se trouvent dans cette classe (66 %). Par ailleurs, la quasi-totalité de ces personnes n'a pas une formation HEC (95 % contre 87 % dans l'ensemble)⁶³.

⁶² Les résultats complets de la classification automatique sont présentés dans l'annexe 3, tableau 3.7.

⁶³ Statistiquement, l'« individu type » de cette classe est la personne la plus proche du centre de la classe. De sexe masculin et âgé de 61 ans, il est manager dans une grande entreprise du secteur de l'informatique et télécommunications. Il est détenteur d'un doctorat en droit et a été élu avant la première vague de l'enquête (2000). Un autre « individu type » est la personne la plus éloignée du centre de la classe. Également de sexe masculin (âge non précisé). Titulaire d'un doctorat en sciences économiques, il a des responsabilités importantes

Type 2 : des dirigeants et des dirigeantes

Cette classe réunit 12,8 % des juges interviewés, soit 20 personnes. Comme son nom l'indique, une majorité significative de cette classe est constituée de « patrons de PME » (65 % contre 34 % dans l'ensemble) en activité (95 % dans cette classe contre 53% dans l'ensemble). Les membres de cette classe tiennent à leur identité d'entrepreneurs⁶⁴. Les femmes y sont nettement plus nombreuses que dans l'ensemble des juges ayant répondu à l'enquête (50 % contre 12 % respectivement) ; plus de la moitié d'entre elles se retrouvent dans cette classe (52 %). A la différence de la classe précédente, un peu moins des deux tiers des juges sont en pleine activité, âgés de 36 à 44 ans (20 % ici contre 4 % dans l'ensemble) et de 45 à 49 ans (40 % contre 6 %). Un autre quart appartient au groupe d'âges de 50 à 54 ans (25 % contre 8 % au total). Enfin, une part non négligeable de cette classe est issue de l'hôtellerie et de la restauration et du commerce au détail (35 % contre 6 % au total.) A noter que 70 % de ce groupe de secteurs est concentrée dans cette classe⁶⁵.

Type 3 : des juristes et managers retraités

Cette classe représente 36,5 % du total, soit 57 juges. Elle est majoritairement composée de juges à la retraite (96 % dans cette classe contre 47 % dans l'ensemble). Elle est composée pour plus des trois quarts par des « juristes » (28 % contre 15 % dans l'ensemble) et des « managers » (56 % contre 42 %). La majorité des juges âgés de 65 à 69 ans s'y trouve réunie (86 % de ce groupe d'âges) et la totalité de ceux âgés de 70 ans ou plus. Ensemble, les groupes d'âges mentionnés représentent les trois quarts de cette classe (respectivement 56 % contre 24 % et 25 % contre 9 %). Seules la banque et l'industrie chimique sont surreprésentées de manière significative dans cette classe par rapport à l'ensemble (40 % contre 28 % de la

dans une PME de Service aux entreprises. Il appartient une promotion récente.

⁶⁴ « Vous prenez, enfin j'ai rien contre eux, mais vous prenez la banque untel, la société untel qui envoie les gens au Tribunal, ils leurs paient tous les frais. C'est toujours une entreprise qui paie. Mais moi c'est la mienne. Donc le fauteuil d'orchestre que je me suis acheté là pour une durée de 12 à 14 ans il me coûte 50 000 francs par an. Au bout de 12 ans, ça fait 60 000 francs. Donc ce n'est pas gratuit. Pour ceux pour qui c'est gratuit, tant mieux pour eux. Mais ça fait une différence dans la façon d'être juge. L'appréciation de la personne qui est en face n'est pas la même. Il y a un détachement, comment dire, à un moment le justiciable s'aperçoit, en se renseignant sur le juge s'aperçoit qu'on est en train de dépenser de l'argent pour son problème et ça quelque part ça les touche. Ils se comportent pas pareil. Ils sont plus clairs, plus ouverts. Moi je leur dit souvent, qu'est-ce qu'il vous arrive, moi je suis commerçant comme vous. Ah bon ? Ah oui. Ça change. Même si j'ai des gens qui ne sont pas commerçants à ma gauche et à ma droite, qui sont mandataires sociaux, moi je suis commerçant, alors on parle comme des commerçants. Alors après je sais que ils se renseignent et qu'ils ne nous parlent plus de la même manière ».

⁶⁵ Statistiquement, l'« individu type » de cette classe est une femme âgée de plus de 50 ans, présidente de son entreprise. Titulaire d'une licence, elle est entrée au tribunal au début des années 90. Un autre « individu type » est aussi une femme, de moins de 50 ans. Elle aussi est chef d'entreprise. Ayant fait des études de droit, elle est juge consulaire depuis plus de dix ans.

première, 19 % contre 8 % de la seconde). Enfin, un bon quart de ces juges possède une formation HEC (28 % de cette classe contre 13 % au total)⁶⁶.

Notons, pour clore la description de cette typologie, que les classes ainsi définies ont un sens pour les juges eux-mêmes. C'est ce dont témoignent les propos de certains juges en fin de judicature, comme par exemple :

« D'un côté, il y a trop de jeunes qui entrent et qui manquent de formation. Les jeunes qui entrent, ça fait partie de leur cursus, c'est de la formation continue. D'un autre côté, la vie économique évolue vite. Il faut donc des jeunes qui la connaissent et qui participent plus. Le tribunal ne fonctionne efficacement que grâce à un bon équilibre entre jeunes et anciens. »

3.2 Les parcours d'entrée au Tribunal de commerce de Paris

Avant d'examiner les parcours effectifs d'entrée au tribunal, il convient de rappeler le cadre qui régleme cette entrée.

Description du dispositif du CIEC

Le Comité intersyndical des élections consulaires, institution dont la création remonte à 1867, est chargé de sélectionner les candidats. Ce Comité est un organisme collégial représentant l'union des syndicats professionnels patronaux de Paris (300 syndicats représentant la quasi-totalité des secteurs professionnels) et des départements voisins (Hauts-de-Seine, Seine Saint Denis, Val-de-Marne régi par les dispositions du Code du travail (L 411-21, 411-22, 411-23 du livre IV). La fonction du CIEC est « de rechercher, de susciter et de sélectionner pour les suffrages des électeurs des candidats aux fonctions de juges des tribunaux de commerce de la circonscription (tous les ans⁶⁷), de membres et de délégués consulaires de la Chambre de Commerce et d'Industrie (tous les trois ans) ». Rappelons qu'il s'agit d'un renouvellement partiel qui a pour fonction d'atténuer les effets du changement et de favoriser l'entrée de générations plus jeunes.

⁶⁶ Statistiquement, l'« individu type » de cette classe est un homme âgé de plus de 65 ans. Retraité du secteur de « l'intermédiation financière », il conseille aujourd'hui des entreprises. Il a été élu au tribunal au début des années 90. Un autre « individu type » est aussi un homme, âgé de plus de 65 ans, sans formation universitaire. Lorsqu'il était en activité, il occupait un poste important dans une banque privée. Il a été également élu au tribunal au début des années 90.

⁶⁷ Le renouvellement du Tribunal est partiel chaque année. Il amalgame ainsi progressivement les anciens et les nouveaux, notamment - c'était l'idée au XIX^{ème} siècle - pour éviter les effets éventuels de changements politiques brusques.

En 2001, 340 syndicats professionnels adhérant au Comité couvre les activités économiques de la région parisienne et se répartissent entre 16 groupes professionnels selon divers critères d'affinité. Chaque groupe désigne des représentants appelés à siéger en Assemblée générale.

Le souci des équipes successives qui animent le CIEC (son Président entouré du 1^{er} Vice-président, du Secrétaire général, du Trésorier, d'un Directeur général et d'une commission mixte) est donc d'entretenir les relations actives avec les syndicats patronaux, « moins présents que par le passé car ils comptent moins d'adhérents » (entretien auprès d'un membre du CIEC), afin qu'ils suscitent des candidatures. Cette volonté de diversifier les secteurs économiques se heurte à des difficultés dans le secteur tertiaire, à l'exception de celui de la banque, où la pratique syndicale est moins ancrée). Il semble en effet que la représentativité des secteurs ne soit pas réellement assurée, certains évoquant dans les entretiens le « poids de certains syndicats » ou le « lobbying de certains secteurs ».

Parallèlement à l'accent mis sur la diversification des secteurs économiques, la recherche de compétence est une des préoccupations principale du CIEC. Elle se traduit par une vigilance importante du Comité au moment de la constitution des dossiers où l'expérience et la réussite professionnelles⁶⁸ sont mises en avant dans un questionnaire serré et dans un entretien avec un représentant du CIEC qui donne un avis⁶⁹. Cette procédure très minutieuse est d'ailleurs mise en place dès la fin du XIX^{ème} siècle à peu près dans sa forme actuelle⁷⁰.

Les critères qui permettent de juger de la compétence sont multiples. Il y a ceux qui ne posent pas problèmes - la moralité du candidat et la santé économique de son entreprise quant il s'agit d'un chef d'entreprise - qui reposent sur enquête et documents officiels (Kbis, etc.). D'autres s'appuient sur l'itinéraire professionnel du candidat analysé par le CIEC en termes, tout d'abord de diplôme, d'accès au premier emploi, puis de mobilité professionnelle intra et interentreprise, d'acquisition de responsabilité, d'accès à des fonctions d'encadrement et à des postes de haute responsabilité. D'autres enfin relèvent d'une appréciation de la disponibilité du futur juge. Cette évaluation plus subjective semble être faite par le CIEC car elle ne s'appuie que sur le déclaratif du candidat ; l'insertion du candidat dans la vie professionnelle

⁶⁸ Ce que l'on appelait le professionnalisme commercial fondé initialement sur un système de cooptation et qui mettaient en avant la connaissance des usages du commerce, la reconnaissance des qualités morales et l'audience du candidat dans le monde du commerce (cf. Krynen J., *L'élection des juges, Etude historique et contemporaine*, Paris, Presse Universitaires de France, 1999, p. 151).

⁶⁹ Les instructions que le CIEC donnent à ses enquêteurs pour apprécier les candidats reposent sur trois éléments : s'assurer que le candidat à la compétence requise, la disponibilité nécessaire et qu'il est désintéressé.

⁷⁰ Ph. Lacombrade, *op. cit.*

et sociale en termes de participation ou de responsabilité sont prises en compte. Les responsables ou anciens responsables de syndicats ou branches comme les membres actifs d'institutions caritatives semblent des candidats appréciés : leur investissement dans la vie professionnelle ou sociale et leur familiarité avec le bénévolat sont un critère de l'apprentissage déjà réalisé d'une vie collective. Ils sont le signe d'une implication possible dans le système complexe chargé des litiges économiques en France.

C'est à l'Assemblée générale composée de plus de 150 délégués des groupes de choisir après enquête, audition en commission et par elle-même, parmi les candidats proposés par les organisations syndicales, « les meilleurs et les plus représentatifs d'entre eux ».

Si la légitimité du CIEC dans le processus de désignation des juges consulaires n'est pas mise en question⁷¹, celle de l'Assemblée générale suscite des critiques de la part de certains juges interrogés ; ils y voient un ensemble de personnes retirées de la vie économique qui ne sont plus au fait du poids ou de la représentativité des secteurs économiques - de « vieux crabes » dira l'un d'entre eux -, qui n'ont pas de critère pour juger des compétences requises et qui n'ont ni connaissance des types de litiges traités dans les tribunaux de commerce, ni aucune idée du travail concret des magistrats consulaires.

On peut citer à cet égard un Président d'honneur du Medef Ile-de-France, Premier vice-président du CIEC⁷² : *« La procédure de sélection utilisée par le CIEC a montré, à travers des années, son intérêt, tant pour s'assurer des meilleures garanties quant à la valeur professionnelle et la parfaite honorabilité des élus, que pour s'assurer de la meilleure représentation des activités de la région au sein de la chambre et de tribunaux. Ceci ne veut pas dire qu'un juge ou un membre de chambre de commerce y représente sa profession (voire son syndicat) puisque l'une ou l'autre institution a pour objet des intérêts généraux. Néanmoins pour cette raison même, il est hautement souhaitable qu'une certaine diversité de professions préside à la bonne administration de la justice consulaire ou à la gestion des intérêts communs. Ceci explique pourquoi il arrive au Comité d'ajourner des demandes en surnombre dans un secteur économique, sans que pour cela l'honneur ou la valeur des intéressés soient en cause »*

Les parcours effectivement observés

Nous avons demandé aux juges, à l'aide d'un tableau à remplir, s'ils avaient sollicité, à

⁷¹ Les efforts du CIEC en temps de pénurie de candidats depuis la fin des années 90 sont appréciés par de nombreux juges que nous avons interviewés.

⁷² [Le Comité Intersyndical des Elections Consulaires, Version HTML.](#)

l'époque de leur entrée au tribunal, des opinions, avis ou conseils concernant leur candidature, et auprès de qui⁷³. Il s'agit d'une interrogation sur la situation et sur les choix passés des juges par rapport à une activité dans laquelle ils sont encore et toujours (pour la plupart) engagés.

La majorité des juges disent avoir demandé un avis au sujet de leur candidature à au moins une personne (122 répondants sur 156). Ils sont de moins en moins nombreux au fur et à mesure que le nombre de personnes sollicitées augmente. En effet, si 78,2 % des juges ont compté sur l'avis déterminant d'une première personne, ils ne sont plus que 27,6 % à mentionner une deuxième, 12,3 % une troisième et très peu nombreux une quatrième (1,9%). La différence entre avoir sollicité une ou deux personnes montre que, pour la moitié des juges, il a suffi du conseil, avis ou opinion d'une seule personne pour le décider à postuler aux élections consulaires. L'autre moitié se divise donc entre ceux qui n'ont demandé aucun avis (environ 22%) et ceux qui ont sollicité plus d'une personne (environ 28%).

Soulignons que le nombre de personnes mentionnées n'implique pas nécessairement une succession temporelle, bien que cela puisse être parfois le cas, mais reflète plutôt l'univers relationnel, plus ou moins vaste, du répondant pour prendre sa décision. Il existe une hiérarchie donnée par la place des personnes mentionnées, qui peut aller de la « 1^{ère} personne mentionnée » à la « 4^{ème} personne mentionnée ». Du point de vue des taux de réponse pour chaque niveau de la hiérarchie, nous pouvons donc dire que plus les hiérarchies sont « nourries » (plus d'une personne ayant joué un rôle), moins elles sont nombreuses. Quel est le sens de ce constat ? Examinons plus en avant la composition de ces systèmes de relations tels qu'ils se présentent à travers les informations recueillies.

Le type de lien(s) unissant le répondant aux personnes consultées est identifié selon que ces personnes sont des amis, des membres de la famille, des relations professionnelles (dans la même entreprise ou du même secteur) ou, encore, s'il s'agit d'un juge du tribunal ou un membre du monde judiciaire (avocat, etc.). Ces qualificatifs des relations peuvent apparaître seuls ou en combinaison (par exemple, un ami qui fait partie du Tribunal de commerce de Paris, un membre de la famille qui est avocat, etc.).

On a recensé 187 relations citées et 14 qualificatifs différents⁷⁴. Les relations qualifiées par une seule caractéristique (uniplexe) sont majoritaires quelque soit le nombre de relations citées⁷⁵. Les relations caractérisées par plusieurs types de liens (multiplexes) sont moins

⁷³ Cf. en annexe 1 le guide d'entretien, question 2.

⁷⁴ Voir le tableau 3.8 en annexe 3.

⁷⁵ Parmi les relations uniplexes, 66% proviennent de la première personne citée, 72% de la deuxième, 74% de la troisième et 33% de la quatrième. Voir le tableau 3.9 en annexe 3.

nombreuses.

Les juges consulaires : principaux « recruteurs » de nouveaux juges ?

Nous avons effectué une mise à plat des caractéristiques mentionnées, qu'elles soient uniplexes ou multiplexes⁷⁶. Ainsi, les 122 juges ayant demandé l'avis d'au moins une personne avant de poser leur candidature au Tribunal de commerce de Paris ont utilisé à cet effet 165 qualificatifs pour identifier le type de lien(s) qui les unit à ces personnes. Chez les 43 juges ayant mentionné une deuxième personne nous avons recensé 55 qualificatifs. Les 19 juges qui ont cité une troisième personne se sont quant à eux servis de 24 qualificatifs. Enfin, les 3 juges qui ont consulté une quatrième personne l'ont fait à l'aide de 6 qualificatifs. Dans l'ensemble, nous recensons donc 250 qualificatifs de liens pour 187 personnes mentionnées⁷⁷.

Le premier constat qui s'impose est que, dans l'ensemble et sans tenir compte de la place de la personne mentionnée (1^{ère}, 2^{ème}, etc.) c'est l'avis de juges du Tribunal de commerce de Paris ou d'un autre tribunal qui a le plus compté sur la décision des candidats (94 des personnes citées sont des juges consulaires). On peut donc avancer l'idée selon laquelle la fonction consulaire s'auto-recrute. Le deuxième constat concerne la place des relations professionnelles dans l'univers relationnel des futurs juges en même temps que la stratégie des entreprises vis à vis de la participation de leurs salariés à l'institution consulaire (54 personnes travaillant dans la même entreprise sont citées). Les relations professionnelles sont également présentes, mais dans une moindre mesure car elles n'arrivent qu'en quatrième position, par la mention d'une personne appartenant au même secteur d'activité économique (25 personnes citées appartenant au même secteur économique). Les rangs 3, 5 et 6 sont tenus respectivement par les amis du candidat (38 personnes citées sont des amis), par les membres de sa famille (22) et, enfin, par des personnes appartenant au monde judiciaire (17 personnes citées sont des avocats ou des juges de carrière)⁷⁸.

Mais ces rangs ne se maintiennent pas selon qu'il s'agit de la première, deuxième, troisième ou quatrième personne citée. Les juges au tribunal et les personnes travaillant dans la même entreprise que le candidat arrivent en tête lorsqu'il s'agit de la première personne citée. Leur part diminue régulièrement pour les 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} personnes⁷⁹. En revanche, la place des membres de la famille du répondant devient de plus en plus importante au fur et à

⁷⁶ Voir le tableau 3.10 en annexe 3.

⁷⁷ *Idem*, dernière ligne.

⁷⁸ *Idem*, avant-dernière colonne.

⁷⁹ *Idem*.

mesure que le nombre de personnes mentionnées augmente, et c'est aussi le cas des personnes appartenant au monde judiciaire. Enfin, le rang des personnes appartenant au même secteur d'activité que le candidat diminue fortement entre la 1^{ère} et la 2^{ème} personnes mentionnées pour remonter ensuite chez les 3^{ème} et 4^{ème}. Après cet examen des relations sollicitées pour avoir un avis, regardons à nouveau les comportements des juges interviewés pour mieux appréhender la diversité des influences sur leur décision.

La diversité des influences sur la décision d'être candidat au Tribunal de commerce de Paris

Parmi les 122 juges qui ont répondu à la question, 79 se sont adressés à une seule personne. Autrement dit, cet unique avis a suffi à plus des deux tiers de ces juges. Une autre catégorie est constituée par les 43 juges restants qui ont cité de deux à quatre personnes (35 % des répondants)⁸⁰. Nous avons réuni dans une troisième catégorie les 34 juges qui n'ont sollicité aucun avis au sujet de leur candidature (28 % des 156 juges interviewés).

En ce qui concerne les types de liens, il est aussi nécessaire de procéder à des regroupements permettant de dégager des lignes de force. Nous avons procédé en deux phases successives : premièrement en regroupant selon leur importance (en termes d'effectif) les divers types sur la base des résultats de la mise à plat des qualificatifs de liens et deuxièmement, en regroupant ces types selon leur appartenance à tel ou tel univers relationnel (professionnel, en lien avec le monde judiciaire, personnel).

- Dans le premier regroupement, nous avons réuni pour commencer toutes les relations (uniplexes ou multiplexes) concernant les personnes appartenant à une institution consulaire. La catégorie ainsi construite regroupe au total 93 personnes sur les 187 citées. Parmi les relations restantes, nous avons regroupé celles concernant les collègues du candidat (appartenant à la même entreprise), soit 37 personnes sans différencier les relations uniplexes et multiplexes. Nous avons fait de même pour les relations restantes, en réunissant les relations amicales dans une troisième catégorie (13 personnes). La quatrième catégorie est constituée par les personnes provenant du même secteur économique que le candidat (16 personnes) ; la cinquième par les 17 personnes de la sphère familiale et, enfin, la sixième constituée des 11 personnes restantes qui appartiennent au monde judiciaire⁸¹.

⁸⁰ En effet, il ne semble pas pertinent, du point de vue statistique, de continuer à les différencier. Pour information, parmi ces 43 juges, 24 se sont arrêtés à un deuxième avis, 16 ont cherché à avoir celui d'une troisième personne et 3 juges seulement ont recherché encore une quatrième opinion.

⁸¹ Voir le tableau 3.11 en annexe 3.

- Le deuxième regroupement reprend les catégories précédentes. Il s'agit de distinguer le système relationnel (composé de plusieurs univers relationnels) mis en action pour obtenir un avis ou un conseil sur la pertinence d'une candidature au Tribunal de commerce de Paris. L'univers relationnel composé de relations liées au monde judiciaire des candidats est constitué par des juges consulaires et des personnes appartenant à ce monde (avocats, etc.). Sur les 187 citées, 104 relations répondent à cette catégorie. L'univers professionnel du futur candidat, formé par ses relations professionnelles, est quant à lui composé par des personnes appartenant soit à la même entreprise, soit au même secteur d'activité. Au total, 53 relations constituent cette catégorie. Enfin, les relations personnelles (relations familiales ou amicales) réunissent 30 personnes qui constituent son univers personnel⁸².

La lecture des deux tableaux suivants aide à comprendre les résultats obtenus par ces deux démarches. Il s'agit d'avoir une vue simultanée tant de l'étendue du système relationnel mobilisé (nombre de personnes à qui on a demandé leur avis) que de l'appartenance de ces relations à l'un des trois univers décrits. Le premier tableau concerne les juges qui ont demandé l'avis d'une et une seule personne.

Tableau 3.13 : Qui consulte-t-on avant de poser sa candidature au Tribunal de commerce de Paris ? (*lorsque qu'une seule personne a été consultée*)

	Effectif	%
<i>La personne citée appartient</i>		
à l'univers judiciaire du candidat	38	48,1
à l'univers professionnel du candidat	33	41,8
à l'univers personnel du candidat	8	10,1
Ensemble	79	100,0

On confirme l'idée qui se dégagait du comptage des qualificatifs des relations, à savoir que la part la plus importante des personnes sollicitées par les futurs juges est issue de l'univers consulaire ou, plus largement, de l'univers judiciaire. Suit de près la recherche d'un avis issu du contexte professionnel des juges. Autrement dit, la plupart de ces 79 juges ont privilégié les sphères publiques de leur vie par rapport à la sphère privée, qui ne se compose que de 8 juges. Mais la situation est différente lorsque le système de relations mobilisées en quête d'un avis est plus large.

⁸² Voir le tableau 3.12 en annexe 3.

Tableau 3.14 : Qui consulte-t-on avant de poser sa candidature au Tribunal de commerce de Paris ? (lorsque plusieurs personnes ont été consultées)

	1 ^{ère} personne consultée		2 ^{ème} à 4 ^{ème} personnes consultées		Total de personnes consultées	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
à l'univers judiciaire du candidat	32	74,4	34	52,3	66	61,1
à l'univers professionnel du candidat	7	16,3	13	20,0	20	18,5
à l'univers personnel du candidat	4	9,3		27,7	22	20,4
Ensemble	43	100,0	65	100,0	108	100,00

Les personnes consultées par les juges dans le cas du système de relations « étendu » sont toujours majoritairement issues de l'univers judiciaire et ce dans des proportions supérieures à celles mentionnées dans le système de relations « étroit » examiné précédemment. La part des relations personnelles des candidats parmi les 2^{ème} à 4^{ème} personnes citées n'est pas négligeable, puisqu'elle rassemble plus d'un quart des personnes sollicitées.

Cette analyse distingue deux types de comportements de sollicitation d'avis selon que le système relationnel mobilisé est étroit ou large. Avant d'examiner le sens de ce constat, il convient d'explorer plus en avant le déroulement du processus d'entrée au tribunal.

D'où vient l'initiative de poser sa candidature au Tribunal de commerce de Paris

Ce thème est souvent associé à celui des motivations pour entrer au tribunal. Il s'agit très précisément de connaître ce qui a compté au moment de la décision de devenir juge consulaire.

Une lecture exhaustive des entretiens a permis de distinguer les conditions de prise de décision de candidater au tribunal, des raisons de cette décision⁸³. La séparation de ces deux dimensions permet d'isoler un autre aspect de l'influence du milieu professionnel et syndical : comment les juges ont-ils eu « l'idée » d'entrer au tribunal ?

Au niveau théorique nous pouvons distinguer deux grands types d'initiatives. D'un côté, l'initiative « organisationnelle » provient d'une entreprise ou d'un secteur d'activité économique qui propose à l'un de ses membres de se porter candidat à la fonction de juge consulaire. D'un autre côté, les initiatives « personnelles » sont celles qui émanent des futurs

⁸³ Cf. le chapitre 4.

candidats eux-mêmes. Alors que la visée de l'organisation à faire cette proposition à l'un de ses membres est évidente (avoir des représentants dans la justice consulaire), celle du futur candidat est plus complexe.

Un large éventail de situations apparaît dans les entretiens. Dans certains cas le salarié d'une entreprise a « monnayé » son départ à la retraite contre un appui de sa candidature au tribunal. Dans d'autres cas, l'entreprise (ou le secteur d'activité) a une politique établie qui consiste à proposer à ses futurs retraités cadres de soutenir leur candidature. Enfin, il peut y avoir un facteur déclenchant relevant du registre de l'histoire personnelle du futur candidat. Ces trois cas de figures se déclinent en sept types de situations⁸⁴.

1. La personne dit avoir voulu de son propre chef devenir juge et sans avoir eu à demander l'autorisation à sa hiérarchie (propre chef). Plus d'un quart des juges se trouve dans cette catégorie (29 %).
2. Cette même volonté individuelle a dû faire l'objet d'une information à la hiérarchie de l'entreprise. Deux cas de figure apparaissent : ou bien la personne est dans une situation de pouvoir et est libre de sa décision mais informe toute fois son entreprise, ou bien elle ne représente plus un enjeu pour celle-ci (départ à la retraite prévu par exemple). Dans les deux cas, l'entreprise confirme simplement le choix individuel (propre chef, confirmation qui va de soi). Près d'un tiers des juges sont dans ce cas (31 %).
3. Toujours dans le cas de l'initiative personnelle du futur candidat, celui-ci a dû absolument obtenir l'accord de sa hiérarchie. L'entreprise a été tout à fait d'accord pour que son collaborateur soit juge consulaire (propre chef, soutien de l'entreprise). Cette catégorie est relativement faible (16 %).
4. Le soutien n'a pas été automatique mais a dû être négocié avec une entreprise réticente. La négociation a abouti tout de même à l'intégration de la personne au tribunal (propre chef, toléré par l'entreprise). Seulement 4 juges se trouvent dans cette situation (3 %).
5. La personne dit n'avoir pas eu elle-même « l'idée » d'entrer au tribunal, mais avoir accepté une proposition de son syndicat professionnel (démarché par son syndicat). Douze juges répondent à cette proposition « corporatiste » (8 %).
6. Une variante du précédent type concerne quelques juges (1%). Il arrive parfois que le CIEC approche directement une personne pour lui proposer de se présenter aux élections consulaires (démarché par le CIEC).
7. Enfin, d'autres juges (7 %) ont posé leur candidature à la suite d'une suggestion de leur

⁸⁴ Les tris-à-plat sont présentés en annexe 3, préalables méthodologiques.

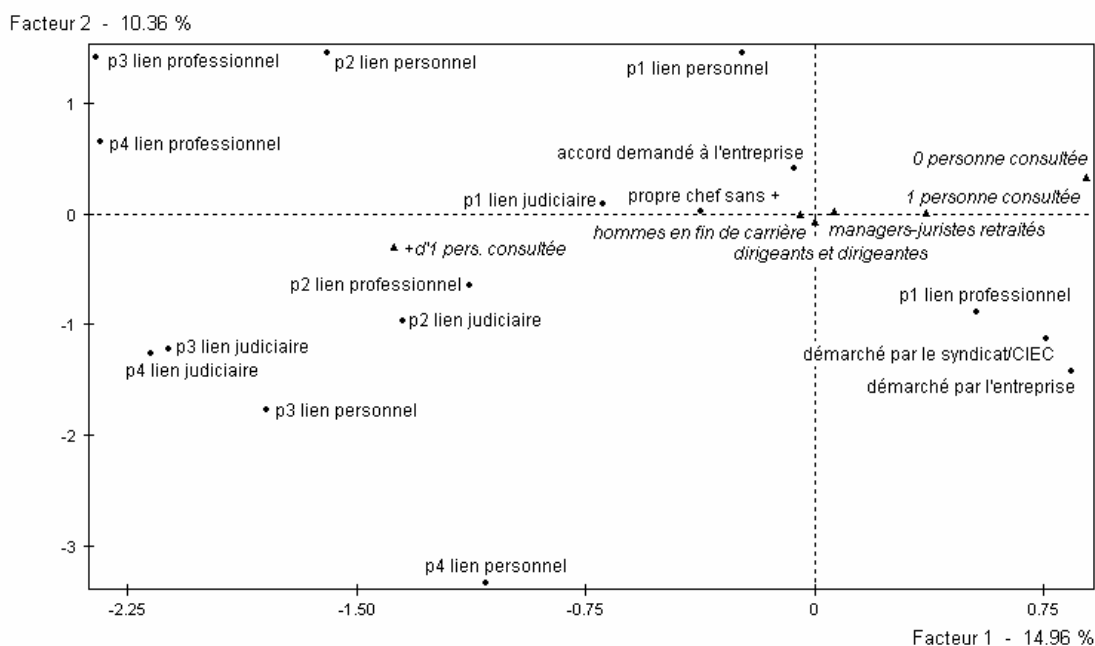
entreprise (démarché par l'entreprise).

S'il est intéressant de constater cette variabilité des situations, des regroupements sont néanmoins nécessaires pour la poursuite de l'analyse. Nous avons donc réuni en une catégorie toutes les personnes qui ont informé leur entreprise de leur intention d'entrer au tribunal, que cette information ait été une simple formalité ou que, au contraire, elle ait été nécessaire. Cette situation devient la plus fréquente, avec la moitié des juges interviewés (78 individus, 50 % du total). Nous avons ensuite regroupé les cas où c'est le syndicat professionnel ou le CIEC qui ont pris l'initiative de « convaincre » les personnes à présenter leur candidature (soit 15 juges, 7 % du total). Enfin, la dernière catégorie est composée des 7 personnes (5 %) pour lesquelles cette information n'apparaît pas dans les entretiens (nrp initiative).

Des souhaits au recrutement

Le premier plan factoriel confirme l'idée qui se dégageait des analyses précédentes, à savoir que les parcours menant au tribunal sont fortement structurés autour de l'étendue du système de relations mobilisées par les candidats pour obtenir un avis au sujet de leur candidature.

Graphique 3.2 : Initiative personnelle ou organisationnelle ?



Mode de lecture de la figure : les points proches tendent à caractériser ensemble une sous-population ou groupe de personnes. Plus on s'approche du centre, plus ces caractéristiques sont partagées par l'ensemble de la population. On dit alors qu'elles ne sont pas « discriminantes ».

Les modalités correspondant au système de relations « étendu », à savoir celui concernant les relations professionnelles, personnelles et avec le monde judiciaire pour les 2^{ème} à 4^{ème} personnes citées ainsi que les liens personnels et avec le monde judiciaire pour la 1^{ère} personne sollicitée se trouvent du côté gauche du premier axe (horizontal). Elles forment un nuage relativement dispersé qui permet cependant de distinguer deux groupes. En effet, dans le quartier supérieur gauche du graphique, les parcours « étendus » sont associés à l'initiative personnelle proprement dite, c'est-à-dire aux juges qui ont souhaité entrer au tribunal de leur propre chef et qui ont pu le faire non seulement sans encombre, mais sans avoir à demander une autorisation à leur hiérarchie. Dans ce quartier nous trouvons également des juges qui ont pris l'initiative de faire acte de candidature mais qui ont eu à informer leur entreprise de cette intention.

A l'opposé, du côté droit de ce premier axe, deux groupes apparaissent. Au-dessus de l'axe, c'est-à-dire dans le quartier supérieur droit du graphique, se trouvent les juges qui n'ont pas recherché des avis au moment de leur candidature⁸⁵. Dans le quartier inférieur droit du graphique, on voit apparaître les liens professionnels du candidat avec la seule personne sollicitée confirmant ainsi les constats faits dans les points précédents. C'est ce groupe qui donne la clé pour l'interprétation de l'ensemble. On apprend que ces juges ont été plutôt « démarchés » pour entrer au tribunal, que ce soit par leur entreprise ou leur syndicat professionnel, voire par le CIEC. En même temps, ils ont demandé un avis supplémentaire et un seul, à une personne faisant partie de leur entreprise ou de leur secteur d'activité. On peut donc penser que, dans bien des cas, la personne sollicitée est aussi celle qui a suggéré au futur candidat de concourir aux élections consulaires. Il s'agit, semble-t-il, d'un groupe de juges pour lesquels l'entrée au tribunal est une sorte de continuité de l'engagement professionnel.

Dès lors, le côté gauche du graphique prend sens. Ces autres juges, qui ont posé leur candidature de leur propre initiative (qu'ils aient ou non dû « négocié » avec l'entreprise), ont sollicité des avis beaucoup plus souvent que ceux qui ont été « recrutés ». Et ils se sont adressés surtout à des juges consulaires ou à des personnes appartenant au monde judiciaire (p1 lien juridique) ainsi qu'à des personnes appartenant à leur cercle privé.

Enfin, il n'y a pas de lien explicatif entre les parcours que nous venons de décrire et les trois classes de juges définies d'après les caractéristiques socio-démographiques (voir supra). Les trois classes (dirigeants et dirigeantes, managers et juristes retraités et hommes en fin de

⁸⁵ Pour faciliter la lecture du graphique, nous en avons exclu les modalités « p1 rien », « p2 rien », « p3 rien » et « p4 rien » ainsi que celle concernant les réponses manquantes à la question de l'initiative, « initiative nrp ».

carrière) se situent en effet très près du centre. Autrement dit, le contexte dans lequel les futurs juges ont posé leur candidature, que ce soit sous l'angle des avis demandés ou de l'initiative, ne sont pas influencées par les différents « profils » cernés par ces classes.

3.3 Motivations pour entrer au Tribunal de commerce de Paris

Le thème des motivations a été abordé sous la forme d'une question ouverte⁸⁶. Dès lors une lecture exhaustive des entretiens a permis de procéder à un codage binaire des arguments les plus évidents dans les discours des juges au sujet des motivations qui les ont poussé à poser candidature au Tribunal de commerce de Paris⁸⁷. L'objectif de ce texte est d'explorer les relations multiples entre les différentes variables ainsi créées, dont il convient de présenter le contenu.

Malgré cette lecture exhaustive des entretiens il reste une difficulté, voir parfois une impossibilité, de distinguer les motivations des candidats de l'époque et celles qui poussent les juges aujourd'hui à rester au tribunal, et qui apparaissent sous la forme des satisfactions. Il y a donc un flou entre ces deux composantes, sans que l'on puisse identifier véritablement la part du présent « exportée » vers le passé.

Les informations que nous allons explorer - à l'aide d'une analyse factorielle - sont les suivantes⁸⁸ :

- L'activité consulaire est envisagée par rapport à une retraite présente ou à venir, comme un substitut à l'activité professionnelle mis en place au moment même de la retraite - dans quel cas il s'agit de gérer la retraite - ou avant la retraite, et de préparer cette dernière : pour ménager une transition en douceur et/ou parce que la période précédant la retraite est une période de moindre activité, dégageant une plus grande disponibilité. C'est le souci de « faire quelque chose de soi » une fois l'activité professionnelle terminée. Près de 50% des juges interrogés (75 juges) ont avancé cette motivation.
- L'activité consulaire est envisagée comme un substitut du travail : en cas de « placardisation » par l'entreprise entraînant une moindre valorisation et accroissant la disponibilité ; quand il y a une perte d'intérêt sans véritable « placardisation » ou un

⁸⁶ Cf. en annexe 1 le guide d'entretien, question 3.

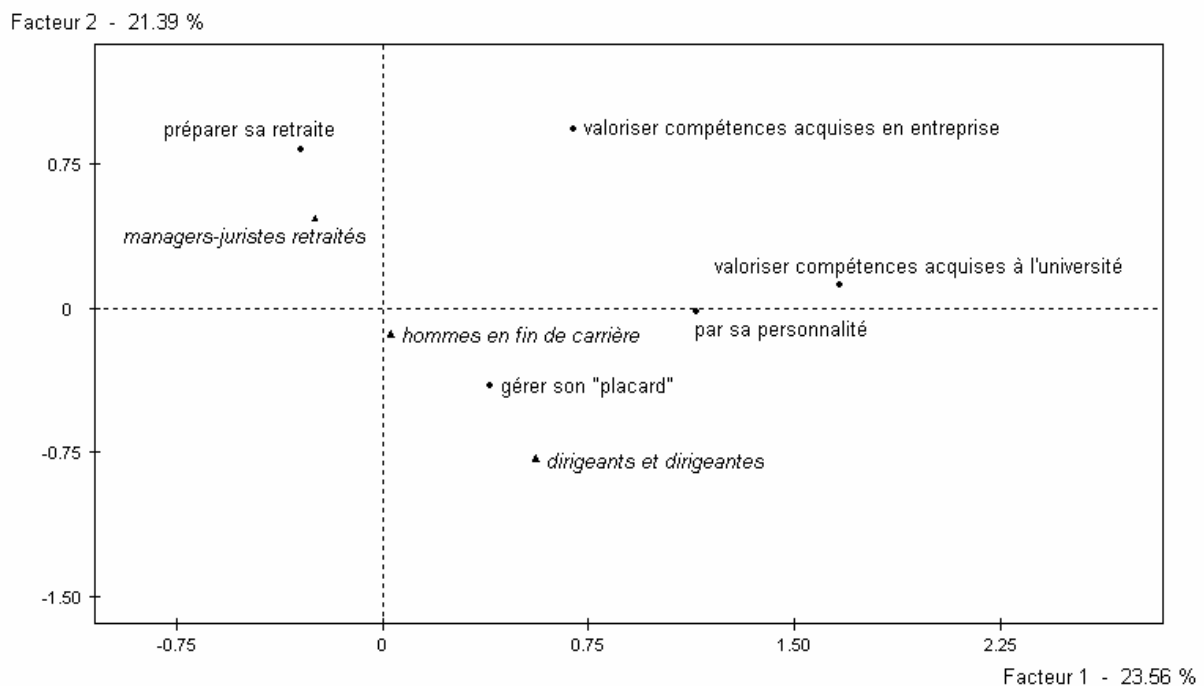
⁸⁷ Les réponses négatives et les réponses manquantes ont été regroupées, annexe 3, tableau 3.15.

⁸⁸ Dans l'analyse, nous avons inclus comme variable illustrative les résultats de la classification automatique sur les caractéristiques socio-démographiques des juges.

arrêt momentané et voulu de l'activité professionnelle ; par des chefs d'entreprise percevant leur activité comme routinière, monotone et solitaire. L'activité consulaire est en quelque sorte une alternative à la routine (18 juges).

- L'activité consulaire est un moyen de valoriser une expérience professionnelle. Cette valorisation témoigne d'une volonté apparente de continuer à vivre comme par le passé. Les images d'Epinal de la retraite sont délaissées au profit d'une perception de soi en continu (57 juges).
- L'activité consulaire est un moyen de valoriser une formation universitaire. Cette motivation est radicalement opposée à la précédente. Les juges disent chercher un moyen de « se réaliser » en sollicitant les acquis de leur passé (26 juges).
- L'activité consulaire est l'occasion de renouer avec une vocation contrariée (11 juges).
- Certains juges vont chercher dans des traits de leur personnalité, de leur caractère, voire de leur psychologie, l'explication de leur motivation pour devenir juge consulaire (27 juges).

Graphique 3.3 : Motivations pour devenir juge consulaire



Mode de lecture de la figure : les points proches tendent à caractériser ensemble une sous-population ou groupe de personnes. Plus on s'approche du centre, plus ces caractéristiques sont partagées par l'ensemble de la population. On dit alors qu'elles ne sont pas « discriminantes ».

Le premier axe⁸⁹ oppose surtout les juges dont la motivation est de « valoriser les connaissances acquises à l'université », à ceux pour lesquels cette motivation tient essentiellement à « préparer la retraite ». Le deuxième axe oppose quant à lui ceux qui, en entrant au Tribunal de commerce de Paris, voulaient « valoriser les connaissances acquises en entreprise » à ceux pour lesquels l'entrée au Tribunal représentait l'opportunité d'assouvir une « vocation rentrée ».

Le croisement de ces deux axes montre l'existence de quatre groupes que l'on peut lire comme autant de « marches » dans une échelle de jugement sur sa situation vis à vis de l'activité professionnelle⁹⁰. De ce point de vue, les deux premiers groupes donnent des versions globalement « positives » de cette relation, tandis que pour les troisième et quatrième, l'entrée au Tribunal de commerce de Paris représente une alternative à une situation professionnelle perçue comme insatisfaisante.

Le premier groupe, dans le quartier supérieur droit du graphique, réunit des juges qui sont entrés au Tribunal de commerce de Paris avec le souhait de « faire quelque chose de soi » une fois leur activité professionnelle terminée (préparer retraite oui). Il s'agit surtout des « managers et juristes retraités ». Certains de ces juges (un peu plus vers la droite et toujours sur la moitié supérieure du graphique) établissent quant à eux une continuité entre leur activité professionnelle et leur activité consulaire, comme l'indique l'espoir explicite de valoriser leur acquis professionnel au Tribunal de commerce de Paris (valoris.entrpr oui). En fait, cette motivation est partagée entre ce premier groupe et le suivant (situé dans le côté droit du graphique et près du milieu entre les parties supérieure et inférieure) pour lequel la motivation principale pour entrer au Tribunal de commerce de Paris est surtout la volonté de valoriser les acquis universitaires (valoris univ. oui). Ils associent en outre à cette motivation des caractéristiques psychologiques (personnalité oui). Aucune caractéristique socio-démographique n'est associée à ce groupe. Pour le troisième groupe de juges (situé dans le quartier inférieur droit du plan) la motivation principale a été de renouer avec une vocation qui, par déduction, diffère des activités exercées pendant la vie professionnelle (vocation rentrée oui). Les juges de ce dernier groupe peuvent aussi avancer la présence d'éléments psychologiques dans leur motivation (personnalité oui), ce qui n'enlève rien, au contraire à la

⁸⁹ Cf. annexe 3, tableau 3.16.

⁹⁰ Trois d'entre eux sont positionnés sur un arc allant du quartier supérieur gauche du plan au quartier inférieur droit, en passant par le haut, tandis que le quatrième se situe à l'intérieur de cet arc.

frustration implicite ou au désir inassouvi. Ces juges tendent à être des « dirigeants et dirigeantes », ce qui semble quelque peu paradoxal, étant donné leur position apparente de pouvoir. Enfin, le quatrième groupe est celui des juges pour lesquels l'entrée au Tribunal de commerce de Paris représente un moyen d'échapper à leur « placardisation » : un travail ennuyeux, des contradictions avec leur hiérarchie, bref, de l'ennui. Ces juges « placardisés » dans leur activité professionnelle sont souvent des « dirigeants et dirigeantes ».

3.4 Les parcours internes au Tribunal ou le clivage autour des procédures collectives

Les parcours au sein du tribunal sont déterminés par le nombre d'années d'exercice de la fonction consulaire. Notamment, l'avancement dans la hiérarchie (devenir président de chambre), mais aussi l'accès au contentieux délicat des procédures collectives (qui implique automatiquement que l'on devient juge commissaire) sont des possibilités ouvertes à tous ceux qui réunissent les conditions de temps pré-déterminées. Toutefois, la possibilité de demander au Président du tribunal d'être assigné à un contentieux plutôt qu'à un autre existe effectivement. L'analyse pourrait alors porter sur la durée d'exercice dans les divers contentieux. Malheureusement, les informations à ce sujet sont lacunaires et peu fiables⁹¹.

Nous avons donc dû réduire la portée de la question à une exploration du rapport existant entre le temps passé dans l'exercice des procédures collectives (au sens strict) et dans les autres contentieux. Cette question permet d'aborder un aspect de la conception qu'ont les juges de la justice consulaire, à savoir celle de sa compétence pour juger les faillites.

Nous avons demandé aux juges s'ils préféreraient un contentieux plutôt qu'un autre. Il est alors apparu que cette question engageait beaucoup plus qu'une simple préférence, dessinant en fait un fort clivage au sein du tribunal. Pour certains, les procédures collectives sont une sorte de « mouvoir » des entreprises, qui arrivent au jugement « quand il est déjà trop tard ». Pour d'autres, en revanche, les procédures collectives sont les plus « vivantes », celles où le juge doit traiter directement avec les personnes et non avec des simples dossiers. Comme nous venons de le voir, ces arguments font référence au même registre (conflictuel), à savoir la gestion des procédures de faillite sous leurs aspects les plus concrets. Avoir à prendre des décisions concernant les emplois, les salaires dus, la liquidation des actifs, etc., n'est pas « une mince affaire ».

⁹¹ De nombreux juges n'ont pu en effet donner l'ordre chronologique des chambres auxquelles ils ont appartenu.

Le point de départ est celui du nombre d'années d'exercice comme juge consulaire, que l'on a regroupé par tranches selon la durée cumulée des mandats⁹². La première tranche réunit les 31 juges (soit 20 % du total) qui sont dans leur première ou deuxième année d'exercice. La deuxième tranche, la plus importante, correspond aux 55 juges (soit 35 %) qui ont été réélus pour une première période de quatre ans et qui sont donc dans leur troisième à sixième année de mandat. Viennent ensuite les 45 juges (soit 29 %) qui ont été encore relus pour une deuxième période de quatre ans, c'est-à-dire qu'ils sont en exercice depuis sept à dix ans. La tranche suivante réunit les 15 juges (soit 10 %) qui sont restés deux années de plus et qui exercent donc depuis 11 ou 12 ans. Enfin, la dernière tranche, composée par 10 juges (soit 6 %), concerne principalement les Sages, qui sont donc au tribunal depuis treize à quinze années⁹³. La durée d'exercice dans les deux grands types de contentieux a été regroupée de manière similaire. Toutefois, dans les procédures collectives les effectifs deviennent faibles au-delà de 3 ans, et c'est la raison pour laquelle nous les avons réunis en une seule catégorie (3 à 9 ans)⁹⁴. Soulignons que ces informations manquent pour 17 juges (soit 11 % du total).

Nous avons procédé à une analyse factorielle des correspondances multiples pour avoir une vue synthétique des rapports entretenus entre ces trois variables. Nous pouvons ainsi énoncer un certain nombre de constats évidents pour celui qui connaît le fonctionnement du tribunal, mais qui ne manquent pas d'intérêt pour autant. De même, nous avons inclus comme variable illustrative la classification socio-démographique des juges⁹⁵. C'est aussi le cas des « préférences » concernant ces deux types de contentieux⁹⁶. Afin d'alléger l'analyse, nous avons exclu les 17 juges pour qui ces informations manquent, leur inclusion n'apportant aucune information susceptible d'être interprétée.

⁹² Cf. les modalités originales et regroupées en annexe 3, préalables méthodologiques.

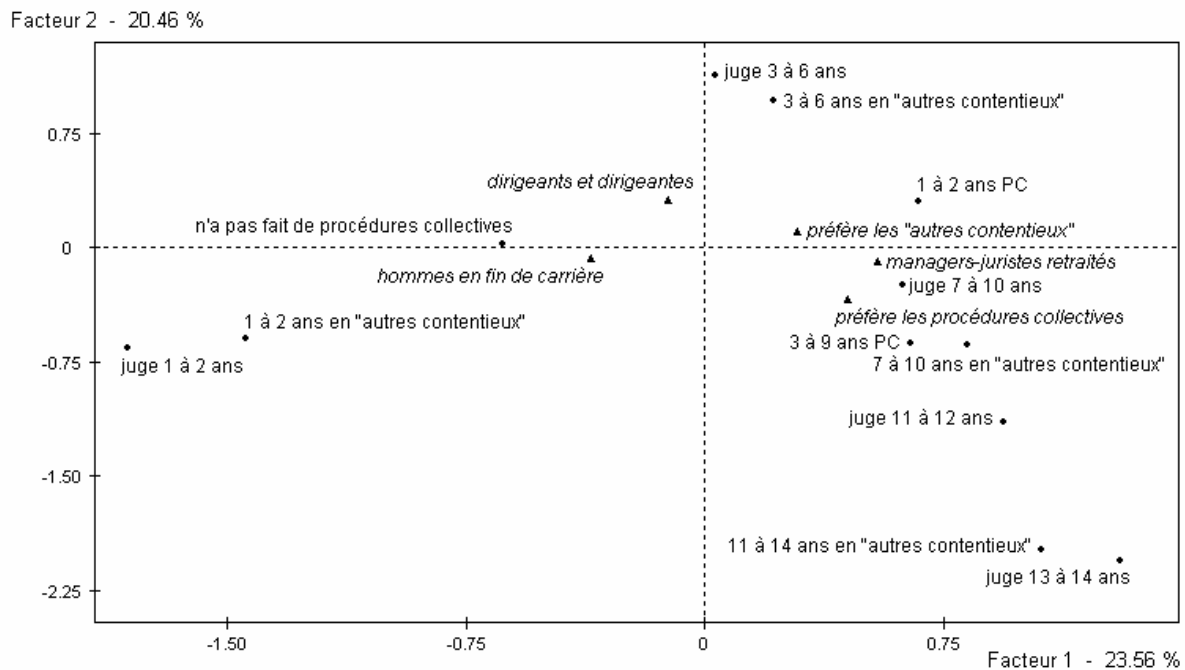
⁹³ La durée d'exercice des juges ayant quitté le tribunal avant la deuxième vague de l'enquête a été calculée en tenant compte de leur année de départ du tribunal.

⁹⁴ Les tris à plat sont présentés en annexe 3, tableaux 3.17 et 3.18.

⁹⁵ On évite ainsi de doubler le poids de la durée d'exercice, déjà prise en compte dans ces classes sous forme d'année de promotion. Cf. les résultats l'ACM en annexe 3, tableau 3.19.

⁹⁶ Il s'agit d'un codage des réponses à la question 5.4 du guide d'entretien, annexe 1.

Graphique 3.4 : Ancienneté dans la fonction de juge consulaire et expérience des procédures collectives



Mode de lecture de la figure : les points proches tendent à caractériser ensemble une sous-population ou groupe de personnes. Plus on s'approche du centre, plus ces caractéristiques sont partagées par l'ensemble de la population. On dit alors qu'elles ne sont pas « discriminantes ».

Le premier plan factoriel oppose ici les juges selon la durée de leur exercice. Les juges récemment élus, depuis deux ans au plus (juge 1 à 2 ans), figurent à gauche du premier axe (horizontal). C'est ce qui explique qu'ils n'ont pas encore fait de procédures collectives et aussi, vraisemblablement, qu'ils n'affichent pas de préférence pour un contentieux particulier (à une préférence non). Du point de vue de leurs caractéristiques socio-démographiques, il s'agit souvent d' « hommes en fin de carrière » ou de « dirigeants et dirigeantes ».

Tous les autres juges figurent à droite du premier axe. On peut les distinguer selon leur position sur deuxième axe (vertical). Du côté positif, dans le quartier supérieur droit du graphique, nous trouvons les juges qui sont dans leur deuxième exercice (juge 3 à 6 ans). Ils ont souvent passé toute cette période sans faire des procédures collectives (3 à 6 ans autr.contx.) et disent, effectivement préférer les autres contentieux (préfère autr.contx. oui). Mais parmi ces juges relativement jeunes au tribunal, quelques-uns ont tout de même une courte expérience des procédures collectives (1 à 2 ans PC). Aucune des trois classes socio-démographiques n'apparaît comme caractéristique de ce groupe.

Dans le quartier inférieur droit, on peut identifier un groupe de juges présents au tribunal depuis 7 à 10 ans et 11 à 12 ans. Ces deux tranches sont souvent associées à une

pratique longue de procédures collectives (3 à 9 ans PC). Les juges disent préférer effectivement ce contentieux à tous les autres. Ce sont surtout des « managers ou des juristes retraités ».

Enfin, en bas et encore plus à droite de ce quartier, nous trouvons les juges les plus âgés du tribunal, qui ne sont plus en exercice dans une chambre (juge 13 à 15 ans). Ils ont souvent une expérience relativement courte des procédures collectives, comme l'indique la proximité avec une longue expérience dans les autres contentieux (11 à 14 ans autr.contx.)⁹⁷.

En résumé, il semble y avoir un clivage générationnel concernant la pratique des procédures collectives.

Nous avons exploré à partir d'une méthode statistique les profils des juges du Tribunal de commerce de Paris. Sous l'angle des caractéristiques socio-démographiques, le tribunal apparaît comme un lieu relativement hétérogène. Les trois classes de juges que nous avons mis au jour sont parfois liées aux comportements de demande d'avis au sujet de la candidature, ainsi qu'aux motivations qu'ils ont déclaré avoir eues à l'époque de leur entrée au Tribunal. Néanmoins, l'aperçu ainsi donné est insuffisant et demande d'être approfondi par un regard qualitatif permettant de recentrer l'analyse sur le sens donné à ces comportements.

⁹⁷ Effectivement, ces juges qui sont depuis longtemps au Tribunal préfèrent majoritairement les contentieux autres que les procédures collectives. Cf. le tableau 3.17 en annexe 3.

4. Formes de statut social et « auto-professionnalisation » des juges du Tribunal de commerce de Paris

On l'a vu, les tribunaux de commerce sont le parfait exemple d'un corps intermédiaire producteur de notables dont l'existence est une exception dans le système judiciaire français (tout comme les Prud'hommes), mais dont la nécessité s'est imposée dans la pratique, à la fois en vertu d'une demande des intéressés et de l'État, et sous une forme bien précise : officielle (il ne s'agit en rien d'un simple arbitrage entre pairs) mais avec des juges issus du monde des affaires et en théorie choisis par lui. La solution institutionnelle française aux problèmes posés par la résolution des conflits commerciaux et des faillites est marquée par une hétérogénéité très visible des formes de statut social : économique et administratif. Cependant, dans ce contexte marqué par la différence entre le public et le privé, et dans un pays où l'État oscille entre jacobinisme et girondisme, cette hétérogénéité ajoute une complexité sociale aux complexités du commerce et du droit. Cette complexité sociale réside essentiellement dans la difficulté à occuper une position combinant différentes formes de statut social qui ne sont pas toujours congruentes. La notion de statut social est donc importante pour comprendre l'investissement bénévole des juges au sein des tribunaux de commerce. Dans ce chapitre, nous abordons à nouveau le thème des motivations pour devenir juge consulaire qui sont liées au statut social. Entre les deux rêves du commerce (Hirsch, 1985), la construction purement individuelle du sens de cet engagement est difficile. Nous examinerons ensuite les expériences et les craintes de non congruence des formes de statut dont les juges du Tribunal de commerce de Paris nous ont aussi fait part.

4.1 Juge consulaire : honneurs, plaisirs et valorisation sociale

Devenir magistrat consulaire est d'abord ressenti comme une marque de reconnaissance et de valorisation sociales. En elle-même, l'accession au Tribunal de commerce de Paris participe d'un processus de reconnaissance sociale. Elle institue les individus concernés comme des personnes de référence au sein de leur milieu professionnel.

On peut être fier d'être choisi par cette communauté là. Quand je dis fierté, j'entends par là qu'on vous apporte la légitimité de votre savoir.

Le simple fait d'entrer au Tribunal de commerce de Paris constitue ainsi une reconnaissance de la qualité du professionnel, qualité au nom de laquelle il est en quelque sorte « promu » juge consulaire. Cette qualité a plusieurs aspects, ainsi qu'en atteste le double procédé de l'élection par les pairs et du passage d'épreuves de classement : qualité professionnelle expliquant le choix des pairs et la sélection par le CIEC, qualité des capacités intellectuelles sanctionnées par les épreuves subies. La reconnaissance attachée à l'entrée au Tribunal est soulignée, par exemple, par la solennité des épreuves de sélection telles que les racontent - rétrospectivement - les juges :

Ici vous avez une épreuve écrite sur dossier, avec soutenance orale devant un aréopage. Ils sont douze ou quinze, une douzaine je crois. Vous avez là dedans un ou deux universitaires, des magistrats et anciens magistrats, et vous faites une soutenance orale après avoir rendu votre épreuve sur dossier. Une fois que vous avez passé ce barrage là, vous avez droit à une épreuve orale, avec un bel amphithéâtre. Ils sont quatre-vingts à peu près, toujours des universitaires, des magistrats, anciens magistrats, des grands électeurs à la chambre de commerce. Ils sont là, vous arrivez, sans aucune préparation, et il y a un gros sablier. On vous dit « bon, monsieur ou madame, vous tirez un sujet ». Alors on tire un sujet, ça peut être sur l'organisation judiciaire française ou une question de fond juridique plus pointue, les conflits de compétence d'ordre judiciaire-ordre administratif, vraiment ça peut être n'importe quoi. Vous déployez, « vous êtes prêt monsieur », vous reposez votre petit papier, on retourne le sablier. Il faut que ce soit structuré avec un plan bien organisé, (...) puis au dernier grain de sable « merci monsieur ou merci madame ».

Même reconnaissance sociale au cours de la cérémonie d'intronisation, à laquelle les juges convient parfois leurs proches :

Au début, on est content, on a une belle robe, on défile du Tribunal de commerce, au Palais, on prête serment, il y a tout un décorum.

Mes parents sont fiers, quand ils sont venus à l'audience solennelle, la robe, la toque tout ça c'est socialement une réussite.

Cette reconnaissance sociale peut être considérée comme l'une des principales motivations de l'entrée au Tribunal et de la poursuite de la judicature alors même que les coûts de la fonction sont élevés. Cette reconnaissance émane donc des pairs, mais elle est aussi susceptible de représenter une réussite sociale au sein d'un milieu plus large que la seule sphère professionnelle. Elle se manifeste également par d'autres canaux que celui de la procédure officielle d'entrée au Tribunal, notamment à travers le rôle des tierces personnes, comme nous l'avons vu plus haut, qui orientent le futur juge vers cette activité. Ainsi, lorsqu'ils racontent leur arrivée au Tribunal, les juges rencontrés soulignent combien cette

entrée procède elle-même d'une reconnaissance de leurs qualités, de leurs capacités, de leurs prédispositions :

Au cours d'une de mes réunions de travail, un des juges m'a dit « il semble que vous soyez formaté pour rentrer dans cette institution, venez me voir je vous en parlerais ». (...) mon attitude apparemment indiquait la capacité à comprendre à la fois la nature du conflit et d'essayer de trouver une solution à partir de ce que j'appelle une réalité. En tout cas je me rappelle très bien cette discussion.

Je n'ai pas eu envie de devenir juge, ça s'est fait comme ça. C'est mon syndicat professionnel qui m'a dit « tiens, tu es un peu plus dynamique que les autres, il faut qu'on présente des candidats, est-ce que tu veux ? ». Comme je ne sais pas dire non, j'ai dit oui, et voilà.

Enfin, ces formes de reconnaissance sociale peuvent également être associées à la certitude de faire partie d'une lignée de gens de qualité, de « brillants », que l'on prolonge, que cette lignée soit professionnelle ou familiale :

En fait j'ai été pendant 10 ans directeur des affaires juridiques d'un grand groupe, j'ai d'ailleurs beaucoup contribué à son développement. Or dans ce groupe, le principal juriste entrait automatiquement au Tribunal de commerce. Donc dès que j'ai rejoint le groupe, normalement je devais y entrer... Donc je suis venu à leur suite, j'étais le plus jeune (...) Donc j'étais fortement tenté de prendre la suite de mes prédécesseurs, parce qu'ils étaient de brillants juristes.

J'ai eu l'expérience d'un membre de ma famille, qui a adoré cette fonction, qui a pourtant arrêté, il a été obligé de quitter sa fonction pour s'occuper de son entreprise... Il est juriste comme moi, il m'a beaucoup parlé en bien de cette fonction, c'est peut-être lui qui m'a le plus influencé.

Parmi le choix des activités bénévoles qui leur sont certainement accessibles en lieu et place du Tribunal, les juges privilégient souvent la magistrature consulaire en la comparant avec des activités qui sont de fait moins valorisantes au sein des milieux sociaux supérieurs auxquels beaucoup appartiennent ou ont appartenu.

Une fois acquise la reconnaissance liée à l'entrée au Tribunal, les juges ont souvent le sentiment d'une certaine valorisation sociale de leur fonction, valorisation qui prolonge celle qu'ils ont acquis dans leur milieu professionnel. Le fait de juger est considéré comme une source de prestige, notamment vis à vis de l'entourage social :

Je pense qu'être juge, c'est également une activité très valorisante et très honorifique, c'est un honneur de pouvoir juger. C'est l'apanage de Dieu de pouvoir juger, donc, encore une fois, le juge, ce n'est pas Dieu, c'est la justice humaine, et elle est ce qu'elle est, mais je dirais que c'est un pouvoir considérable et c'est donc une grande responsabilité. Je crois que c'est à la fois les conséquences de ce pouvoir et de cette responsabilité qui sont extrêmement valorisantes et honorifiques.

Ça a un côté notable. Les gens qui ne connaissent pas ont un respect pour la fonction. C'est respectable. Et les gens sont attirés, sont curieux, quelquefois un peu révérencieux. Un peu d'admiration. C'est pareil au niveau professionnel ou amical. (...) Bon ça fait plaisir d'être juge, mais je n'en fais pas état. C'est reconnu, mais je n'en tire pas une gloire particulière. C'est vrai qu'il y a cet élément, ça fait plaisir.

Un certain nombre de membres du Tribunal de commerce sont des gens qui d'une façon ou d'une autre sont à la recherche d'une identité, d'un statut social, d'une carte de visite. Si demain ces gens-là ne sont plus rien au Tribunal de commerce de Paris, c'est leur statut social qui s'écroule. Directeur d'une entreprise, ça ne veut rien dire. Mais Président de chambre honoraire du Tribunal de commerce de Paris, c'est quand même beaucoup mieux. C'est un statut qui dure. Etre ancien cadre supérieur de la BNP, c'est rien : il n'y a plus de BNP. Mais Président de chambre honoraire du Tribunal de commerce de Paris, ça nous accompagne jusqu'à la tombe : «c'était un ancien juge». Un certain nombre de gens se moquent du statut social, comme moi. Ce sont les vrais entrepreneurs. On a fait quelque chose, on a créé notre boîte. On est entrepreneurs au service des entrepreneurs et reconnus par un mandat de magistrat.

Les activités en lien direct avec l'exercice de la magistrature consulaire sont aussi considérées comme une source de valorisation sociale, qu'il s'agisse de parvenir à un jugement sur une affaire complexe, d'aider les entreprises en difficulté, ou encore de prononcer un grand nombre de jugements dont une faible proportion sera remise en cause par la Cour d'appel :

C'est d'arriver, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, à des conclusions à partir d'un dossier très difficile, avec votre libre arbitre. Vous allez ensuite délibérer avec vos collègues magistrats, et à ce moment là ils peuvent effectivement ne pas être d'accord avec votre point de vue mais on s'en explique, on le débat, on voit pourquoi on a peut-être fait fausse route dans un jugement ou dans un autre, donc ça c'est très valorisant et c'est très agréable.

En ce qui concerne la prévention des difficultés des entreprises, je crois que mon métier et l'expérience que j'ai pu acquérir dans le cadre de mon activité professionnelle m'y prêtaient tout à fait. Et c'est particulièrement enthousiasmant et valorisant d'aider par des actions qui sont celles qui sont prévues par les textes de lois en matière de prévention des difficultés des entreprises, d'aider les entreprises à régler leurs difficultés, de leur porter assistance dans le cadre de la loi.

La reconnaissance sociale liée à la fonction consulaire peut également passer par la prise en charge d'activités internes au Tribunal, activités valorisantes et honorifiques en elles-mêmes ou par leur multiplication, et qui font du juge une personne de référence au sein même du Tribunal.

Et, pour en terminer, je suis délégué général en charge de la prévention des difficultés des entreprises. La fonction de délégation générale étant une fonction qu'occupent quelques juges qui ont l'honneur de pouvoir signer tout ce que peut signer le président.

De façon plus diffuse, il est aussi valorisant d'être consulté directement au sein du Tribunal ou dans l'environnement professionnel et amical, en liaison directe avec le fait d'être juge :

Déjà avant on me demandait conseil, parce que je m'y connaissais en contrats internationaux. Cela a été plus fréquent depuis que je suis juge, pas de façon phénoménale, mais un peu plus. Je reçois encore des demandes de conseil d'anciens collègues, pas tous les jours, mais j'ai des coups de téléphone pour des conseils par rapport à leurs affaires.

Oui, des gens me demandent mon avis sur le droit des affaires. J'ai beaucoup d'amis qui viennent me voir pour d'autres sujets que le tribunal de commerce : « On vient te voir parce que tu es juge, tu as l'habitude des affaires, peux-tu nous conseiller comment il faut s'y prendre, etc. » Mais ce sont des sujets qui n'ont rien à voir avec le tribunal.

L'identification à la qualité du Tribunal est une autre source de valorisation pour les juges. Certains d'entre eux affirment que cette fonction de juge consulaire ne s'accompagne d'aucune valorisation et d'aucun prestige. Cependant, les entretiens révèlent qu'il existe bien une valorisation liée à la fonction, que le juge ne reconnaît pas de lui-même mais qu'il sous-entend. Ainsi, extrêmement rares sont les magistrats qui dénie à la fonction de juge consulaire au Tribunal de commerce de Paris sa dimension honorifique et symbolique sans se contredire au sein du même discours. Ils considèrent qu'ils appartiennent à un collectif particulièrement performant.

Nous sommes la juridiction qui suscite le moins d'appels, et de très loin. Et en plus, quand ça part en appel, dans trois fois sur quatre on est confirmé. Ce n'est peut-être pas, à chaque fois, étayé au sens purement juridique. Mais d'abord, le fait qu'il y ait très peu d'appels fait que finalement, le justiciable n'est pas mécontent de la décision qui a été rendue. Et ce n'est pas un jugement de Salomon : dans les trois quarts des décisions on s'explique. C'est ce à quoi on s'applique, mes collègues et moi-même : à expliquer pourquoi on prend une décision.

L'exercice d'un pouvoir et de responsabilités est aussi considéré comme une source de satisfaction. Le rapport au pouvoir et aux responsabilités est ici envisagé en ce qu'il constitue, pour les juges, une continuité avec leur milieu professionnel :

[comme Président de société] j'aimais décider et être obéi. Je retrouve ici les mêmes satisfactions.

Au sein du Tribunal, l'exercice du pouvoir peut prendre différentes formes. Il peut être lié à l'exercice de responsabilités dans le cadre de la fonction de juge consulaire, au « véritable pouvoir » de juger :

Et puis cet honneur et cet orgueil d'avoir la responsabilité de juger, c'est très gratifiant, ce sont des responsabilités... C'est très gratifiant. Si je devais refaire une vie et que je ne pouvais pas refaire ça, il me manquerait quelque chose de très important.

Par ailleurs, pour des juges dont le statut suppose l'exercice d'une forme de direction ou de leadership au sein de leur entreprise, il n'est pas anodin d'être en position de pouvoir dans le cadre de la fonction de juger, que ce pouvoir soit entendu comme autorité vis à vis des avocats, ou davantage comme une responsabilité vis à vis des parties :

Il faut avoir l'habitude de s'imposer, sinon vous n'êtes pas un bon juge (...) La procédure est contradictoire, les gens vous exposent leurs arguments, quelque fois avec une bonne foi qui est tout à fait limitée. Il faut d'abord savoir maintenir l'ordre parce que sinon les avocats, si vous ne faites pas attention, ils en viennent à se frapper. Moi j'ai vu des choses assez extraordinaires donc. Il faut élever le débat en disant « bon écoutez, j'ai noté ce que vous dites, le tribunal appréciera souverainement et j'ai décidé qu'on passe au point suivant, ce point est clos ». Il y a un minimum d'ordre, enfin si vous n'avez pas envie de vous imposer (...), vous ne faites pas ce travail.

L'éventualité et la possibilité de faire jurisprudence, et ainsi d'être le premier à trancher tel ou tel type de litige, est une autre source de pouvoir souvent mentionnée :

Il y a donc des tas de cas ici où on fait jurisprudence. Il m'est arrivé plusieurs fois que les avocats me disent « on attend votre décision, ça va être la première jurisprudence qu'on va avoir dans ce domaine-là ».

Parce que le contentieux de la procédure collective est d'une grande richesse, il y a tellement de cas d'espèce qu'on a l'impression souvent de faire un petit peu jurisprudence.

L'exercice de ce pouvoir est important tout autant en lui-même que parce qu'il est lié à la reconnaissance sociale à laquelle la plupart des juges du Tribunal de commerce de Paris sont habitués de par leur situation professionnelle. Même s'ils mettent en avant « l'humilité » nécessaire à l'exercice de leur fonction, la plupart reconnaissent l'attrait qu'il exerce sur eux, le plaisir qui s'y attache et celui de responsabilités importantes. Lorsqu'ils ne le reconnaissent pas directement, c'est au travers de ce qu'ils disent des autres juges que l'on en repère l'importance :

Moi la question du pouvoir n'a jamais été quelque chose d'important ; mais pour d'autres personnes oui, c'est important, ça les attire.

Il faut éviter de se prendre trop au sérieux, comme je le vois de temps en temps, ce qui n'ajoute rien à la qualité de la prestation. C'est savoir distancier, une certaine modestie. Je ne suis pas convaincu quand je vois un certain nombre de mes collègues, je vois une trop forte projection de leur propre personnalité quand ils exercent leur tâche. [C'est-à-dire ?] De se prendre trop au sérieux. Il faut pas non plus être dilettante, mais dans ce domaine, une fois qu'on a la robe sur le dos, on aurait peut-être tendance à se laisser enivrer par le pouvoir, une image du pouvoir, ce qui serait fatal.

Or cet attrait et ce plaisir ne peuvent se comprendre si l'on ne tient pas compte de l'expérience de ces juges au sein de leurs sphères professionnelles : c'est souvent l'habitude engendrée par un rapport quotidien au pouvoir qui tout à la fois les met à l'aise dans son maniement et leur permet d'y trouver du plaisir⁹⁸.

Enfin, une dernière source de satisfaction explicite réside dans la constitution d'un entre-soi social, d'une « communauté des juges » du Tribunal de commerce de Paris. Si l'on peut parler d'hétérogénéité en ce qui concerne les origines professionnelles des juges (voir chapitre précédent) et de la complexité de leur position entre deux mondes sociaux, celui du privé et celui du public, il ne faut pas pour autant oublier que le Tribunal de commerce de Paris constitue aussi à d'autres égards un milieu relativement homogène. Le statut social attaché à leur situation professionnelle est pour la plupart d'entre eux élevé. Ils appartiennent en grande majorité à une catégorie sociale supérieure. Dès lors, les appréciations extrêmement positives et majoritaires portées sur la convivialité au sein du Tribunal⁹⁹ doivent être rapportées au fait qu'il s'agit en effet de relations établies entre individus conscients d'appartenir à un même groupe social et tirant satisfaction du fait d'évoluer au sein du Tribunal, au sein de ce groupe social.

Les satisfactions, c'est que c'est sympa, on est ici dans un monde fermé, de gens de bonne compagnie qui ont tous eu des fonctions importantes dans différentes organisations, bon c'est souvent assez sympa et c'est peut-être assez protégé. Le point le plus négatif c'est la quantité de travail que ça donne (...). On discute avec des gens d'un certain niveau et tout ce qu'on dit entre nous est couvert par un secret. Il y a protection de la loi, on peut discuter avec n'importe quel autre juge de n'importe quelle affaire sans être gêné. Dès qu'on sort dans la rue ce n'est plus le cas. Donc c'est assez sympathique, et puis on peut discuter d'autre chose que des affaires en cours, on peut discuter de sa voiture, de ses vacances, de sa petite amie. A l'inverse c'est quand même une

⁹⁸ A l'inverse, nombre de bénévoles propulsés du jour au lendemain à des postes de responsabilité dans un cadre associatif, et n'ayant pas jusque là fait l'expérience de cette situation, non seulement n'y trouvent aucun plaisir mais ne tardent pas, souvent, à abandonner leur fonction pour retourner dans l'anonymat des tâches subalternes (Vermeersch, 2003).

⁹⁹ Seuls 3 % des juges critiquent la convivialité telle qu'elle est développée et pratiquée au Tribunal. 52 % la plébiscitent. 45 % des juges ne s'expriment pas à ce sujet. Cf. question 9, annexe 1, guide d'entretien.

association très gérontocratique, puisque les gens sont extrêmement âgés et très maison de retraite aussi puisqu'il y a assez peu de juges en activité.

C'est une population quand même de gens bien élevés, plutôt cultivés, plutôt du même groupe social, alors c'est une critique mais je préfère mettre les pieds dans le plat : si c'était trop mélangé, ça n'aurait aucun succès ; il faut bien dire les choses comme elles sont.

La quasi-totalité des juges soulignent combien ils sont attachés à la bonne ambiance et à la convivialité entre eux, à l'absence de concurrence et de compétition au sein du Tribunal – concurrence et compétition typiques des sphères professionnelles au sein desquelles ils évoluent ou ont évolué.

Le milieu socio-culturel, pour moi en tout cas, je trouve qu'il est d'une très grande ouverture d'esprit. En plus, il n'y a pas de compétition parce que nous sommes bénévoles, il n'y a pas de carrière à proprement parler, donc il n'y a pas de lutte de pouvoir. Il y a des exceptions, mais c'est quand même pas significatif, il n'y a pas la nécessité de montrer aux autres qu'on est plus malin et c'est ce qui donne cette ouverture à s'enrichir intellectuellement, à s'enrichir éducativement, à la fois par observation et par discussion avec les autres.

En parallèle à cette valorisation sociale, le plaisir et la stimulation intellectuels liés à la discussion dans le cadre du délibéré apparaissent souvent dans les entretiens. Malgré le caractère parfois délicat de la remise en cause et de la critique par des pairs, les juges vantent et déclarent aimer cette pratique.

Et ce qui m'avait frappé, j'en avais parlé avec les anciens juges et les autres aussi, c'était la richesse du délibéré où le même litige était examiné par différents juges, qui viennent d'horizons professionnels variés, qui ont des approches qui peuvent être différents. Pas en droit, mais en autre chose.... C'est intellectuellement passionnant. Ce que j'adore c'est qu'une semaine sur deux nous avons les audiences des juges rapporteurs, c'est ce que nous avons ce matin. Et l'autre semaine on prépare, on présente aux autres juges (du délibéré) ses projets de jugement et c'est de voir comment on peut être critiqué, même par des gens plus jeunes que vous et simplement parce qu'ils viennent d'autres horizons. Le même litige raconté par quelqu'un qui vient des grands magasins, par un éditeur, par un assureur ou par un banquier, donne des approches tout à fait différentes.

Neuf juges sur dix arrivés ici veulent avancer intellectuellement, continuer à se former, sans une volonté systématique de promotion. Maintenant on est entré en comparaison avec les juges de carrière et l'à peu près n'est plus accepté.

Les magistrats dans leur ensemble montrent un attachement fort au plaisir qu'ils trouvent à se mesurer les uns aux autres dans le cadre du délibéré. Même si certains

reconnaissent que cette pratique de délibération contradictoire et collégiale a été pour eux l'occasion d'une certaine souffrance :

(Le respect du contradictoire au sein du délibéré) c'est absolument indispensable, c'est quelquefois douloureux (rire). Parce que vous avez passé de nombreuses heures sur un dossier, vous l'avez décortiqué, vous avez pesé le pour et le contre, vous avez su discerner les histoires que l'on vous raconte par rapport au document. Donc ça vous a demandé de nombreuses heures, vous faites un travail compliqué. Et puis vous arrivez là, il y a un copain qui passe trente secondes sur votre travail et qui trouve que c'est mal rédigé, que lui n'aurait pas vu les choses comme ça (rire). Quand c'est quelqu'un qui voit avec hauteur d'esprit, que vous savez que c'est quelqu'un qui travaille bien ses dossiers, qui le fait dans une idée constructive, et effectivement de délibérer, c'est la loi, encore une fois personne ne peut se vanter d'avoir toujours raison. Un argument qu'on a présenté comme ça et « ah ben non si vous présentez ça comme ça, c'est pas une bonne idée ». Quand ça se passe intelligemment et gentiment, ce n'est jamais agréable mais c'est supportable. Ici ou là quand ça vient de la part d'un petit chef, et il y en a, que vous arrivez ici, chargé de gloire, de carrière, de responsabilités éminentes et qu'on vous dit que votre travail n'est ni fait ni à faire, (rire) et que votre phrase est mal faite, c'est pénible, mais enfin c'est un exercice d'humilité presque religieux qui peut-être nous sera compté lorsque nous arriverons devant Saint Pierre s'il existe.

4.2 Maintien ou conquête d'un statut social

L'exercice du pouvoir et des responsabilités du juge, la reconnaissance et la valorisation sociales permettent aux juges soit de maintenir un statut social - parfois menacé par un départ en retraite - soit de conquérir un statut plus élevé - dans le cas essentiellement des juges les plus jeunes du Tribunal.

Formellement, le statut social provient de titres, de contributions apportées au fonctionnement collectif et établissant la compétence. Dans tout collectif, le statut signifie que l'individu se voit confier un mandat étendu, une responsabilité individuelle pour la gestion des affaires. Il comporte des prérogatives fonctionnelles comme la liberté de sélectionner des cas intéressants et une autonomie plus grande dans la manière de traiter ces cas. D'autres privilèges l'accompagnent, comme par exemple une compensation financière, des priorités, moins de pressions à rendre des comptes, moins de tests d'engagement ou de blâmes pour les erreurs jugées pardonnables. Moins vulnérable aux critiques des collègues, un membre jouissant d'un statut élevé obtient d'autrui davantage de réactions favorables à ses initiatives et à ses décisions.

Le statut suppose aussi des responsabilités, l'exercice d'une forme de direction ou de leadership. Ainsi, les autres membres attendent d'eux des solutions aux problèmes de l'action collective. Ces attentes convergentes sont contraignantes et, en tant que telles, jouent un rôle important dans la structuration de l'action collective. Les élites sont mises au défi de résoudre des problèmes en alternant contrainte et persuasion. On s'attend à ce qu'elles combinent les intérêts divergents de fractions s'accrochant à leurs privilèges au sein de coalitions souvent confuses et instables. Mais cette fonction dirigeante ne peut pas s'exercer sans concentration de ressources sociales. C'est ici que la définition relationnelle et structurale du pouvoir devient importante pour la compréhension du concept de statut. En effet, c'est souvent l'accès légitime à l'argument d'autorité qui permet aux membres d'accéder à un statut formel. Mais surtout, une fois dans cette position, ces acteurs exerçant une fonction dirigeante ne peuvent se passer de ces ressources sociales. Le pouvoir des membres d'une organisation dont le statut est reconnu est de faire usage de la dépendance d'autrui et de définir les termes mêmes des échanges de ressources.

Ainsi, le statut est un composite de titres (fonction officielle) et de concentration de différents types de ressources organisationnelles et sociales. Ce caractère composite se traduit, pour les membres d'une organisation, par l'existence de nombreuses formes de statut qui peuvent être utilisées pour améliorer leur position dans la politisation des échanges (sélection des partenaires, évaluation des ressources). Les classiques de la sociologie ont souligné les dimensions multiples du statut social. Max Weber (1920) distinguait les dimensions économique (basée sur le revenu), sociale (honneurs, prestige non seulement de naissance, mais aussi du capital humain (éducation) et politique. Comme le souligne Bourricaud (1964), les fonctions du leader sont presque toujours exercées par plusieurs personnes. Son rôle est diffus, non spécialisé. Cette *multidimensionnalité du statut* peut être comprise d'un point de vue structural comme dérivant de l'existence de plusieurs concentrations de ressources différentes, d'une hétérogénéité endogène (et non seulement exogène comme chez Weber¹⁰⁰). Par exemple, au sein d'un collectif, le représentant officiel, le membre le plus compétent, le plus populaire, le plus réputé ou engagé, ont chacun une certaine forme spécifique de statut qui leur permet de participer en position de force à la négociation des termes de leurs échanges avec les autres membres.

¹⁰⁰ Par hétérogénéité endogène, on qualifie les différentes formes de statut qui sont produites de l'intérieur même du collectif. Ce sont des formes reconstituées inductivement et qui caractérisent ce collectif de manière idiosyncratique.

L'analyse qui suit vise à comprendre comment cette fonction judiciaire bénévole peut ainsi constituer une stratégie de conquête ou de maintien d'un statut social par le biais du maintien ou du développement des attributs attachés à ce statut. Sont essentiellement concernés par l'élaboration de telles stratégies des individus occupant déjà une position élevée au sein de l'organisation du travail : cadres supérieurs, cadres dirigeants, chefs d'entreprise effectuant un chiffre d'affaire important. Le Tribunal de commerce constitue pour eux une étape ou un aboutissement vis à vis de leur parcours professionnel et vis à vis du statut social qui est attaché à ce parcours. Le Tribunal de commerce de Paris se présente ainsi comme un monde au sein duquel il est possible de développer les attributs liés à un statut social élevé, puis de les importer dans le milieu professionnel et plus largement dans le milieu social au sein duquel les juges évoluent, c'est-à-dire d'asseoir ou d'élever leur statut social.

Le maintien du statut social

Pour un certain nombre de juges le bénévolat consulaire est envisagé comme un moyen de gérer ou de préparer la retraite. En effet, la magistrature consulaire va permettre à ceux qui remplissent cette fonction de faire perdurer les attributs liés à leur statut social indépendamment de la perte objective des bases de ce statut. Autrement dit les juges vont pouvoir continuer à exercer des responsabilités et un certain pouvoir, ils vont faire perdurer la reconnaissance et la valorisation sociale qui étaient liées à une fonction qu'ils n'exercent plus, ils vont continuer à évoluer au sein d'un milieu social dont ils risquaient d'être écartés puisque ce n'est plus leur fonction qui leur octroie directement une place en son sein. A ce niveau, le bénévolat consulaire est assez proche du bénévolat des catégories supérieures, soucieuses de développer une activité à la retraite qui leur permettra de maintenir une image de soi valorisante. Les juges ont pour la plupart surinvesti la sphère professionnelle et délaissé les autres espaces sociaux (famille, loisirs...), par conséquent le passage à la retraite les laisse particulièrement démunis. Ils anticipent d'ailleurs eux-mêmes ce « *vide* » potentiel en débutant leur magistrature quelques années avant la retraite, afin d'assurer une continuité d'activité qui est une continuité du statut social ainsi que de l'image de soi associée à ce statut.

C'est ce qu'ils expriment quand ils disent envisager leur activité comme un moyen de « *rester dans le bain de la vie économique* », « *rester dans les affaires* », « *rester en contact avec le milieu du business* ». En effet, rester en prise avec leur monde socio-professionnel est le meilleur moyen de préserver tout ce que ce monde leur a apporté jusqu'ici. Or,

Il arrive un âge dans la vie qui, tout en ayant été en contact avec le milieu professionnel, vous avez suffisamment de temps libre pour pouvoir le

consacrer à une activité bénévole, qu'elle soit culturelle, charitable, que ce soit pour une oeuvre d'une nature ou d'une autre. Celle-ci a l'avantage à mon avis aux yeux de la plupart de mes collègues, en tout cas aux miens, d'être un véritable substitut à une activité professionnelle.

Tous les juges retraités ou préparant leur retraite font part de telles conceptions de leur activité consulaire. Certains sont plus prolixes quand il s'agit d'évoquer la difficulté du passage à la retraite :

C'est central comme question, la question de la retraite est pertinente. Moi, si je me suis orienté vers cette activité là c'est pour ne pas me retrouver du jour au lendemain « Monsieur n'est plus ». Vous voyez, la personne qui a toujours eu un secrétariat d'un seul coup il fait la queue à la poste pour déposer son recommandé, c'est déjà un changement intéressant en l'occurrence « et oh vous là, mettez-vous derrière comme tout le monde... » Au départ vous êtes deux jours par semaine au tribunal et ça peut aller jusqu'à la semaine complète plus le week-end. A tel point que moi dans mes réflexions personnelles je me dis qu'il y aura un deuxième départ en retraite, ce sera celui d'ici, et qu'il faudra celui là aussi le préparer. Ou tout se casse comme ça aurait pu être le cas avec la réforme, et vous vous retrouvez toujours en pleine vitalité et sans position, ou bien vous vous dites à l'intérieur des 12 ou 14 ans que vous faites, et que quand même vous prenez un peu d'âge, que vous commencez à fatiguer que vous aspirez à un peu plus de tranquillité. C'est vous tout seul qui menez votre chemin, mais votre question est très pertinente pour beaucoup d'entre nous, pour la plus part d'entre nous la motivation c'est d'être quelqu'un. Avec un Q majuscule.

La mise au « placard » au sein de l'entreprise peut procurer ce même sentiment d'inutilité sociale susceptible d'être à l'origine de la motivation pour la magistrature consulaire :

Ce qu'il faut que vous compreniez c'est que certaines personnes sont candidates au Tribunal de commerce pour faire une fin de carrière, pour éviter d'être mises au placard ou parce que leur groupe ne sait plus où les mettre. Ça existe.

La conquête d'un statut social

Pour certains juges, les plus jeunes, il ne s'agit pas de maintenir leur statut social mais surtout de conquérir un statut plus élevé. Il s'agit de cas dans lesquels la magistrature consulaire est un adjuvant à l'activité professionnelle.

La constitution d'un réseau est l'une des façons dont la magistrature consulaire peut jouer ce rôle, mais rares sont les juges qui l'avouent aussi explicitement :

Je vous ai dit tout l'intérêt que je retirais de ce tribunal : si je prenais un consultant extérieur pour mon entreprise pour me donner une idée sur la façon de gérer un licenciement aux Prud'hommes, il me prendrait 1500 francs de l'heure et ici c'est gratuit. Donc si le tribunal me coûte 20 000 francs par an,

toutes les semaines, j'ai X consultations gratuites avec X magistrats que je peux interroger à plaisir et qui vont me répondre de façon amicale. Donc ça me coûte 1500 francs de moins. J'ai refait mes conditions générales de ventes en voyant X dossiers en contentieux, je ne le faisais pas bien dans ma boîte.... Au tribunal, on se retrouve à déjeuner, on discute et c'est tout. Ma rémunération elle est intellectuelle et j'ai des consultants amis ici qui me répondent et me font gagner du temps...

En revanche, l'acquisition de compétences, la constitution d'une expérience ou encore le recueil d'informations sont des bénéfices tirés de l'activité consulaire fréquemment évoqués et reconnus:

Au Tribunal, j'acquiers un enrichissement intellectuel du fait de la variété, de la diversité des litiges. D'ailleurs ça me sert dans mes activités professionnelles : j'ai un jugement plus assuré, je sais si on va au conflit et ce que ça donnerait au Tribunal. Du coup j'ai une meilleure approche de tous les problèmes (...) Le Tribunal est une véritable mine d'informations et de science, on a des horizons différents, ça amène des compétences.

Le Tribunal est un lieu riche parce qu'il vous permet d'avoir une expérience que vous ne pourriez pas avoir autrement. Recueil de toutes les erreurs qu'il ne faut pas commettre, toutes les bêtises, disons le, juridiques, qui sont commises, les fautes, et c'est quand même intéressant d'avoir ce regard, de pouvoir participer en quelque sorte à cette connaissance de l'erreur de l'autre. On se dit souvent « j'aurais fait la même erreur ».

Enfin, si certains occupent une position qui traduit leur notoriété au sein du tribunal, qui leur garantit alors une certaine reconnaissance, la « centralité » est également susceptible de jouer dans l'entreprise, le magistrat consulaire y devenant une ressource précieuse :

Être juge m'a apporté, à mon étonnement, beaucoup de considération. Ça m'a beaucoup valorisé aux yeux de mes collègues et de mes supérieurs, ça m'a étonné. Je suis le premier surpris, ça m'a donné une image de considération. Il y a un côté notable, un statut, une espèce de... Par exemple les gens en dessous hiérarchiquement, ils m'appellent M. le Juge en rigolant, mais on sent que c'est important, que c'est quelque chose qui me dénote par rapport aux gens qui sont au même niveau hiérarchique que moi, qui ont la même fonction que moi. Pour les gens qui sont au-dessus, ça m'a donné une image de sérieux, de compétence pour tout ce qui est droit.

On le voit, la notion de statut social est importante pour comprendre l'investissement bénévole des juges au sein du Tribunal de commerce. Ainsi, après avoir fait la liste des honneurs, plaisirs et formes de valorisation sociale que les juges consulaires trouvent dans leur fonction, il reste qu'ils expriment aussi des expériences et des craintes de *non congruence des formes de statut* qui caractérisent leur position. Il faut rappeler, par exemple, que notre étude s'est en partie déroulée au moment des discussions liées à la proposition de réforme des

années 2000-2002. De nombreux juges soulignent que leur statut de juge n'est plus aussi valorisant qu'il ne l'était.

Le regard qui est porté sur les juges du Tribunal de commerce n'est pas forcément positif. Il est même assez négatif. Ça suscite plutôt ricanement qu'autre chose, compte tenu de ce qui s'est passé, de la médiatisation de certaines affaires depuis quelques années, de l'agitation autour de certaines commissions parlementaires et de la part de certains députés. C'est rentré dans l'esprit des gens, il y a un amalgame qui est fait sur les hommes, les fonctions, et l'image n'est pas forcément très bonne, ce n'est pas très valorisant de dire qu'on est au Tribunal de commerce, mais bon ça m'est équilibrément égal.

Un des problèmes les plus aigus, c'est le statut des magistrats consulaires, c'est un problème central. Après tout, les gens qui travaillent là sont aussi des citoyens qui relèvent comme les autres de la responsabilité de l'État, de sa générosité, de sa réceptivité. Il est vrai qu'ils appartiennent plutôt à une catégorie privilégiée, mais vous savez, c'est la même chose en politique, en administration générale, les gens de l'ENA en général c'est pas de la basse catégorie. La connaissance du Tribunal est insuffisante, il y a un mépris considérable qui est extrêmement déplaisant. Il y a de la considération pour les avocats, de la peur pour la justice normale et du mépris pour la justice consulaire.

Ces sentiments sont très partagés au sein du Tribunal de commerce de Paris. Au point qu'ils sont parfois rattachés à la construction d'une image du juge consulaire comme un incompris, luttant contre la société pour mener à bien un combat dont il est seul à connaître la justesse. La fonction de juge consulaire est marquée, nous semble-t-il, par la complexité de la position du juge consulaire entre deux mondes sociaux qui se délégitiment mutuellement.

4.3 Complexité sociale de la fonction de juge consulaire

Entre gens du privé et gens du public, les magistrats consulaires connaissent les tensions inhérentes à l'exercice d'une activité différente en position hybride. La plus grande de ces difficultés est liée à une hétérogénéité et à une non congruence bien françaises de deux formes de statut social. En effet, la fonction de magistrat consulaire repose sur la coexistence des affaires et de la justice, alors même qu'il s'agit de deux univers dont la cohabitation ne va pas de soi et entre lesquels il n'existe pas d'équivalence des positions : se prévaloir d'un statut social élevé dans le monde des affaires n'implique pas nécessairement une valorisation similaire au sein du monde judiciaire. Les magistrats consulaires sont pour ainsi dire à cheval sur deux mondes différents, régis par des règles et des valeurs différentes. Ce positionnement

est évident dans le résumé que la plupart donnent de leurs motivations à devenir juge consulaire:

[Comment résumeriez vous vos motivations ?] *Je vous l'ai dit : le sens du service public et l'ouverture sur le monde des affaires.*

Du fait de cette hétérogénéité, le statut auquel la magistrature consulaire permet d'accéder est perçu comme très différent de celui de l'homme ou de la femme d'affaires. Il est à acquérir, voire à conquérir, et non donné d'emblée de par le statut professionnel :

Mes motivations, c'est simple. Assez jeune, j'avais vendu ma première société, j'avais gagné de l'argent et je me disais « qu'est ce que je vais faire maintenant, est-ce que je vais reprendre mes études ? » Entrer au Tribunal était une façon de reprendre mes études sans pour autant rentrer dans un système universitaire scolaire. J'ai énormément progressé dans ma connaissance de la justice des commerçants, et pour quelqu'un qui, comme moi a toujours dirigé une entreprise, la connaissance de la justice des commerçants c'est un véritable savoir faire dans le cadre de son activité professionnelle. Ma première motivation c'est apprendre quelque chose que je ne maîtrisais pas beaucoup. Ma deuxième motivation c'est que ça me semblait être l'aboutissement de 12 années de travail, de reconnaissance, et c'était finalement d'accéder à un statut qui était différent. Il y a les commerçants qui débutent, il y a ceux qui sont là depuis quelques années, puis il y a ceux qui ont atteint un stade ultime qui leur permet de rendre la justice des commerçants. C'est extrêmement prestigieux et donc ça m'attirait beaucoup, et en dernier lieu par le fait d'être particulièrement jeune.

Les formes diverses de statut social ne se soutiennent pas forcément entre elles. L'hétérogénéité du statut peut correspondre, chez l'individu, à des formes de statut plus ou moins congruentes. Dans le monde des affaires comme dans l'appareil d'État, leur conjonction est souvent critiquée. A la complexité économique et juridique de l'institution s'ajoute donc la complexité sociale. Comment les juges du Tribunal de commerce de Paris gèrent-ils cette complexité et les risques liés à la non congruence de statut ? Nous proposons de suivre cette gestion dans les entretiens que nous avons eus avec eux.

La plupart des juges sont attentifs à souligner de façon explicite les différences existant entre le monde des affaires et la magistrature consulaire. Leur discours très homogène présente la magistrature consulaire comme une expérience marquée par l'absence de concurrence entre juges ou de hiérarchie dans le délibéré, par la mise en valeur de l'humilité et de la collégialité. Mais il manifeste aussi un attachement très fort aux valeurs autour desquelles s'articulent les milieux socio-professionnels dont ils sont issus : proximité des sphères de pouvoir, exercice du pouvoir et des responsabilités, reconnaissance sociale

importante, habitude de la concurrence, de la compétition, mais également - parfois - évolution au sein d'un milieu social fermé et protégé.

Pour les juges du Tribunal de commerce de Paris, rompus à l'exercice de fonctions dirigeantes au sein du monde des affaires, le monde de la justice constitue à plusieurs titres un monde nouveau. Un certain nombre d'entre eux exercent des fonctions de juristes ou d'avocats au sein de leurs entreprises, mais pour la plupart l'exercice de la fonction judiciaire en elle-même constitue une nouveauté, tout comme leur pénétration dans un service public dont ils reconnaissent qu'il s'agit d'un univers différent de celui qu'ils connaissent :

L'intérêt pour un monde nouveau, un univers nouveau et l'idée de rendre la justice qui est une idée à la fois forte et gratifiante.

Le problème dans notre pays : est-ce qu'on a des prétoriens, est-ce qu'on a un corps de fonctionnaires, des gens dans la fonction publique et des gens dans le privé, et puis une dichotomie totale ? Ou est-ce que on a une interpénétration des systèmes ? La vraie question elle est là. On ouvre sur une question vraiment de philosophie et d'organisation politique profonde de notre cher et vieux pays.

L'apprentissage du discernement, du rapport au pouvoir, de l'écoute, savoir rassurer, la cohabitation d'univers très différents, le droit, la mission de service public.

Dans leur grande majorité, les juges sont sensibles au fait de participer à un service public et ils en tirent une certaine satisfaction, laissant à penser ou soulignant explicitement qu'il s'agit là d'une fonction noble et valorisante.

Être juge consulaire oblige à réfléchir mais dans l'optique de service public car quoi qu'on en dise, nous nous sentons en France tout à fait intégrés au service public de la justice, et ça me paraît être une fonction tout à fait importante dans un État de droit, tel que nous prétendons l'être. Donc là il y a une sorte de don quichottisme si vous voulez, mais je pense que c'est quelque chose d'intéressant, donc au fond ces deux motivations sont d'une part la motivation par intérêt personnel et la motivation dans l'intérêt de la société.

J'avais cette orientation vers le service public, donc ça explique aussi que des années après quand on m'a proposé d'entrer au Tribunal. Je me suis dit « tiens, participer bénévolement au service public c'est merveilleux, parce qu'il n'y a pas la sclérose de la fonction publique, et il y a le service à la collectivité, la mission de service public, la grandeur de servir la collectivité ».

Les juges du Tribunal de commerce de Paris prennent en compte les risques de non congruence que peut encourir leur statut. Ces risques sont clairement identifiés, par exemple,

dans les entretiens dans lesquels ils parlent de problèmes comme l'élargissement de leur corps électoral ou celui de la réforme de la carte judiciaire¹⁰¹.

Une trop grande diversité est un gage d'ouverture, mais aussi un risque de dispersion, d'incompréhension entre des gens qui ne sont pas du même monde. Les artisans, j'ai un peu peur qu'ils aient du mal à s'élever.

Quand on rencontre des juges de province on se rend compte quand même des différences d'approche. C'est une des raisons pour laquelle je me suis inscrit à Paris c'est pour ne pas être influencé ou influençable. J'ai géré quand même beaucoup de sociétés, de succursales et je sais comment ça marche en province mais aussi à l'étranger. En province un directeur d'usine est inscrit au Rotary club et il rencontre les juges du tribunal, le président de la chambre de commerce. Tous ces gens là mangent ensemble donc ça crée finalement des liens et des obligations qui sont préjudiciables. Moi, j'adore l'anonymat parisien, y compris au niveau des affaires. Aussi bien au niveau des affaires qu'au niveau du tribunal.

Les risques de non congruence des statuts n'apparaît pas seulement à propos de l'élargissement du leur corps électoral ou de la réforme de la carte judiciaire. Il apparaît aussi lorsque des juges du Tribunal de commerce de Paris refusent de participer aux procédures collectives et considèrent ces dernières comme une menace à la fois pour leur institution et pour leur statut social.

En procédures collectives, il y a indéniablement une appréhension de la part de certains juges qui est due à cette campagne ahurissante qui a été faite sur les tribunaux de commerce, où, nous avons été entraînés dans la boue et toutes les critiques étaient consécutives à des affaires de procédures collectives. Donc, ils ne veulent pas être confrontés à ces problèmes là. Et il faut un goût assez particulier pour traiter des affaires de faillites, de redressements judiciaires. Pour cette raison ils préfèrent rester en contentieux général. Et puis, ils ont l'impression que dans ce travail qui est effectué, le juge est trop tributaire des mandataires alors que quand on connaît bien le fonctionnement et qu'on s'implique dans le procédures collectives, on peut suivre les dossiers de très, très près. Mais il y a cette campagne qui a dénaturé complètement le travail que nous faisons et qui a laissé entendre que les juges allaient en procédures collectives pour avoir des enveloppes... Tout a été dit, c'était monstrueux. Ce qui fait que certains juges n'ont pas voulu continuer à être en procédures collectives.

Le chef d'entreprise c'est plutôt un homme d'action, et une partie des gens qui ont cette formation là sont attirés par les procédures collectives parce qu'ils veulent retrouver le contact avec une entreprise dont ils vont jauger la stratégie, les dirigeants, l'impact social et économique, les conditions financières, voilà la partie positive. La partie négative c'est qu'une partie de

¹⁰¹ Une très forte majorité des juges du Tribunal de commerce de Paris ont exprimé un avis très favorable à la modification de la carte judiciaire. En effet, 136 juges soit 87 %, ont déclaré cette réforme comme étant indispensable ou utile.

ces juges qui souhaitent faire des procédures collectives sont moins à l'aise dans la rédaction que les autres.

La non congruence de statut est aussi visible lorsque les magistrats critiquent les conditions d'exercice de leur fonction de juge ou certaines traditions internes au tribunal qui les mettent en porte-à-faux du point de vue de leur statut hors du tribunal. Voici des exemples de propos recueillis concernant ces trois thèmes.

Il y a de fermes traditions ici, avec les culots, ce qu'on appelle les culots c'est-à-dire les bizuts de l'année qui arrivent et qui sont les derniers. Ils vont chercher les dossiers, les documents, les préparer. C'est le culot qui pour le délibéré amène les cotes, la gomme, le crayon, l'agrafeuse, c'est le culot de la Chambre qui doit chanter le menu et faire l'apologie du saint du jour, c'est lui qui doit organiser les dîners de Chambre, les voyages de Chambre etc. C'est un peu le secrétaire et la bonne à tout faire de la Chambre. Tout cela se passe dans un esprit étudiantin, avec hauteur de vue et bonhomie. Mais il est clair que pour certains ça monte un peu à la tête d'être président de Chambre ou juge de droite, c'est un peu la même problématique que dans le délibéré.

La critique, effectuée par quasiment tous les magistrats, des conditions d'exercice de la fonction de juge est un autre indice de la difficulté attachée à l'hétérogénéité des statuts. Il s'agit en effet de cadres dirigeants, habitués à un niveau important de confort et de prise en charge dans le cadre de leur activité professionnelle. L'excellence de leur position professionnelle est liée et soulignée par celle de leurs conditions de travail : secrétaires, matériel informatique, grands bureaux etc. Or, voici qu'arrivés au Tribunal, les attributs habituels participant de cette reconnaissance n'existent plus, puisque très peu de moyens humains et matériels sont mis à leur disposition. L'administration du Tribunal est en effet assurée par le greffe. Souvent, il s'agit de la partie de l'entretien au cours de laquelle les juges font preuve du plus de véhémence.

On n'est pas du tout aidés, sur le plan matériel, il n'y a pas de logistique. Je suis d'une génération qui était habituée aux secrétaires, on sous-traitait beaucoup pour pouvoir travailler.

Il y a un aspect qui est catastrophique ici, c'est qu'il n'y a aucune logistique : informatique, secrétariat... D'accord, tout le monde est censé maîtriser le traitement de texte, mais il y a trop de tâches matérielles à effectuer soi-même. Cela peut fonctionner si on est encore en entreprise et qu'on a un secrétariat équipé, mais pas quand on n'y est plus, comme moi.

Rendre la justice des marchands apparaît comme une fonction délicate à remplir, et nous commencerons par nous attarder sur la source de cette difficulté, qui réside dans l'hétérogénéité des formes de statuts. Nous verrons ainsi en quoi le Tribunal crée pour les magistrats une tension liée au risque de la non congruence de statut.

Comment les juges consulaires du Tribunal de commerce de Paris gèrent-ils le fait de se retrouver entre deux mondes sociaux? Quelle solution trouvent-ils au problème de la non congruence des formes de statut ?

4.4 La construction d'un statut transversal basé sur les compétences

Le clivage entre gens du public et gens du privé s'est traduite par une hétérogénéité spécifique des formes de statut social et par des risques forts de non congruence entre ces formes de statut. L'hypothèse principale de cette recherche est que le Tribunal de commerce de Paris tente de gérer le risque de non congruence en créant un type de statut social transversal¹⁰², basé sur les compétences des juges et leur expertise. Il s'agit d'une forme d'auto-professionnalisation grâce à laquelle cette institution intermédiaire affirme dépasser les clivages traditionnels en France et contrer le déficit de légitimité de leur Tribunal. Comme pour d'autres professions, ce dépassement se fait à travers une sélection basée sur les compétences et sur un code de déontologie.

Dire que la compétence fonde la légitimité du juge appelle une définition du terme « compétences ». Pour les juges que nous avons rencontrés, qui se comparent souvent aux juges de carrière, elle peut être fondée aussi bien sur une formation préalable au droit que sur une pratique du droit et sur une connaissance de l'économie.

Vous savez, pendant 30 ans je n'avais pas fait de droit. J'avais touché à beaucoup de disciplines, notamment financières, je n'étais pas un technicien du droit, je n'ai jamais été directeur juridique. J'ai recommencé à zéro, j'ai réouvert les livres de droit, j'ai lu de A à Z le droit commercial, j'y ai réfléchi, ça faisait partie du deal. Il n'était pas question parce qu'on avait peut-être une solide formation juridique d'aborder les fonctions sans une connaissance actualisée du droit. Et il y avait des choses nouvelles, comme le nouveau code de procédure pénale, qu'il faut connaître pour offrir des garanties au justiciable. Ça faisait partie du deal. Je n'aime pas les amateurs, on ne doit pas faire ce métier en amateurs. Le justiciable mérite autre chose. Il faut des compétences techniques équivalentes à celles d'un magistrat professionnel, et en plus des connaissances professionnelles diverses il faut avoir un spectre large. Il ne faut pas juger en équité ! Ce n'est pas vrai ! Et si on a tout ça, aucun magistrat professionnel ne peut rivaliser avec nous. Ça prendra du temps, mais il y a déjà dans le Tribunal de commerce de Paris une poignée significative de juges qui remplissent toutes ces conditions.

En termes de priorités, beaucoup de juges placent le droit au-dessus de l'expérience du monde des affaires :

¹⁰² Cette recherche d'un statut n'est pas nouvelle (Lafon, 1981).

Il faut plutôt savoir juger en droit et pas forcément en équité. Je pense que c'est ce qu'il y a de plus difficile au début, où on est toujours tenté de juger en équité, alors qu'en réalité, il faut juger en droit et puis je dirais qu'il y a d'autres éléments je crois, qu'on ne peut pas juger, du moins préparer un jugement sans étudier soi-même assez longuement les problèmes de droit que ça pose donc ça suppose de faire un minimum de recherche et puis on a pas intérêt à papillonner dans les fonctions de juges. C'est-à-dire qu'il y a plusieurs écoles au tribunal, vous l'avez probablement ressenti dans les interviews. L'organisation actuelle suppose changer de chambre tous les ans, je ne suis pas partisan de cette méthode je pense que pour faire face à un monde économique de plus en plus complexe, il vaut mieux être spécialisé dans certains domaines parce que c'est le moyen de savoir de quoi on parle et d'acquérir aussi des réflexes pour préparer correctement un jugement.

Mais à la formation théorique en droit, beaucoup de juges opposent le bon sens et la logique qui permettraient d'être un bon juge sans pour autant être juriste.

Bon sens et logique, alors là totalement indispensable parce que si vous êtes un bon juge que vous savez lire les dossiers même si vous n'avez aucune connaissance du droit vous devez pouvoir rendre un jugement. Je dirais que le bon sens et la logique sont les critères les plus importants pour être un bon juge, peut être au delà de la connaissance du droit.

Le bon sens et la logique doivent cependant être liés à une expérience pratique du monde des affaires et du monde économique.

Vu les critères de sélection, celui qui veut être juge, je ne vois pas comment il peut ne pas connaître le monde économique. Effectivement, si on recrutait des universitaires, des intellectuels, qui ne sont pas branchés sur la vie économique cela poserait problème. Mais là, dans une justice qui est rendue entre pairs, cette connaissance du monde des affaires et du monde économique est obligatoire.

La rapidité dans le travail est aussi présentée comme une compétence. Elle va de pair, par exemple, avec la capacité à rédiger un jugement. Les juges qui prennent du retard sont repérés comme des mauvais juges. Leur lenteur est associée à une incapacité à rendre un jugement écrit et/ou lisible (intelligible).

C'est inacceptable qu'un juge traîne des affaires. Déjà les avocats font suffisamment traîner les affaires, à tort ou à raison, je ne veux pas en débattre. Mais, je dirais que parfois le justiciable a son jugement parfois après un an, parfois après deux ans. C'est inacceptable. C'est très long, il faudrait que nous puissions traiter toutes les affaires, quelle que soit la complexité de l'affaire, en moins de six mois. Si une affaire est revenue au juge après trois, quatre mois, il faut que dans le mois qui suit le jugement soit rendu. C'est absolument indispensable.

Derrière les propos des juges sur les compétences se dessine une image du « juge idéal » difficile à reconstituer. Nous retenons un certain consensus sur la formation

indispensable pour faire face à la complexité croissante du monde économique. Si beaucoup de juges mettent en avant l'importance d'arriver formé au Tribunal, d'autres insistent sur la richesse de l'apprentissage, sur le tas, au sein du délibéré.

L'apprentissage c'est un gros problème, je me souviens que quand j'ai été élu j'avais encore mes fonctions. Donc c'était très dur, ce qui est le plus dur c'est la rédaction des jugements quand on arrive, parce que la plupart des gens ne savent pas le faire. On se retrouve bombardé dans une audience de juge rapporteur où on doit recevoir les parties, on n'a pas l'expérience de l'étude des dossiers, des questions à poser, de ce qu'on peut faire ou ne pas faire. Ensuite il faut rédiger un jugement et on ne sait pas par quel bout le prendre ; on est un peu livré à soi même. Au fond l'apprentissage dépend énormément du président du délibéré, ou du président de chambre. Moi j'avais la chance d'avoir un très bon président de chambre, qui m'a beaucoup aidé alors que mon président de délibéré n'était pas excellent.

Aujourd'hui, cette focalisation autour des compétences et leur gestion apparaît dans les propos des juges sur des questions très diverses, comme par exemple la mise en place au sein du Tribunal de commerce de Paris d'un « certificat d'aptitude à juger », sur la question de l'élargissement du corps électoral aux artisans, sur celle de la modification de la carte judiciaire ou encore sur celle des qualités pour être un bon juge consulaire.

La formation contrôlée et validée par un certificat d'aptitude à juger

Les juges consulaires bénéficient d'une formation initiale entre leur élection et leur installation. Cependant, depuis 2002, cette formation a été enrichie et renforcée. Comme le souligne le Président du tribunal, tous les nouveaux entrants ont accepté de la suivre. C'est une formation qui donne une culture générale sur l'activité juridictionnelle du Tribunal de commerce de Paris, sur la procédure, la mise en forme des jugements. Elle apporte aussi certaines connaissances en droit. Les juges ont donc saisi l'occasion de mettre en avant leur volonté de voir se renforcer la sélection pour donner une image plus valorisée de leur fonction. Que cette sélection se fasse avant l'entrée au tribunal ou par l'intermédiaire du certificat d'aptitude à juger, ils sont majoritairement favorables à la mise à l'écart des juges considérés comme incompetents. Si l'on se réfère aux propos du Président, cet examen viendrait instaurer une équivalence entre les juges consulaires et les juges de carrière. « Comme pour les magistrats de carrière, à la différence près qu'il s'agit d'une formation spécialisée dans le droit commercial - mais on y reprend aussi les principes généraux du

droit ». Le tribunal définit ainsi lui-même ce qui fait la valeur d'un juge, les compétences nécessaires pour remplir cette fonction¹⁰³.

Je trouve ça bien, si on va jusqu'au bout, c'est-à-dire s'il y a une sanction. Si on demande aux juges qui n'ont pas le certificat d'aller, de retourner à la pêche à la ligne ou à leurs occupations... Parce que si c'est pour dire que s'ils n'ont pas le certificat, on les laisse au Tribunal, il y en a beaucoup qui vont être contents d'être au Tribunal et de n'avoir rien à faire. Il faut aller plus loin et dire « très bien, on fait un certificat, ceux qui n'ont pas de certificat, ils ne jugent plus et ils retournent chez eux ».

Auprès des juges favorables¹⁰⁴ le certificat prend pour certains la valeur d'un « diplôme de juge consulaire », gage d'une légitimité à occuper ces fonctions. Le certificat est présenté comme le moyen de mettre en place un véritable statut de juge consulaire avec la volonté de le faire reconnaître et valider par l'État. Au-delà du Tribunal de commerce de Paris, le certificat est aussi présenté comme un moyen d'imposer un modèle de sélection interne à tous les tribunaux, notamment en province, pour construire une image valorisée et reconnue des juges consulaires au niveau national, un label national de qualité. On l'a déjà vu, les juges du Tribunal de commerce de Paris insistent sur le décalage entre leurs formations et compétences par rapport à celles des juges de province. Ils dénoncent les différences et souhaitent voir des réformes qui aillent dans le sens d'une plus grande homogénéité de compétences des juges consulaires au niveau national.

De nombreux juges, cependant, assortissent cette sélection au moyen du certificat d'aptitude à juger à une exigence de reconnaissance externe :

Le certificat d'aptitude à juger, soit il est légitimement reconnu par l'État, soit cela n'a aucun sens et c'est sans intérêt. Mais s'il est reconnu par la Chancellerie, alors je suis tout à fait pour

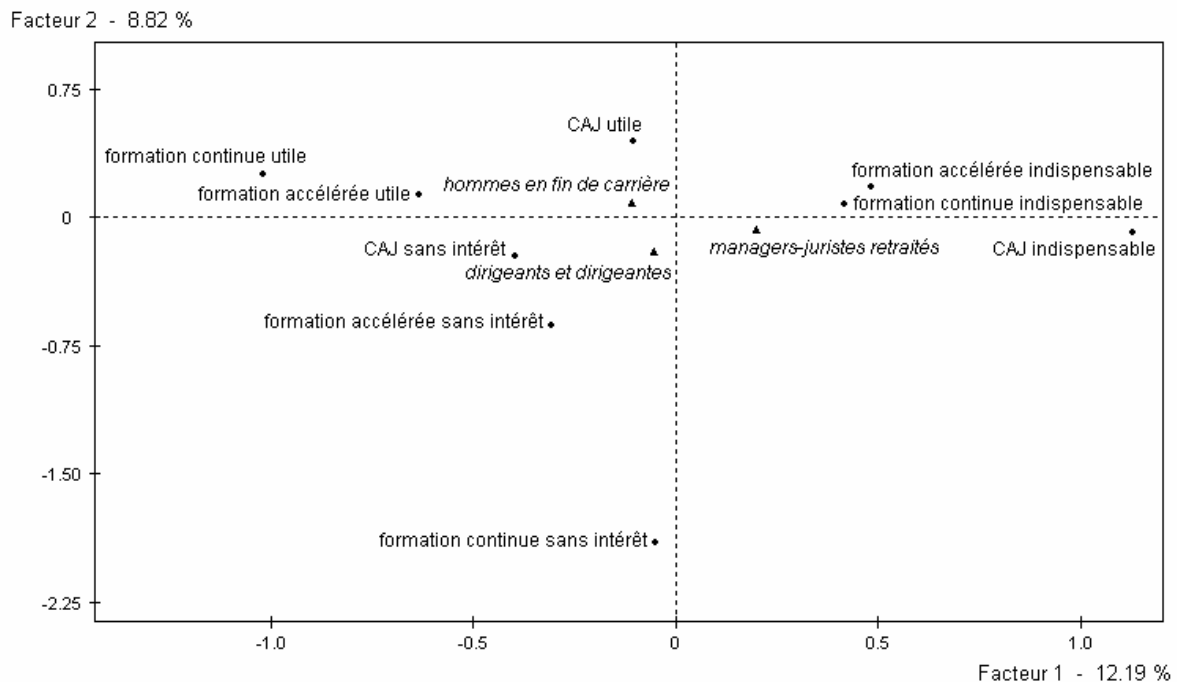
Le certificat est indispensable, à une condition : qu'il ait une reconnaissance par le monde juridique ou l'éducation nationale, ou par la Chancellerie, que ce soit un diplôme reconnu et officiel, et pas seulement un petit bout de papier que vous obtenez au niveau de tel tribunal, celui de Paris, par exemple. Si on vous donne un magnifique papier pour vous dire que j'ai suivi la formation et que je suis un excellent juge, je dirais qu'elle valeur ça peut avoir ? A condition qu'il y ait une représentativité nationale.

¹⁰³ Il est important de constater que, chez les artisans du certificat d'aptitude à juger, la dimension bénévole de la pratique du juge consulaire s'efface quelque peu au profit de ses compétences. Le bénévolat ne doit pas faire oublier l'importance des compétences dans la fonction de juger.

¹⁰⁴ Certains juges mettent en avant les limites d'un CAJ. Selon eux ce certificat est une remise en cause possible de la légitimité de l'élection. Il décourage le bénévolat et rend encore plus difficile le recrutement. Si ces juges sont favorables à une plus grande sélection, tout comme les partisans du certificat, il leur paraît moins discutable et moins contestable de faire reposer cette sélection sur le CIEC, en amont des élections consulaires. Le CAJ arriverait trop tardivement dans le processus. Sa mise en place ne fait pas l'unanimité au tribunal : « Si on le fait, on n'aura plus de commerçants ».

Pour mieux comprendre le sens que peut avoir la recherche ou le maintien d'un statut au sein du Tribunal, examinons sous un autre angle¹⁰⁵ les opinions des juges sur la formation (accélérée et continue) et sur sa validation par l'intermédiaire d'un Certificat d'aptitude à juger (CAJ).

Graphique 4.1 : Opinions sur la formation et le Certificat d'aptitude à juger



CAJ = Certificat d'aptitude à juger

Mode de lecture de la figure : les points proches tendent à caractériser ensemble une sous-population ou groupe de personnes. Plus on s'approche du centre, plus ces caractéristiques sont partagées par l'ensemble de la population. On dit alors qu'elles ne sont pas « discriminantes ».

Un premier groupe de juges situé du côté droit du graphique considère que tout est à faire en cette matière, que ce soit par rapport à la formation accélérée ou continue que vis-à-vis de la validation (interne et externe) des compétences à travers le Certificat d'aptitude à juger. Or ces juges tendent à être des « managers et juristes retraités », dont nous avons dit qu'ils étaient les plus diplômés du Tribunal¹⁰⁶.

L'accent mis par ces juges sur la nécessité d'améliorer la formation peut être interprété de deux façons qui ne sont pas nécessairement contradictoires, mais qui se situent sur des registres différents.

¹⁰⁵ Par une analyse factorielle des correspondances multiples. Cf. annexe 1, guide d'entretien et annexe 2, question 9, tri à plat. Pour les résultats de l'ACM voir le tableau 4.1 annexe 4.

¹⁰⁶ Pour rappel, plus de la moitié de ces juges a un diplôme en droit (51,9%), un autre quart a fait des études à HEC (28,1%) et une minorité non négligeable a une formation de polytechnicien (14%).

Premièrement, on peut lire dans cette position l'expression d'un risque de non congruence de statut. Autrement dit, ces juges craignent peut-être de se retrouver avec des collègues qui auraient éventuellement un « profil » différent du leur. S'il est hasardeux de s'avancer sur l'ensemble des éléments qui constituent ce risque, on peut penser que l'acquisition de compétences à travers un apprentissage formalisé en fait partie. Deuxièmement, cette position ouvertement réformiste incarne aussi la recherche d'une voie d'auto-professionnalisation qui serait reconnue à travers l'obtention d'un certificat officiel.

A l'opposé, du côté gauche du graphique, un nuage épars est formé par des juges qui considèrent qu'une amélioration de la formation est soit utile, soit qu'elle ne présente aucun intérêt. Toutefois, le deuxième axe sépare nettement ce nuage en deux sous-groupes.

Pour les juges situés dans le quartier supérieur et gauche du graphique, un Certificat d'aptitude à juger serait souhaitable et les formations accélérée et continue dispensées au Tribunal méritent d'être améliorées. Ils ne vont toutefois pas qualifier ni l'un ni les autres d'indispensables. Bien que faiblement, ce sous-groupe est associé aux juges réunis dans la classe socio-démographique des « hommes en fin de carrière ». Cet indice donne à penser que ces juges ont une position relativement confortable tant dans la sphère professionnelle - où ils n'ont pratiquement plus rien à prouver – qu'au sein du Tribunal, dont les contradictions ne représenteraient pas (ou plus) un risque pour leur statut.

Les juges appartenant au deuxième sous-groupe considèrent qu'il n'y a aucun intérêt à insister davantage sur la formation accélérée ou sur sa validation à travers un Certificat d'aptitude à juger. Ils sont toutefois moins affirmatifs en ce qui concerne la formation continue (ils sont relativement éloignés de la modalité « sans intérêt », qui se trouve pourtant dans le même quartier du graphique). Ces juges sont faiblement associés à la classe des « dirigeants et de dirigeantes d'entreprise ». Cet indice permet de penser que ce sous-groupe perçoit la situation des tribunaux de commerce aujourd'hui de deux manières. Ou bien elle tout à fait acceptable telle quelle, d'où un manque d'intérêt pour la faire évoluer. Ou bien elle ne l'est pas, et pourrait être améliorée en instaurant, par exemple un Certificat d'aptitude à juger qui néanmoins suscite des réserves. On peut penser que cette position quelque peu conservatrice cache les craintes de non congruence de statut chez ces juges à travers une attitude « défensive ». En effet il s'agit souvent de juges qui sont ou ont été chefs de leur propre entreprise et qui représentent ainsi le socle social historique du Tribunal¹⁰⁷. Plus précisément, cet aspect de leur légitimité est peut-être mis en cause par la montée en

¹⁰⁷ En effet, 65% de ces juges sont des chefs de leur propre entreprise.

puissance de critères qui, comme la formation, ne font plus reposer la compétence des juges consulaires sur leur pratique professionnelle et leur qualité d'acteurs directement impliqués dans le monde des affaires¹⁰⁸. L'interprétation qui précède peut être complétée et étayée par l'analyse des attitudes vis-à-vis du recrutement et de la sélection des juges.

Nous centrons maintenant notre attention sur la mise en commun, par les juges consulaires, des compétences et de l'expérience provenant de divers secteurs du monde des affaires. Dans la mesure où l'auto-professionnalisation dépend de la construction collective d'une forme de statut transversale basée sur les compétences et leur partage, il devient central d'examiner ce partage. Nous constatons que ce partage existe, qu'il est marqué par la structure formelle du tribunal (l'organisation en chambres), mais aussi par l'existence d'une petite élite de « juges de référence ». De plus, il n'est pas tout à fait insensible à certains clivages internes au tribunal, par exemple entre juges en activité (mais en fin de carrière), juges cadres supérieurs et juristes et enfin juges eux-mêmes chefs d'entreprise (Cf. la typologie dégagée au chapitre 3).

¹⁰⁸ D'autant plus que, bien que 60% d'entre eux ont fait des études de droit, aucun n'est issu de HEC ni de l'école Polytechnique.

5. Formes du partage des compétences au Tribunal de commerce de Paris

Au travers de l'histoire, l'expérience du monde des affaires et la connaissance de l'économie a constitué un argument très fort en faveur d'une justice commerciale mise en œuvre par des juges consulaires. Il s'ensuit assez « naturellement » que l'institution consulaire s'appuie sur cette expérience pour aider ses membres à sortir des problèmes que pose la non congruence des formes de statut - dans une société où monde du privé et monde du public sont fortement disjoints - en sur-investissant une forme de statut transversale, celle qui est liée aux compétences (économiques et juridiques) et à leur gestion. Cet investissement fait, lui aussi, partie de la stratégie d'auto-professionnalisation, elle-même servie par l'idée d'un partage, d'une mise en commun par les juges consulaires des compétences et de l'expérience provenant de milieux hétérogènes.

On l'a vu à plusieurs reprises, de nombreux juges du Tribunal de commerce de Paris justifient le fonctionnement consulaire traditionnel de la justice commerciale par le fait que des compétences très diverses sont représentées au sein de cette institution. L'examen du profil des juges du Tribunal de commerce de Paris (chapitre 3) a amplement montré la forte diversité des secteurs de l'économie représentés au sein du tribunal ainsi que le haut niveau d'éducation atteint en général par ses membres. L'auto-professionnalisation peut donc, en théorie, s'appuyer sur le fait que les juges sont en mesure de puiser dans l'expérience de leurs collègues de spécialités différentes¹⁰⁹. Dans l'annuaire du tribunal, ils sont d'ailleurs identifiés par leurs compétences pour que l'on sache qui consulter sur quoi. On l'a vu plus haut (chapitre 4), il est valorisant pour les juges d'être consulté au sein du Tribunal ou dans l'environnement professionnel et amical.

5.1 Les échanges d'idées entre collègues

Cette idée d'une mutualisation de l'expérience ajoute de fait une dimension collective et organisationnelle à l'auto-professionnalisation des juges. Nous avons souhaité examiner de

¹⁰⁹ « Ici on donne son savoir très facilement. Pour la plupart des juges, il n'y a pas d'enjeux de carrière. On a une sorte de communauté intellectuelle qui s'appuie sur la complémentarité des savoir-faire. Le tribunal ne peut pas fonctionner sans l'addition des compétences, des cursus, d'un patchwork d'expériences avec une déontologie et une éthique ». « Vous avez une connaissance transversale de la procédure, mais il y a des spécialités verticales par métier (cinéma, assurances, transports, etc.). C'est ça l'intérêt ».

manière systématique une des modalités de cette mutualisation, l'organisation informelle de la consultation (hors délibéré) entre juges au Tribunal de Commerce de Paris. D'un point de vue sociologique, en effet, la compétence n'est pas une affaire purement individuelle. Elle se construit dans l'interaction et parfois dans l'action commune. Elle est « distribuée » dans le collectif. Les connaissances sont « capitalisées ». Les décisions individuelles sont socialement ancrées dans ou cadrées par cette compétence collective.

Les juges nous ont décrit le travail du délibéré en formation de jugement. Cette description montre amplement que ces compétences sont partagées dans le délibéré, de manière formelle¹¹⁰ : « *le délibéré est important pour l'échange de connaissance et d'expérience* ». Cependant, gérer collectivement les compétences spécifiques apportées par chaque juge ne peut se faire sans certaines pratiques de partage informelles, hors délibéré. Ce sont ces partages informels, quotidiens, directs, qui créent une compétence collective dans laquelle chaque juge individuel peut puiser. C'est ce partage informel que nous avons cherché à observer en reconstituant quelques caractéristiques de la « culture de la consultation » propre au Tribunal de commerce de Paris. Nous décrivons plus bas quelques éléments de cette culture. Nous parvenons à la conclusion que les compétences juridiques et économiques (liées au fonctionnement du monde des affaires), s'accompagnent de compétences sociales et relationnelles, associées à une discipline sociale interne au tribunal. Nous suggérons que, sans cette discipline sociale, le partage de l'expérience se fait difficilement dans ce type d'institution de régulation conjointe.

Le Tribunal de commerce de Paris peut ainsi être comparé à une organisation de type « knowledge intensive » soucieuse de la « qualité » de la production de ses membres. En ce sens, le fonctionnement de ces organisations relève en partie de mécanismes de l'échange social entre pairs que nous avons appelés, avec Weber et Waters, collégiaux¹¹¹. Le

¹¹⁰ C'est aussi ce que suggèrent, paradoxalement, les critiques du Certificat d'aptitude à juger (voir chapitre précédent).

¹¹¹ Pour décrire plus systématiquement le système d'action collective des organisations collégiales, Waters (1989) définit les structures collégiales idéal-typiques comme celles où est recherché le consensus entre membres d'un corps d'experts théoriquement égaux dans leur niveau d'expertise, mais spécialisés dans des domaines différents. Les caractéristiques organisationnelles qu'implique cette définition sont les suivantes: 1) Ces organisations utilisent et appliquent une connaissance théorique; 2) leurs membres sont considérés comme des professionnels et leur carrière est différenciée en deux étapes au moins, d'apprentissage et de pratique, cette dernière découlant d'une forme de titularisation; 3) bien qu'orientées vers la performance, elles rencontrent des difficultés lorsqu'elles doivent comparer la performance des spécialistes, d'où l'instauration d'une égalité formelle entre eux; 4) elles s'auto-régulent au sens où elles se contrôlent elles-mêmes; 5) elles se donnent des méthodes de surveillance de la qualité de la production (échanges d'avis entre collègues, par exemple); 6) elles se donnent un forum -qui peut devenir un système de commissions plus ou moins complexe et hiérarchisé - où les décisions sont prises collectivement, ce qui représente un gage de qualité et d'efficacité lorsqu'il y a beaucoup de connaissances à maîtriser. Ces propriétés sont idéal-typiques, tout comme celles de l'organisation bureaucratique classique. De fait, collégialité et bureaucratie coexistent dans toutes les structures de prise de décision.

fonctionnement des organisations collégiales repose en effet sur une discipline sociale particulière (Lazega, 2001, 2003). Nous identifions donc quelques caractéristiques de cette discipline lorsqu'elle est mise en œuvre pour la production de ces jugements de « qualité ». Ce fonctionnement - et l'apprentissage collectif qu'il rend possible entre pairs- est central pour la qualité de la justice économique rendue au tribunal¹¹². Le processus central que nous souhaitons observer en priorité est l'évolution de la « culture de la consultation », un processus dynamique grâce auquel le tribunal parvient à assurer la gestion des connaissances, le partage des compétences et des expériences, et *in fine* une forme de contrôle qualité des jugements par les juges bénévoles. Nous montrons dans ce chapitre l'existence de normes régulant l'échange de cette ressource, normes étroitement liées à la structure formelle de l'organisation. Une analyse de cette culture de la consultation permettra ainsi d'identifier les tendances caractéristiques, fortes et stables de la mutualisation des compétences au sein du Tribunal de commerce de Paris.

Cette approche est basée sur la reconstitution des relations de conseil informelles au Tribunal de commerce de Paris. Le conseil est une ressource importante dans les organisations professionnelles et collégiales. Dans un grand tribunal, cette ressource est une denrée particulièrement vitale. Elle est nécessaire pour plusieurs raisons.

Le travail des juges consiste souvent à imaginer rapidement des solutions plus ou moins nouvelles aux problèmes juridiques complexes posés par les parties en conflit. Du fait de cette complexité, un juge individuel ne comprend pas toujours entièrement toutes les composantes d'une décision qu'il doit prendre. En situation d'incertitude, il est confronté à des flots d'informations dont il ne contrôle pas toujours seul la valeur ou la pertinence. Ces incertitudes peuvent être partiellement contrôlées par des échanges d'idées et de conseils. L'interdépendance entre juges travaillant ensemble sur une affaire peut-être très forte pendant le délibéré, mais elle le reste aussi hors délibéré, ne serait-ce qu'en préparation des prochains délibérés. Il en résulte une nécessité de travailler en contact avec les autres juges du tribunal, d'échanger des idées. La circulation du conseil exprime, pour les juges du Tribunal de commerce de Paris, la capacité d'entretenir les compétences nécessaires au bon fonctionnement d'une telle organisation.

Etant donnée cette importance du conseil dans ce type d'organisation (et probablement dans toute organisation, mais de manière parfois moins évidente), il serait facile de croire que les flux de conseil y sont « libres », ou du moins qu'ils n'y rencontrent pas d'obstacles structurels susceptibles d'empêcher systématiquement les échanges d'intelligence entre deux

¹¹² Voir à ce sujet Jean (2000).

membres quels qu'ils soient. Cependant, même dans un contexte saturé de conseils, de nombreux facteurs peuvent créer des obstacles aux échanges d'idées - ne serait-ce que par la canalisation des flux de ces ressources. Dans cette étude, nous décrivons les liens entre flux de conseil et différentes contraintes qui pèsent sur les choix de conseillers par les juges. Pour ce faire, une première section montre le poids de l'appareil formel (l'existence des chambres) sur les flux. Les normes en matière d'échange de conseils sont étroitement liées à la structure formelle du tribunal. Une deuxième étape met au jour une hiérarchie informelle entre juges et retrouve d'autres facteurs sociaux intervenant dans le rapprochement des juges en matière d'échanges d'intelligence dans cette communauté que constitue le Tribunal. L'importance de ces échanges informels ne doit pas être négligée. La formation de Tours est souvent considérée comme très scolaire. La présence d'un véritable mentor est considérée comme rare par les juges eux-mêmes (en réponse à l'une de nos questions). Les demandes de conseil hors du tribunal - bien que relativement fréquentes – apparaissent parfois malaisées.

Les données sur les échanges de conseils parmi les juges ont été recueillies en leur remettant une liste de tous leurs collègues au tribunal, y compris le président et le vice-président du tribunal, les présidents de chambre, les juges et les Sages, et en leur demandant d'identifier dans la liste le nom des collègues à qui ils avaient demandé conseil au cours des deux dernières années pour régler une affaire complexe, ou avec qui ils avaient eu des discussions de fond, hors délibéré officiel, pour obtenir un point de vue différent sur cette affaire¹¹³. Le taux de réponse élevé nous a permis de reconstituer toutes les chaînes de consultation (hors délibéré) parmi les juges de ce tribunal et, notamment, de mesurer la centralité de chacun des juges au sein du réseau.

¹¹³ L'énoncé exact de la question est le suivant : « Voici une liste de collègues comprenant, le Président, le Vice-président, les Présidents de chambre, les Magistrats pouvant présider une formation de jugement, les Juges, d'anciens juges (présents en novembre 2000), les Représentants des associations, les Sages. Je vais vous poser une question et vous n'aurez qu'à m'indiquer le ou les numéros des collègues concernés. En vous aidant de cette liste, pouvez me donner les numéros des collègues auxquels vous avez demandé un avis pour des dossiers complexes ou avec lesquels vous avez eu des discussions de fond, en dehors du délibéré (pour avoir un autre point de vue sur ce dossier) ? ». Notons que la demande de conseil « hors délibéré » tend à sous-estimer la densité du réseau de conseil de cette organisation car les échanges de conseil dans le délibéré ne sont pas pris en compte. Nous avons posé cette question à deux moments, en décembre 2000 et en décembre 2002. Nous souhaitons mesurer l'éventuelle évolution ou stabilité de ce partage des connaissances.

5.2 Poids de la structure formelle du tribunal

En termes quantitatifs, les réponses à la question ont été très variées. Aux extrêmes, on trouve 3 juges estimant n'avoir de conseil à demander à personne ; ils déclarent n'avoir jamais besoin des idées d'autrui. Un autre déclare demander conseil à 90 collègues. En moyenne, un juge demande conseil à 8 autres juges de son tribunal, hors délibéré. Chaque juge est cité en moyenne 8 fois comme conseiller sollicité par d'autres. On constate donc l'existence d'un réel échange de compétences et d'expériences entre collègues avec une densité forte dans ces transferts. Mais ces moyennes peuvent être trompeuses. Elles peuvent cacher des effets de structure sur la circulation des ressources¹¹⁴. Pour mettre au jour ces effets, il faut évoquer la manière dont ces choix de conseillers sont influencés par les dimensions de la structure formelle du tribunal.

Le poids de l'organisation formelle sur l'activité des juges se retrouve dans les échanges informels d'intelligence entre eux. En effet que, hors délibéré, les juges ont tendance à consulter d'abord les autres juges membres de la même chambre¹¹⁵. On voit ainsi que l'organisation formelle du tribunal devient un instrument efficace au service de la construction d'un statut fondé sur les compétences. L'appareil formel contribue à la stratégie d'auto-professionnalisation déployée par les juges consulaires pour gérer le risque de non congruence des formes de statut du privé et du public.

5.3 Une petite élite de « juges de référence »

L'appareil formel, cependant, ne canalise pas tous les flux d'intelligence entre pairs. En effet, une hiérarchie informelle s'ajoute à cette structure formelle. Nos données nous ont permis de vérifier l'existence d'une d'« élite » stable de conseillers - stable au sens où sa composition varie peu sur deux ans. La corrélation entre mesures de la centralité des juges en 2000 et en 2002 est en effet très forte (0.9).

Au sein du tribunal, un petit nombre de juges sont consultés beaucoup plus souvent que les autres sans pour autant qu'ils soient formellement désignés comme des conseillers

¹¹⁴ Notons que les juges consultent aussi des personnes qui ne sont pas elles-mêmes juges au Tribunal de commerce de Paris. En 2002, 19% des juges déclarent demander conseil à d'anciens juges du tribunal (principalement les sages). 35% déclarent demander conseil à des professionnels de l'économie hors du tribunal, 32% à des professionnels du droit, 6% à des juges de carrière dans d'autres tribunaux, 23% aux représentants du Parquet, et 12% à d'autres.

¹¹⁵ Cf. annexe 5, tableau 5.1.

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

Plusieurs raisons bien connues de la sociologie des organisations peuvent expliquer ces asymétries dans les flux de conseil. Une première raison, très générale, tient à la nature même de la demande de conseil et au fait que, en tant que ressource, le conseil peut recouvrir de nombreux contenus qu'il n'est pas facile de prévoir à l'avance. Il n'est pas rare, par exemple, que l'on en arrive à reformuler avec le conseiller la question même que l'on se posait au départ. Le demandeur peut donc se trouver en situation de « méta-ignorance »¹¹⁶. Dans ces conditions d'incertitude quant à la nature même de la demande, cette dernière recouvre souvent aussi une demande d'approbation ou de légitimation. On peut faire l'hypothèse que, de ce fait, les acteurs ont recours à des critères statutaires au moment de la sélection de conseillers. Les membres d'une organisation essaient parfois d'éviter de perdre la face en demandant conseil à des collègues de statut différent, ou au contraire de « se couvrir » en demandant conseil à des collègues de statut supérieur, par simple déférence ou pour diluer des responsabilités (en faisant partager au conseiller la responsabilité de décisions qu'ils ne veulent pas prendre seuls).

De leur côté, les conseillers sont souvent conscients d'un certain nombre de problèmes auxquels ils peuvent avoir à faire face. Les questions qu'ils traitent suscitent parfois des controverses et peuvent les projeter contre leur gré sur la scène politique de l'organisation : le conseil a beau être omniprésent, sa demande peut mettre les conseillers dans l'embarras, leur imposer de monter au créneau, de prendre des responsabilités. Ainsi, les considérations stratégiques des acteurs reflètent ou contribuent à établir un certain ordre dans la circulation des cette ressource de conseil.

¹¹⁶ Voir à ce sujet (Simon, 1956 ; Wilensky, 1967 ; Lazega, 1992).

Quels sont les caractéristiques de cette « élite » ? Si l'on retient les juges qui ont été cités 15 fois ou plus, soit 22 juges sur les 156 répondants, on constate qu'ils partagent les caractéristiques suivantes. Ils ont en moyenne le même âge que les autres juges (61,7 ans versus 60,2 ans). Ils ont été candidat à la fonction consulaire un peu plus jeunes que les autres (51,5 ans versus 54,4 ans). Ils sont en moyenne au tribunal depuis plus longtemps que les autres (10 ans versus 5,6 ans). Ils appartiennent plus que les autres à la noblesse d'Etat (5/22 versus 12/134). Seulement un juge parmi les plus centraux a fait HEC (19 parmi les autres). Ils ont fait des études de droit plus souvent que les autres (77,3 % versus 47,8 %). Ils sont proportionnellement plus nombreux à être retraités (59,1 % versus 45,5 %). Ils appartiennent plutôt plus au monde de la banque et de la finance que les autres (40,9 % versus 26,9 %). Du point de vue de leur vie au tribunal, ils ont été plus souvent présidents de chambre (72,7% versus 18,7 %) que les autres, plus souvent juges commissaires (77,3 % versus 51,5 %). Ils sont également plus nombreux à avoir été juges en référé (59 % versus 19,4 %). Ils participent davantage à des commissions internes au Tribunal (81,8 % versus 35,1 %). Leur sociabilité au sein de leur chambre n'est pas différente (95 %). Ils sont un peu plus actifs dans leur vie de promotion (86,4 % versus 75,3 %). Leur sociabilité dans la vie du tribunal est plus importante (81,8 % versus 62,7 %) ainsi que dans les associations (63,6 % versus 32,8 %). Du point de vue des demandes d'avis, ils demandent eux-mêmes des avis à d'anciens juges plus souvent que les autres (36,4 % versus 15,7 %). Ils diffèrent peu des autres pour les demandes d'avis aux professionnels du monde économique (31,8 % versus 35,1%). Ils sont plus enclin à demander des avis à des professionnels du monde judiciaire (45,5 % versus 29,8 %) et à des juges de carrière (3/22 demandent des avis à des juges de carrière, versus 7/134). Ils sont un peu plus tournés vers le Parquet (6/22 versus 30/134). Ils citent en moyenne 12 juges tandis que les autres en mentionnent 8.

5.4 Qui se ressemble se consulte ?

Structure formelle et hiérarchie informelle ne captent cependant pas toutes les variations observées dans les choix de conseillers entre juges. On l'a vu les juges appartenant à une même chambre ont tendance à se consulter davantage.

L'examen statistique des réponses montre en effet que, du point de vue du partage des compétences, on ne trouve pas de clivages forts, entre juges, qui soient basés sur des attributs simples de ces mêmes juges. Par exemple, les banquiers ne se consultent pas plus entre eux

qu'ils ne consultent les non-banquiers. Il en va de même pour les non-banquiers : ils ne consultent pas plus les banquiers qu'ils ne se consultent entre eux. Autre exemple, les juges qui ont un diplôme de droit ne se consultent pas plus entre eux qu'ils ne consultent des juges qui n'ont pas fait de droit ; plus surprenant, les juges qui n'ont pas de diplôme en droit ne consultent pas plus ceux qui en ont un qu'ils ne consultent des collègues qui n'en ont pas. Ce type d'analyse produit des résultats identiques avec d'autres caractéristiques. Par exemple, le fait d'avoir un diplôme de HEC ou d'être issu de la « noblesse d'Etat » ne sont pas plus discriminants¹¹⁷.

Ce résultat est important dans la mesure où il montre que l'interdisciplinarité existe de manière forte au Tribunal de commerce. Les juges issus d'une « discipline » représentée par un secteur de l'économie¹¹⁸ ne consultent pas plus fréquemment les juges de cette même discipline qu'ils ne consultent les juges des autres disciplines. Les échanges entre juges de spécialités différentes - dont on a vu qu'ils constituaient une des justifications de l'institution consulaire - ont bien lieu, même lorsqu'on ne les observe qu'hors délibéré.

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

Plus significatives, les différences entre juges identifiées par la typologie que nous avons présentée au chapitre 3 sont très utiles ici pour comprendre davantage la logique du partage des compétences entre les juges du Tribunal de commerce de Paris en 2002. En effet, on constate que les « hommes en fin de carrière » se consultent plus entre eux qu'ils ne consultent les autres catégories de juges. Cependant, les « chefs d'entreprise (équilibrés du point de vue du genre) » se consultent plus entre eux qu'ils ne consultent les autres catégories de juges. Les « juristes et managers retraités » se consultent plus entre eux qu'ils ne consultent les autres catégories de juges. On voit ainsi apparaître une logique sociale et « culturelle » du partage des compétences. Les juges qui ont connu des trajectoires

¹¹⁷ Cette absence d'effets trop simples est peut-être due à la politique de rotation des juges au travers de plusieurs chambres. Ce brassage peut empêcher des régularités très visibles de se construire.

¹¹⁸ Nous avons fait varier les modalités de regroupements des secteurs pour nous assurer de l'absence d'effets artificiels dus au choix d'un niveau de raffinement dans la nomenclature.

professionnelles et sociales semblables ont tendance à partager leurs compétences entre eux plus qu'ils ne le font avec des juges avec lesquels ils n'ont pas les mêmes « atomes crochus ». Le partage des compétences dépend donc, d'une manière somme toute assez subtile, du sens que les juges donnent à leur expérience de juge consulaire.

Tableau 5.2 : Qui consulte qui ? Regroupement des juges selon le type de trajectoire

	Hommes en fin de carrière	Managers et juristes retraités	Dirigeants et dirigeantes	Ensemble
Hommes en fin de carrière				
Effectif	194	231	43	468
% total	18,9	22,5	4,2	
% colonne	41,5	49,4	9,2	45,5
% ligne	52,3	41,9	40,6	
Managers et juristes retraités				
Effectif	146	277	47	470
% total	14,2	26,9	4,6	
% colonne	31,1	58,9	10,0	45,7
% ligne	39,4	50,3	44,3	
Dirigeants et dirigeantes				
Effectif	31	43	16	90
% total	3,0	4,2	1,6	
% colonne	34,4	47,8	17,8	8,8
% ligne	8,4	7,8	15,1	
Ensemble				
Effectif	371	551	106	1028
% ligne	36,1	53,6	10,3	100,0

5.5 La déférence vis à vis des anciens

Quelle est l'importance relative de chacun de ces facteurs ? L'analyse des effets de plusieurs caractéristiques des juges sur leur centralité en tant que personne consultée permet de répondre à cette question¹¹⁹.

Nous avons tenté de modéliser la centralité au sein des chaînes de consultations entre juges en fonction de différentes variables.

Outre les deux principales variables représentant le secteur d'origine des juges (le fait d'avoir ou non travaillé au sein du secteur financier ou d'un grand groupe), nous avons ajouté un ensemble de variables de contrôle au modèle. L'ancienneté dans le tribunal, mesurée en

¹¹⁹ Certaines des caractéristiques de ces juges sont fortement corrélées entre elles et ne peuvent donc pas être introduites ensemble dans l'équation de régression. Par exemple, le fait d'être président de chambre est mécaniquement corrélé avec l'ancienneté et fortement avec l'âge. Le tableau 5.3 de l'annexe 5 présente la table de corrélations entre variables utilisées.

fonction du nombre d'années de judicature, peut être comprise comme une mesure de l'« expérience » et aide un juge à exercer une certaine influence, indépendamment de son secteur économique d'origine. Une fois introduits des contrôles, la spécialisation pourrait aussi avoir un effet inattendu sur le nombre de choix reçus par chaque juge. Par ailleurs, les autres juges du Tribunal ne sont pas nécessairement la seule source de conseils. Le fait d'être proche du (ou ouvert au) monde des affaires peut attirer des collègues qui recherchent des conseils d'ordre économique. C'est aussi le cas pour ceux qui sont bien introduits auprès des (et ouverts à des discussions avec les) magistrats professionnels des autres tribunaux (Tribunal de Grande Instance, Cour d'Appel). De telles relations externes peuvent attirer des collègues à la recherche de conseils juridiques. Par ailleurs, cela n'est peut-être plus vrai dans le cas des juges qui ont des relations suivies avec le Procureur général et avec ses substituts ; ces derniers pourraient représenter pour beaucoup de juges une sorte de surveillance du Ministère de la Justice (qui n'était pas toujours bienvenue dans les juridictions consulaires au moment de l'étude - une période marquée par les propositions de réforme mentionnées plus haut). Être actif (par opposition à être à la retraite) peut également affecter la centralité au sein des chaînes de consultation puisque des juges à la retraite pourraient avoir davantage de temps et de disponibilités (que les juges toujours en activité professionnelle) pour discuter les problèmes en profondeur. Le fait d'être membre de la « noblesse d'État » (être issu des grandes écoles françaises d'ingénieurs et d'administration, avoir été formé à l'ENA ou à Polytechnique par exemple) signifie que l'on a des connections en haut lieu, qui pourraient se traduire par un certain degré d'autorité et d'influence parmi les collègues juges consulaires.

Notons enfin que beaucoup de juges considèrent que l'extension du délibéré - ces possibilités de partage de la connaissance et d'apprentissage collectif représentées, entre autres, par ces chaînes de consultation entre juges - repose sur une certaine convivialité et sur l'existence d'une « communauté » de juges. L'équilibre entre collégialité et hiérarchie dépendrait de la cohésion de la communauté des juges et de sa discipline sociale. Pour beaucoup, la cohésion et, dans une certaine mesure, l'efficacité de cette communauté dépendent - en dépit d'une certaine hiérarchie informelle entre chambres - des relations sociales entre juges qui viennent enrichir les relations de travail. L'existence de cette communauté rejoint par ailleurs les caractéristiques de la plupart des organisations composées de bénévoles et en particulier de professionnels bénévoles (Vermeersch, 2002).

Tableau 5.4 : Qui sont les juges les plus consultés par leurs pairs ?

<i>Variables expliquant le fait d'être souvent consulté par ses pairs au Tribunal de commerce de Paris</i>	Paramètres	Ecart type	Paramètres standardisés
Intercept	-0,81	1,37	
Nombre d'années de mandat	0,69	0,10	0,49
Spécialité (procédures collectives versus contentieux)	0,13	0,85	0,01
Passage par le secteur de la banque	1,28	0,77	0,11
Passage par des grands groupes	-0,25	0,69	-0,02
Demande d'avis au secteur économique	-0,13	0,72	-0,01
Demande d'avis à des juges de carrière	4,65	1,56	0,22
Demande d'avis à au parquet	-1,42	0,90	-0,11
En activité	-0,02	0,73	-0,01
Membre de la noblesse d'Etat (ENA, X)	1,96	1,13	0,12
Actif dans la vie sociale au tribunal	0,26	1,03	0,01

Deux caractéristiques fortes résistent à la mise à l'épreuve d'une analyse comparant la force des effets identifiés plus haut : l'ancienneté des juges et le fait qu'ils/elles soient en contact avec des magistrats de carrière. Cette tendance est d'autant plus forte qu'elle est confirmée au fil des nombreux changements de conseillers opérés par les juges entre 2000 et 2002. Les juges consultent sans cesse de nouveaux collègues au fur et à mesure des nouveaux besoins en compétences qu'ils ressentent. Malgré cela, l'ancienneté et les relations avec les magistrats de carrière sont les plus forts facteurs de centralité. Cela peut s'expliquer à la fois du fait de l'expérience accumulée et du fait de la visibilité des plus anciens qui sont plus connus. Le fait d'être en contact avec des magistrats de carrière pourrait représenter soit un gage d'accessibilité à une compétence juridique ou encore un gage d'intégration dans un statut plus administratif.

Le poids des autres variables ne résiste pas à la comparaison ou ne résiste pas au temps (c'est-à-dire qu'il est fort en 2000 mais pas en 2002 ou vice versa¹²⁰). Ainsi, par exemple, être actif dans la vie sociale du tribunal a un effet sur la centralité en 2000, mais plus en 2002. « Toutes choses égales par ailleurs », le secteur d'origine d'un juge, particulièrement s'il/elle vient du secteur financier, n'a aucun effet sur la centralité, ni en 2000, ni en 2002. Les banquiers sont peut-être surreprésentés dans ce Tribunal, mais ils ne semblent pas y exercer une grande influence au travers de la diffusion des conseils. En fait, en 2000, pour être en mesure d'exercer une telle influence, les juges doivent avoir une certaine ancienneté (elle-même fortement corrélée avec une position de président de Chambre dans la structure

¹²⁰ Cf. l'analyse de régression effectuée sur les données recueillies lors de la première vague de l'enquête (2000) présentée dans l'annexe 5, tableau 5.5.

formelle), être fortement intégrés au sein du microcosme du tribunal, à sa vie sociale, puis avoir des liens à l'extérieur du tribunal (dans le monde des affaires et auprès de magistrats de carrière). En revanche, rechercher des conseils auprès du Procureur général se traduit par un effet fort et négatif sur la centralité : plus les juges avaient des contacts avec le Procureur général et ses substituts en 2000, moins ces juges étaient sollicités par leurs pairs. Cet effet est fort en 2000, mais il disparaît en 2002. On peut se demander si ce n'est pas un effet des relations avec la Chancellerie moins tendues en 2002 du fait du retrait du projet de réforme des tribunaux de commerce.

En résumé, sur la base des observations de 2000, plus les juges sont anciens et actifs socialement au sein du tribunal, plus ils sont ouverts aux discussions avec le monde des affaires et les magistrats professionnels, moins ils sont ouverts aux discussions avec les représentants de l'État, et plus ces juges sont consultés par leurs pairs. Cependant, sur la base des observations de 2002, on constate que l'ancienneté dans la fonction de juge est l'effet le plus déterminant de la centralité en tant que conseiller. Cette analyse longitudinale confirme à nouveau qu'en tant que tel, le secteur économique d'origine de chaque juge ne contribue pas à expliquer sa centralité. Du fait du mode de sélection des présidents de chambre en vigueur au Tribunal de Commerce de Paris, l'ancienneté au Tribunal est fortement corrélée avec le fait d'être président de chambre. Les juges actifs professionnellement sont moins centraux que les juges retraités et plus âgés (et plus disponibles). Un effet intéressant provient du fait que les juges qui consultent des juges de carrière en dehors du Tribunal sont aussi des juges qui participent activement aux activités sociales du Tribunal et qui sont aussi très consultés. Cette « notoriété » de certains juges est construite au sein du microcosme du tribunal.

Une forte culture de la consultation entre juges caractérise ainsi le partage des compétences au Tribunal de Commerce de Paris. En mettant en commun leurs compétences et expériences provenant de divers secteurs du monde des affaires, les juges consulaires renforcent la construction collective d'une forme de statut transversale qui les aide à gérer le risque de non congruence de statut. Nous avons constaté que ce partage existe, qu'il est marqué par une certaine flexibilité (les juges changent de conseillers au fur et à mesure des besoins), par la structure formelle du tribunal (l'organisation en chambres), mais aussi par l'existence d'une petite élite de « juges de référence » très consultés par un grand nombre de leurs collègues. Les personnes les plus à même de faire vivre cette forme de régulation conjointe que représente la juridiction consulaire sont les juges les plus anciens. L'aptitude à faire vivre un monde commun provient de cette ancienneté (garante peut-être d'une certaine

visibilité, mais aussi d'une sorte de jurisprudence informelle), de la capacité à créer des relations avec les juges de carrière et de la capacité à l'insertion dans la vie sociale du tribunal, ce dernier facteur étant cependant plus instable dans le temps. Notons enfin qu'à la logique organisationnelle du partage des compétences s'ajoute une logique plus sociale, basée sur les différences et affinités entre types de juges – juges en activité (mais en fin de carrière), juges cadres supérieurs et juristes et enfin juges eux-mêmes chefs d'entreprise (typologie dégagée au chapitre 3).

L'exemple du Tribunal de commerce de Paris montre ainsi que les processus sociaux de partage des compétences et de l'expérience sont bien présents au sein d'une juridiction consulaire qui a atteint une certaine masse critique. Ces processus, caractéristiques d'une culture de la consultation entre juges, illustrent la manière dont s'organise la construction sociale d'une forme de statut transversal basé sur la compétence, construction qui peut renforcer la congruence des formes de statut hétérogènes provenant du monde du privé comme du monde du public.

Conclusion

En résumé, nous avons identifié un niveau de régulation conjointe des activités économiques en nous centrant sur le règlement des conflits commerciaux. Nous appuyant sur le cas du plus grand tribunal de commerce français, nous avons analysé une dimension sociale de cette régulation conjointe. Notre étude s'est centrée sur le fait que cette régulation est problématique dans une société où le privé et le public constituent des mondes sociaux fortement distincts. La solution institutionnelle française aux problèmes posés par la résolution des conflits commerciaux et des faillites est de ce fait marquée par une hétérogénéité très visible des formes de statut social : économique et administratif. Cette hétérogénéité ajoute une dimension sociale aux dimensions déjà complexes du commerce et du droit des affaires. Elle est liée à la difficulté à occuper une position combinant différentes formes de statut social qui ne sont pas toujours congruentes. A la complexité des tâches du juge du commerce s'ajoute la complexité sociale de son engagement dans une société marquée par un fort clivage entre monde du public et monde du privé.

Pour participer efficacement au fonctionnement de l'appareil d'État, la société civile doit certes remplir certains critères de légitimité, dont ceux de la représentativité (qualitative et quantitative) et de la compétence des élus. Elle doit aussi, cependant, construire un cadre de référence commun aux deux mondes sociaux qu'elle rapproche. Pour identifier les caractéristiques générales de cette régulation conjointe, il est donc aussi nécessaire d'observer la manière dont les acteurs construisent ce cadre de référence commun qui n'est ni purement juridique, ni purement économique.

Pour cela, notre étude a suivi quelques-uns des efforts actuels de reconstitution d'une forme de congruence de statuts (privé - public) au Tribunal de commerce de Paris. Nous avons identifié cette hétérogénéité des formes de statut dans la régulation conjointe des marchés assurée par le Tribunal de commerce de Paris comme institution de résolution de conflits commerciaux. Nous avons ensuite proposé un aperçu de la complexité des tâches accomplies par les juges pour comprendre l'importance des compétences multiples (juridiques et économiques, entre autres) mobilisées dans ce type d'institution. Nous avons retrouvé ces problématiques, en particulier l'oscillation des institutions consulaires entre compétences et

représentativité, dans l'histoire de l'entrée des commerçants dans l'appareil d'État. Nous avons ensuite cherché à identifier le profil social des juges qui se lancent dans cette activité complexe aussi bien intrinsèquement que socialement, puis à comprendre leurs motivations.

Nous avons ainsi proposé une typologie sociale des juges de ce tribunal. Par exemple, le classement des juges par secteur économique d'origine donne un aperçu de la composition du tribunal en confirmant la place prépondérante des juges issus du secteur financier, suivis de loin par les services aux entreprises et le BTP. Nous avons aussi pu mettre au jour inductivement trois catégories de juges partageant souvent des caractéristiques communes : les « hommes en fin de carrière » (51 % des juges), toujours actifs au niveau professionnel et s'approchant de l'âge de la retraite ; les « dirigeants et dirigeantes d'entreprise » (12,8 %), en majorité des « patrons de PME » en activité et comprenant une plus grande proportion de femmes et de jeunes (en dessous de 44 ans) que dans l'ensemble des juges ; et les « juristes et managers retraités » (36,5 %), catégorie où la banque, l'industrie chimique et HEC sont surreprésentées. L'analyse (encore partielle) des parcours d'entrée au Tribunal montre que c'est le plus souvent l'avis d'une personne déjà juge au Tribunal de commerce de Paris ou dans un autre tribunal qui a le plus compté dans la décision de candidater à la fonction de juge consulaire, ce qui nous a permis d'avancer l'hypothèse selon laquelle la fonction consulaire s'« auto-recrute ». L'analyse des motivations pour entrer au Tribunal de commerce de Paris montre que plusieurs raisons peuvent conduire les hommes et les femmes d'affaires vers cette fonction : un substitut à l'activité professionnelle mis en place au moment même de la retraite ou au moment où l'on cherche une alternative à la routine ou à la « placardisation » ; un moyen de valoriser une expérience professionnelle ou une formation universitaire ; l'occasion de renouer avec une vocation contrariée ou d'affirmer des traits de personnalité et de caractère.

Cette description des caractéristiques des personnes qui se lancent dans ce type d'activité bénévole et socialement complexe nous a permis de vérifier l'hypothèse d'une certaine sélectivité sociale dans les efforts d'« auto-professionnalisation » des juges consulaires. La notion de statut social apparaît ainsi comme centrale pour comprendre l'investissement bénévole des juges au sein du Tribunal de commerce de Paris. Devenir magistrat consulaire est d'abord ressenti comme une marque de valorisation sociale. En elle-même, l'accession au Tribunal de commerce de Paris participe d'un processus de reconnaissance sociale. Elle institue les individus concernés comme des personnes de référence au sein de leur milieu professionnel. Nous avons relevé la sensibilité des juges aux honneurs et aux plaisirs intellectuels procurés par cette valorisation sociale. Cependant, la

construction purement individuelle du sens de cet engagement est difficile. Nous avons aussi examiné les expériences et les craintes dont les juges du Tribunal de commerce de Paris nous ont fait part au sujet de cette non congruence des formes de statut (économique et administratif), des formes qui ne se soutiennent pas forcément entre elles. Nous avons cependant davantage mis l'accent sur les efforts déployés par le tribunal dans la construction d'un statut transversal basé sur les compétences et l'expertise et permettant de gérer ce risque de non congruence. Cette focalisation autour des compétences et leur gestion est apparue dans les propos des juges sur des questions très diverses, comme la mise en place au sein du Tribunal de commerce de Paris d'un « certificat d'aptitude à juger », la question de l'élargissement du corps électoral aux artisans, celle de la modification de la carte judiciaire ou encore celle des qualités pour être un bon juge consulaire.

Enfin, nous avons centré notre attention sur le fait que, comme dans certaines professions (professions libérales par exemple), le professionnalisme serait aussi servi par un partage, une mise en commun collégiale, par les juges consulaires, des compétences et de l'expérience provenant de milieux hétérogènes. Dans la mesure où cette forme de professionnalisme vise à articuler les critères de représentativité des secteurs, de mérite et de compétence, fût-ce au prix d'une certaine exclusivité sociale, il nous a semblé important de reconstituer, autant que possible, les processus de cette construction collective d'une forme de statut transversale basée sur les compétences et leur partage. Dans le cinquième chapitre, nous avons constaté que ce partage existe, qu'il est marqué par la structure formelle du tribunal (les juges consultent avant tout dans leur propre chambre), mais aussi par l'existence d'une petite élite de « juges de référence » et qu'il n'est pas tout à fait insensible à certains clivages internes au tribunal : par exemple entre juges en activité (mais en fin de carrière), juges cadres supérieurs et juristes et enfin juges, hommes et femmes dirigeants d'entreprise.

La mutualisation de l'expérience et des compétences, hors-délibéré, entre juges du Tribunal, dépend effectivement de la structure formelle du tribunal, mais surtout de cette petite élite de « juges de référence » vers lesquels convergent beaucoup de demandes de conseils : il s'agit de juges d'une ancienneté plus grande au tribunal - ce qui s'explique par l'expérience accumulée et la visibilité accrue des plus anciens -, le plus souvent juristes et présidents de chambre, juges commissaires et juges en référé, un peu plus actifs que la moyenne dans la vie sociale de leur promotion, un peu plus en contact avec les juges de carrière et le Parquet. De plus, ces consultations confirment l'« interdisciplinarité » du Tribunal : les juges issus d'un secteur de l'économie ne consultent pas plus fréquemment les juges de ce même secteur qu'ils ne consultent les juges des autres secteurs - alors que les

juges appartenant à la même promotion ont tendance à se consulter davantage entre eux. Le statut par rapport à l'emploi (actif versus retraité) est également un facteur discriminant dans les échanges de conseil. Les juges encore en activité ont tendance à s'adresser à davantage à des juges qui le sont aussi. Les juges qui ne sont plus dans la vie active ne semblent pas chercher des compétences auprès de leurs collègues plus jeunes. Ils ont tendance à consulter d'autres juges à la retraite. Les différences entre les juges identifiées ci-dessus sont en outre très utiles ici pour mieux comprendre la logique du partage des compétences au Tribunal de commerce de Paris en 2002. Les membres de chaque catégorie – « hommes en fin de carrière », « dirigeants et dirigeantes d'entreprise », « juristes et managers retraités » – se consultent plus entre eux qu'ils ne consultent les autres catégories de juges. On voit ainsi apparaître une logique sociale et « culturelle » du partage des compétences. Les juges qui ont connu des trajectoires professionnelles et sociales semblables ont tendance à partager leurs compétences entre eux plus qu'ils ne le font avec des juges avec lesquels ils n'ont pas d'« atomes crochus ». Le partage des compétences dépend donc, d'une manière somme toute assez subtile, du sens que les juges donnent à leur expérience de juge consulaire.

L'hypothèse principale de cette étude était que le Tribunal de commerce de Paris tente de gérer le risque de non congruence entre ces formes économique et administrative de statut social en créant un type de statut social transversal, basé sur les compétences des juges et leur expertise, mais aussi sur la mutualisation de ces compétences au sein de l'organisation de ce tribunal. Il ressort de notre étude que ce cadre de référence est construit sur les compétences des juges consulaires, sur une forme spécifique de statut social lié à ces compétences, et enfin sur des règles formelles et informelles de partage de ces compétences. Les personnes les plus à même de faire vivre cette forme de régulation conjointe, à travers un cadre de référence commun, sont les juges qui ont le plus d'ancienneté dans le tribunal (ancienneté peut-être garante d'une sorte de jurisprudence informelle), ceux qui ont le plus de contacts avec des magistrats professionnels, et les juges les mieux insérés socialement dans le tribunal.

Dès lors que la compétence n'est pas conçue comme exclusivement individuelle, mais comme la caractéristique d'un collectif dans lequel on observe des pratiques d'échange d'expérience, la question du clivage entre gens du privé et gens du public ne peut être posée sans perspective organisationnelle, et notamment sans aborder la question de la gestion de ces échanges de compétence. Cette dimension collective des compétences et des processus de partage montre également la dimension organisationnelle de l'auto-professionnalisation sur laquelle misent les juges consulaires pour gérer le risque de non congruence de leur statut.

Les limites de notre étude sont cependant nombreuses, tout comme les besoins en recherche future pour mieux comprendre ce rapprochement entre mondes du privé et monde du public et les conditions d'une congruence des formes de statut social qui caractérisent chacun d'entre eux. Le fait qu'il n'y a pas de régulation conjointe sans partage efficace des compétences n'est pas entièrement établi. Avec les données récoltées au cours de nos entretiens, nous ne disposons que de quelques indications sur ce partage. Ces indications sont certes systématiques et elles permettent une première approche de ce processus de mutualisation. Cependant, elles restent partielles. Il faudrait poursuivre cette étude pour une meilleure connaissance du partage des compétences sur lequel s'appuie la régulation conjointe du monde des affaires : ses forces et ses fragilités sont liées à sa dépendance vis-à-vis de l'organisation formelle du Tribunal, mais aussi à l'existence de la petite élite de juges que nous avons appelés « de référence ».

La métaphore du professionnalisme a aussi des limites : par exemple, les juges ont moins que dans d'autres professions « constituées » la possibilité de créer la demande. Cet aspect appelle à davantage de recherches sur la manière dont le monde des affaires perçoit et forme le Tribunal de commerce. Un idéal de professionnalisme des juges consulaires - critiquable comme les autres idéaux du même type - est-il une solution trop subtile pour être socialement efficace et persuasive face aux pouvoirs de l'argent et de la politique (Chaput, 2002) ? Le professionnalisme apparaît aussi comme une garantie de qualité. Mais la qualité des services judiciaires est difficile à mesurer ; change-t-elle selon le montant des enjeux, selon la sophistication et les ressources du « client », c'est-à-dire des entreprises qui saisissent le Tribunal ? Ces questions ne peuvent trouver de réponse sans recherches plus ciblées.

Les tribunaux de commerce ne représentent qu'une part de la régulation conjointe du monde des affaires. Celui de Paris n'est qu'un tribunal parmi d'autres. Dans les plus petits tribunaux, les processus de partage des compétences ont peu de chances d'exister de la même manière et le problème du risque de non congruence de statut se pose très différemment. Il est donc impossible de généraliser les conclusions de cette étude à l'ensemble des tribunaux de commerce en France. Il resterait aussi à vérifier la présence de ces processus dans les tribunaux des grandes villes françaises, plus comparables à celui de Paris - ou encore à comparer le fonctionnement des tribunaux de commerce au fonctionnement de l'arbitrage.

Notre approche a aussi des limites incontournables. D'abord, nous n'avons que des observations indirectes du partage des compétences entre juges. Par exemple, l'observation directe et systématique du délibéré des formations de jugement n'est peut-être pas envisageable. Ensuite, nous ignorons bon nombre des caractéristiques et des activités des

juges à l'intérieur et à l'extérieur du Tribunal, alors qu'elles pourraient être une base de leurs ajustements mutuels et de leur coordination au sein même du Tribunal - par exemple, leur adhésion éventuelle à des clubs, associations ou autres groupements. L'identification des effets de telles variables pourrait peut-être s'avérer importante pour comprendre le partage des compétences et, au-delà, les formes de discipline sociale sous-jacente à la régulation conjointe.

Nous croyons néanmoins que notre approche sociologique apporte une valeur ajoutée aux études actuelles sur la régulation des marchés, particulièrement en ce qui concerne la résolution des conflits entre entreprises. La régulation externe et l'autorégulation sont habituellement étudiées de façon séparée, ce qui conduit à une simplification abusive dans la compréhension de l'organisation sociale des marchés. Les formes de régulation de l'économie sont aussi multiples que les formes de capitalisme et il nous semble utile d'analyser ces formes comme des systèmes combinant les régulation externe et autorégulation. Par exemple, cette régulation conjointe peut prendre des formes différentes de la « responsive self-regulation » étudiée par les Anglo-saxons (voir Ayres et Braithwaite, 1992). En France, un système complexe de coopération entre l'État, les institutions intermédiaires locales et les individus crée des tribunaux consulaires. Ces derniers représentent des façons spécifiques de partager les coûts du contrôle et les coûts sociaux de la non congruence des statuts (économique et administratif) caractérisant la société française.

En conclusion, malgré ces limites, nous percevons de nombreux besoins en recherche future pour mieux comprendre ce rapprochement entre mondes du privé et monde du public, la délégation par l'Etat de certains de ses pouvoirs régaliens, les conditions d'une congruence des formes de statut social qui caractérise chacun d'entre eux, la régulation conjointe du monde des affaires. Toutes ces problématiques relèvent d'un rapprochement entre sociologie économique et sociologie des professions juridiques ou des organisations juridictionnelles.

Références bibliographiques

- Abel, Richard (ed.) (1995), *The Law and Society Reader*, New York: New York University Press.
- Ackerman W., Bastard B., *Innovation et gestion dans l'institution judiciaire*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1993.
- Appelbaum, R.P., Felstiner, William L.F. et Gessner, V. (2001), *Rules and networks: the legal culture of global business transactions*, Oxford, Hart Publishing, Onati international series in Law and Society.
- Ayres, Ian et Braithwaite, John (1992), *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*, Oxford: Oxford University Press.
- Ballé, C., Bastard, B., Emsellem, D. et Garioud, G. (1981), *Le Chagement dans l'institution judiciaire*, Paris, La Documentation française.
- Bancaud, Alain (1993), *La Haute magistrature judiciaire entre politique et sacerdoce, ou le culte des vertus moyennes*, Paris, LGDJ.
- Berger, Klaus Peter (1999), *The Creeping Codification of the Lex Mercatoria* (The Hague: Kluwer Law International).
- Berman, Harold (1983), Mercantile Law, 333-56 in *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*, Cambridge: Harvard University Press.
- Black, Donald (1984), Social Control as a Dependent Variable, in Donald Black (ed.), *Toward a General Theory of Social Control*, New York: Academic Press.
- Boigeol, Anne (1996), Les Femmes et les cours. La difficile mise ne œuvre de l'égalité des sexes dans l'accès à la magistrature, *Genèses*, 22 :107-29.
- Bourricaud, François (1961), *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Paris, Plon.
- Bourricaud, François (1964), *L'individualisme institutionnel: Essai sur la sociologie de Talcott Parsons*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Bredin, J.-D. (1996), Qu'est-ce que l'indépendance du juge ?, *Justices*, 16.
- Carruthers, Bruce G. et Terence Halliday (1998), *Rescuing business: The making of corporate bankruptcy law in England and the United States*, Oxford: Oxford University Press.
- Carruthers, Bruce G. (1998), *City of capital : Politics and Markets in the English financial revolution*, Princeton: Princeton University Press.
- Chaput, Yves (2002), L'indépendance renforcée du juge économique, *Revue de Jurisprudence Commerciale*, 46: 74-94. Numéro spécial *Colloque de La Baule : Le Juge de l'économie*.
- Chatriot, A. et Lemercier, C. (2002), Les corps intermédiaires, in Vincent Duclert et Christophe Prochasson (dir.), *Dictionnaire critique de la République*, Flammarion, 691-698.
- Cheit, Ross E. et Jacob E.Gersen (2000), When Businesses Sue Each Other: An Empirical Study of State Court Litigation, *Law & Social Inquiry*, 25:789-816.
- Colcombet F., Montebourg A. (juillet 1998), *Les tribunaux de commerce : une justice en faillite ?* Rapport de la commission d'enquête de l'Assemblée Nationale, Tomes I-III.
- Cosandey, F. et R. Descimon (2002), *L'absolutisme en France, histoire et historiographie*, Seuil.
- Coutant, Michel-Frédéric, *Les Tribunaux de commerce*, Paris, Presses universitaires de France, coll. QSJ ?
- Dezalay, Yves, and Bryant Garth (1996), *Dealing in virtue: International commercial arbitration and the construction of a transnational legal order*, Chicago: University of Chicago Press.

- Djelic, Marie-Laure and Quack, Sigrid (eds) (2002), *Globalization and Institutions*, Cheltenham : Edward Elgar.
- Dunworth, Terence et Joel Rogers (1996), Corporations in Court: Big Business Litigation in U.S. Federal Courts : 1971-1991, *Law & Social Inquiry*, 21:497-592.
- Favereau, O. (1994), Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes, dans A. Orléans (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France.
- Felstiner, William L.F., Richard L. Abel et Austin Sarat (1980), The Emergence and Transformation of Disputes: Naming, Blaming, Claiming, *Law & Social Inquiry*, 15:631-54.
- Flemming, Roy B. (1998), Contested terrains and Regime Politics: Thinking about America's Trial Courts and Institutional Change, *Law & Social Inquiry*, 23:941-65.
- Fligstein, Neil (2002). *The Architecture of markets: An economic sociology of capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Freidson, Elliott (1986), Professional Powers, Chicago: University of Chicago Press.
- Freidson, Elliott (1999), Theory of Professionalism: Method and Substance, *International Review of Sociology*, 9: 117-30.
- Friesen, Ernest C., Edward C. Gallas et Nesta M. Gallas (1971), *Managing the Courts*, New York, Bobbs-Merrill.
- Frison-Roche M.-A. (1999), *Droit, Finance, Autorité - Les modes de régulation juridique propres aux autorités de marchés financiers*, Paris, Rapport à la Mission de recherche Droit et Justice, Ministère de la Justice.
- Galanter, Marc et Charles R. Epp (1992), A Beginner's Guide to the Litigation Maze, *Business Economics*, 27:33-38.
- Grabosky, Peter et John Braithwaite (1986), *Of Manners Gentle: Enforcement Strategies of Australian Business Regulatory Agencies*, Oxford: Oxford University Press.
- Guérault, A., H. Lamotte et B. du Marais (1993), *Les garanties et le crédit aux entreprises*, Rapport du Conseil National du Crédit, Paris, Éditions de la Banque de France.
- Guinchard, Serge (1988), et le problème de la fonction des magistrats consulaires, *Revue de Jurisprudence commerciale*, sur la réforme des TC, 1998, 9.
- Hawkins, Keith O. (1984), *Environment and Enforcement*, Oxford: Oxford University Press.
- Hawkins, Keith O. et Thomas, J.M. (eds.) (1984), *Enforcing Regulation*, Boston: Kluwer-Nijhof.
- Heydebrand, Wolf et Carroll Seron (1990), *Rationalizing Justice: The Political Economy of Federal District Courts*, Albany: SUNY Press.
- Hilaire, J. (1989), La Révolution et les juridictions consulaires, in Robert Badinter (dir.), *Une autre justice : contribution à l'histoire de la justice sous la Révolution*, Fayard, 243-266.
- Hilaire, J. (1998), Grandeur ou servitude de la justice consulaire ; la controverse de l'équité, *Justices*, n° 1.
- Hilaire J. (1999), Perspectives historiques de l'élection du juge consulaire, J. Krynen (éd.), *L'élection des juges, Etude historique française et contemporaine*, Paris, Presses universitaires de France, Droit et Justice.
- Hirsch, Jean-Pierre (1985). *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Editions de l'EHESS.
- Ithurbide, R. (1970), *Histoire critique des tribunaux de commerce*, Paris, LGDJ.
- Jean, Jean-Paul (2000), La réforme des tribunaux de commerce, in *Regards sur l'actualité*, Paris, La documentation française.
- Infostat Justice, Ministère de la Justice, n°31, novembre 1992 et n°39, novembre 1994.

- Karpik, Lucien (2000), Comment le juge trace son chemin entre l'État et la société civile, in Evelyne Serverin et Arnaud Berthoud (éds), *La Production des normes entre État et société civile*, Paris, L'Harmattan.
- Kirat, Thierry (2001), L'économie et la jurisprudence : étude de plusieurs registres d'interconnexion, *Economie appliquée*, 54 :149-79.
- Kirat, Thierry (1999), *Economie du droit*, Paris, La Découverte.
- Krynén J. (1999), *L'élection des juges. Étude historique et contemporaine*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Lafon, Jacqueline (1981), *Juges et consuls à la recherche d'un statut dans la France d'Ancien régime*, Paris.
- Lazega, Emmanuel (1992), *Micropolitics of Knowledge*, New York: Aldine-de Gruyter.
- Lazega, Emmanuel (2001), *The Collegial Phenomenon: The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford: Oxford University Press.
- Lazega, E. et L. Mounier (2002), Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation: Structural Economic Sociology for a Society of Organizations, dans O. Favereau et E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishers.
- Lemerrier, C. (2001), *La Chambre de Commerce de Paris, 1803-1852. Un « corps consultatif » entre représentation et information économiques*, thèse de doctorat, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Lemerrier, C. (2003), *Un si discret pouvoir. Aux origines de la Chambre de commerce de Paris, 1803-1853*, Paris, La Découverte.
- Lehmkuhl (2002), in Djelic, Marie-Laure and Quack, Sigrid (eds), *Globalization and Institutions*, Cheltenham : Edward Elgar.
- Lenski, G.E. (1954), Status crystallization: a non-vertical dimension of social status, *American Sociological Review*, 19:405-413.
- Lindenberg, Siegwart (1992), An extended theory of institutions and contractual discipline, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148:125-154.
- Llewellyn, Karl (1962), *Jurisprudence : Realism in theory and practice*, Chicago : University of Chicago Press.
- Macaulay, Stewart (1963), Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review*, 28:55-67
- Manin, Bernard (2001), Montesquieu, la république et le commerce, *Archives européennes de sociologie*, 42: 573-602.
- McIntosh, Wayne V. et Cynthia L.Cates (1997), *Judicial Entrepreneurship: The Role of the Judge in the Marketplace of Ideas*, Westport, CT: Greenwood Press.
- Milgrom, P.R., North, D.C. et Wiengast, B.R. (1990), The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judge, and the Champagne Fairs, *Economics and Politics*, 2:1-23.
- Minard, Ph. (2002), État et économie en France après la Révolution, *Historiens et géographes*, n° 378, mai, 195-201.
- Ministère de la Justice, *Les Chiffres clé de la justice*, édition 2000.
- North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Plehwe et Vescovi (2002), in Djelic, Marie-Laure and Quack, Sigrid (eds), *Globalization and Institutions*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Plessis, A. (dir.) (1993), *Naissance des libertés économiques : liberté du travail et liberté d'entreprendre : le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier, leurs conséquences, 1791-fin XIX^e siècle*, Institut d'histoire de l'industrie.
- Raub, W. et Weesie, J. (1996), *The Management of Matches: Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households*, Utrecht, *Iscore Papers*, n° 62.
- Raub, W. et Weesie, J. (1993), Symbiotic Arrangements: A Sociological Perspective, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149:716-24.
- Raub, W. et Weesie, J. (eds) (2000), *The Management of Durable Relations: Theoretical and Empirical Models for Households and Organizations*, Amsterdam, Thela Publishers.
- Reiss, Albert J. Jr. (1984), Selecting Strategies of Social Control over Organizational Life, in Keith O. Hawkins and James M. Thomas (eds.), *Enforcing Regulation*, Boston: Kluwer-Nijhof .
- Revue de Jurisprudence commerciale, n° 11, 2002, Le juge de l'économie, colloque de la Baule.
- Rey, P. (2001), *La Réforme de la loi de 1985 sur le traitement des difficultés des entreprises*. Rapport au congrès national des tribunaux de commerce, Lyon, le 23 novembre 2001. Publication de la Conférence générale des tribunaux de commerce.
- Reynaud, J.-D. (1989), *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- Rooks, G., W. Raub, R. Selten et F. Tazelaar (2000), How Inter-Firm Cooperation Depends on Social Embeddedness: A Vignette Study, *Acta Sociologica*, vol. 43, 123-137.
- Rosanvallon, P. (1989), Corporations et corps intermédiaires, *Le Débat*, n°57, novembre-décembre 1989, 190-194 .
- Royer, J.-P. (1995), *Histoire de la Justice en France*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Seron, Carol (1992), Managing Entrepreneurial Legal Services: The Transformation of Small-Firm Practice, in R. L. Nelson, D. M. Trubek, and R. L. Solomon (eds.), *Lawyers' Ideals/Lawyers' Practices: Transformations in the American Legal Profession*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Serverin, Evelyne (2000), *Sociologie du droit*, Paris, La Découverte.
- Serverin, Evelyne et Berthoud, Arnaud (2000) (éds), *La production des normes entre État et société civile*, Paris, L'Harmattan.
- Shapiro, Susan P. (1984), *Wayward Capitalists : Target of the Securities and Exchange Commission*, New Haven: Yale University Press.
- Singly, François de et Thélot, Claude (1988), *Gens du privé, gens du public : la grande différence*, Paris, Dunod.
- Swedberg, Richard (1993), Economics and Custom, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149: 204-209.
- Swedberg, Richard (1994), Markets as Social Structures, in Smelser, Neil and Swedberg, Richard (eds), *Handbook of economic sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press, and New York: Russell Sage Foundation.
- Swedberg, Richard (2003), The Case for an Economic Sociology of Law, *Theory and Society*.
- Stone, Christopher D. (1975). *Where the Law Ends: The Social Control of Corporate Behavior*. New York: Harper & Row.
- Szramkiewicz, R. (1989), *Histoire du droit des affaires*, Paris, Montchrestien.
- Vaughan, Diane (1983), *Controlling Unlawful Organizational Behavior*, Chicago: Chicago University Press
- Vaughan, Diane (1999), The Dark Side of Organizations: Mistake, Misconduct, and Disaster, *Annual Review of Sociology*, 25:271-305.

- Vermeersch, Stéphanie (2002), *Le sens de l'engagement associatif : logiques individuelles et logiques sociales de l'action*, Doctorat de sociologie, Université de Paris 10 - Nanterre.
- Volckart, Oliver et Antje Mangels (1999), Are the Roots of the Modern *Lex Mercatoria* Really Medieval?, *Southern Economic Journal*, 65, 3, 427-50.
- Waters, Malcolm (1989), Collegiality, Bureaucratization, and Professionalization: A Weberian Analysis, *American Journal of Sociology*, 94:945-72.
- Weaver, Suzanne (1977), *Decision to Prosecute: Organization and Public Policy in the Antitrust Division*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Weber, Max (1984), *Die Börse*, in *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*, Tübingen: Verlag von J.C. Mohr [Paul Siebeck], 1924. Traduit par Steven Lestition dans *Theory and Society* (2000), 29:303-37.
- Weber, Max [1889] (1988), Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter, 312-443 in *Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* (Tübingen: J.C.B. Mohr).
- Wheeler, S. et al. (1988), *Sitting in judgment: The sentencing of white collar criminals*, Yale Studie on White Collar Crime, Yale University Press.
- Wilensky, Harold L. (1967), *Organizational Intelligence*, New York, Basic Books.

