

Pour référencer cet article :

ASSENS C., ACCARD P., « La construction d'un réseau : l'Union Européenne », *Gestion et Management Publics*, vol.5, Septembre 2007.

La construction d'un réseau : l'Union Européenne

Networking Process : The European Union

Christophe Assens* - Philippe Accard†

Résumé :

L'objet de cet article est d'apporter un éclairage sur le processus de construction d'un réseau, grâce à la relecture théorique d'Hayek (1998). L'illustration porte sur l'Union Européenne, considéré comme un réseau de pays dont la structuration n'est pas achevée.

Mots-clés :

Europe, structure, ordre, réseau, convention.

Abstract:

This paper brings light on a recurring debate concerning the structuration process of a network organization, according to Hayek's reading (1998). As a network of independant countries, the European Union is usefull to illustrate this debate on never ending networking process.

Key-words:

Europe, structure, order, network, convention.

* Maître de Conférences HDR, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines LAREQUOI, laboratoire de recherche en Management 47, Boulevard Vauban F-78 047 Guyancourt Tel (33) 0139255534 christophe.assens@uvsq.fr

† Maître de Conférences, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines LAREQUOI, laboratoire de recherche en Management 47, Boulevard Vauban F-78 047 Guyancourt Tel (33) 0139255518 philippe.accard@uvsq.fr

Introduction

Durant la majeure partie du vingtième siècle, la tragédie grecque aurait encore pu servir de cadre de référence pour appréhender l'organisation des entreprises. À cette période, la course à la taille critique ou aux gains de productivité, imposait en effet à l'entreprise de respecter les trois principes d'une pièce de théâtre antique : l'unité de lieu dans la répartition des tâches pour économiser les coûts logistiques, l'unité de temps dans la coordination de ces tâches pour économiser les frais de structure, et l'unité d'action avec un commandement centralisé des tâches, pour éviter les conflits.

Aujourd'hui, la vie des affaires est devenue plus floue, en apparence moins prévisible et moins rationnelle. L'organisation d'une entreprise obéit, au même moment, à des impératifs souvent contradictoires : standardisation vs adaptation ; effets de taille vs flexibilité ; réactivité vs anticipation. Concilier ces contradictions nécessite alors de dépasser les schémas traditionnels évoqués précédemment, en nouant des coopérations au-delà des frontières de propriété ou d'autorité, sur plusieurs territoires à la fois, avec des transactions décalées dans la durée, avec une décentralisation des décisions. Lorsqu'elles fonctionnent harmonieusement, ces coopérations permettent de valoriser les complémentarités entre des entreprises confrontées aux mêmes enjeux stratégiques et aux mêmes contraintes structurelles.

Elles sont inspirées par la recherche d'avantages compétitifs, par le partage croisé d'effets d'expérience, de ressources ou de compétences. Elles peuvent aussi résulter de manœuvres plus complexes, ayant pour objet par exemple de dresser des barrières à l'entrée d'un secteur, ou visant à opposer une contre alliance face à une coalition menaçante de concurrents. Cette logique relationnelle est omniprésente dans la vie des affaires, même s'il est parfois difficile de l'appréhender avec les outils classiques de l'analyse managériale. Pour preuve, les investisseurs institutionnels et les agences de notation continuent d'évaluer les entreprises, en fonction de leur patrimoine ou de la valeur des actifs possédés, plutôt que de prendre en considération le « capital relationnel », à travers l'intensité et la solidité des liens de connivence. Pourtant, les relations nouées dans le cadre des partenariats ont de la valeur, au même titre qu'un brevet technologique ou la notoriété d'une marque, car elles permettent de s'affranchir des coûts de transaction sous certaines conditions, et d'échapper pour partie à la dépendance des ressources.

Dans beaucoup de secteurs d'activités, la compétition entre firmes tend ainsi à se déplacer au niveau supérieur, dans l'opposition que se livrent des coalitions d'entreprises. Mais l'économie de marché n'est pas la seule concernée par ce phénomène. Dans le domaine du management public, des exemples foisonnent, sur la nécessité de regrouper des administrations, des collectivités locales ou des États Nations soit pour défendre l'intérêt général par une économie de moyens, soit pour opposer le multilatéralisme à l'unilatéralisme dans la compétition géopolitique.

L'un des champs de recherche les plus prometteurs dans ce domaine, pour mieux comprendre les phénomènes de regroupement d'entreprises ou d'administrations, porte sur la notion de réseau. En effet, lorsque la coopération devient durable et réciproque, au point de fidéliser les partenaires dans un jeu consensuel fondé sur la confiance, une organisation en réseau se construit. Cette organisation présente quelques spécificités. Elle ne peut pas être confondue ni avec un marché, ni avec une hiérarchie pour reprendre la classification de Williamson (1991), dans la mesure où les membres du réseau sont simultanément autonomes et interdépendants, engagés dans une relation qui diffère à la fois de l'externalisation et de l'intégration. Même si l'existence « ex-nihilo » des réseaux apparaît alors comme une évidence dans la littérature, il demeure particulièrement difficile de comprendre la manière dont cette organisation est créée et parvient à fonctionner, sans frontières préétablies, sans pilote désigné, sans moyens de contrôle traditionnels. Ainsi, dans un réseau, la difficulté d'atteindre des gains mutuels pour les partenaires subsiste, en raison des incertitudes liées notamment, au risque d'opportunisme, à l'asymétrie d'information, et, à la délégation réciproque du pouvoir de contrôle des membres.

L'objectif de cet article vise justement à étudier le processus de construction d'un réseau, afin de comprendre comment s'établit une relation d'ordre entre les nœuds, en dépit du caractère éclaté et ramifié de la structure. Nous mobiliserons pour cela les travaux de Hayek (1998) dont le concept de stratification de l'ordre social s'applique à notre objet d'étude. Nous illustrerons notre démarche par l'étude de la construction Européenne, réseau de pays pour lequel nous disposons de données historiques depuis ses origines.

1. La construction des règles sociales

Selon Hayek (1998), l'ordre social dans une organisation, et donc dans un réseau, se constitue à travers une stratification des règles, encadrées les unes par rapport aux autres : les plus récentes découlant des plus anciennes.

Par exemple, des règles sociales relevant de coutumes ancestrales peuvent dans certains cas former une strate caractéristique de la vie des acteurs en petits groupes. Cette strate fondée sur les coutumes persiste alors même que des règles plus récentes forment une seconde strate, caractéristiques des sociétés modernes où existe une division du travail social très poussée. Les coutumes sont alors englobées dans des enjeux relevant de la négociation ou du conflit selon le découpage du travail établi entre les acteurs.

Les règles, bien que stratifiées, forment un ensemble ordonné, c'est-à-dire un ensemble de principes et de croyances dont la totalité n'est pas connue de tous, mais peut être mentalement reconstitué par chaque acteur, chaque membre du réseau, à partir de la connaissance d'une partie des règles. L'ordre social permet ainsi à chaque acteur, ou à chaque membre du réseau, de former des anticipations au sujet du réseau dans son ensemble, et de poursuivre des intérêts individuels en ayant une idée de l'intérêt général qui n'est pas forcément incarné par une personne en particulier.

En nous appuyant sur les travaux d'Hayek (1998), nous considérons que le processus de stratification des règles sociales dans un réseau se déroule en trois étapes successives. La première étape est caractérisée par l'apparition de règles économiques qui émergent dans la confrontation récurrente d'intérêts partagés entre membres fondateurs. Pour garantir l'équité dans ces échanges économiques, des conventions sociales se greffent ensuite. Enfin dans le dernier stade de structuration, le réseau prend une dimension plus institutionnelle, avec l'apparition de règles normatives pour aligner le comportement des nouveaux membres avec ceux des membres fondateurs.

2. La construction économique du réseau

Au départ, l'organisation en réseau se construit par accident, afin de permettre aux membres d'échapper au « hasard moral » du jeu concurrentiel. Mutualiser l'action dans un cadre collectif semble alors moins risqué que de rester isoler. Cette prise de conscience se produit par la combinaison de deux facteurs : la fréquence des relations entre les membres fondateurs d'une part, et l'inscription dans la durée de ces relations d'autre part. Ces deux facteurs conditionnent la création d'un réseau.

D'après Ouchi (1980), la légitimité économique du réseau provient alors d'un mécanisme de gouvernance des transactions plus équitable que le marché ou la hiérarchie. Dans un marché de « concurrence pure et parfaite », l'équité repose sur la régulation par les prix. Mais lorsque le prix ne fixe plus la valeur de l'échange pour intégrer les distorsions de concurrence fondées sur des

asymétries d'information, ce système n'est plus équitable. Il convient alors d'en changer pour un modèle plus hiérarchique assimilé parfois à une bureaucratie. Dans ce modèle, chaque partie reçoit une rétribution en proportion de sa contribution à la création de valeur. Lorsqu'il n'est plus possible de déterminer sans ambiguïté le niveau de rétribution, l'autorité est obligée de faire preuve d'arbitrage avec un risque d'iniquité. Par rapport à ces limites, le réseau dispose d'après Ouchi (1980) d'une légitimité face aux modèles précédents, car il permet de tolérer l'ambiguïté concernant l'équité de la rétribution, tout en réduisant l'opportunisme et l'incertitude dans la relation entre les parties. En effet, dans un réseau, si une des parties essayait de tromper les autres, elle serait exclue indirectement par les autres membres du réseau et pas uniquement par les victimes directes ou les partenaires déçus de la transaction. Dans cette mesure, la transaction devient équitable, non pas à cause d'un équilibre immuable dans l'échange entre les parties, mais en raison d'une forme de réciprocité tacite et acceptée, avec la vision partagée d'un objectif commun : les intérêts de chaque partie étant non exclusifs les uns des autres.

La construction de l'Europe, comme réseau de pays, valide l'argument d'Ouchi (1980). L'Europe est un concept né dans un contexte historique, marqué par la fin de la seconde guerre mondiale et par le début de l'affrontement est-ouest (Chabot, 2005). Dans ce contexte tragique, une idée rassemble les pays fondateurs, celle de rendre impossible tout nouveau conflit franco-allemand, en rendant interdépendante l'économie des pays européens à l'intérieur du réseau.

Le traité de Rome, fondateur de l'union européenne (UE), signé le 25 mars 1957, marque ainsi la naissance d'un réseau composé de six pays (la Belgique, l'Allemagne de l'Ouest, la France, les Pays-Bas, l'Italie et le Luxembourg). Ce réseau vise à enfermer dans un cadre multilatéral de décision l'ensemble des ressources minières et de l'acier à la base de l'industrie de l'armement. Cette organisation réduit ainsi de manière significative les risques d'opportunisme unilatéral, politique ou militaire au sein de l'Europe.

L'organisation ainsi créée devient inclassable, et impossible à ramener dans des catégories connues. Dès cette période, l'UE devient une structure plus complexe qu'une simple confédération intergouvernementale comme l'Alena ou l'Asean ; elle dépasse le simple jeu coopératif ponctuel et de circonstance entre Etats Nations. Pour autant, l'UE n'est pas non plus constitué en Etat Fédéral à l'image des Etats-Unis d'Amérique par exemple ; il ne s'agit pas d'une fédération d'Etats intégrés dans une même Nation. Il s'agit d'un réseau valorisant le maillage entre des Etats partenaires qui demeurent autonomes dans les décisions relevant de l'intérêt national, mais dont les décisions sont liées sur des questions relevant de complémentarités économiques et territoriales. Les Etats membres sont d'autant plus solidaires sur le plan économique, qu'ils partagent une histoire commune, des valeurs et des intérêts géostratégiques proches.

À partir de cette étape de construction du réseau suivant des règles partagées essentiellement sur le plan économique, celui-ci bascule progressivement vers l'adoption de règles plus implicites sous la forme de conventions. Les membres fondateurs de l'UE envisagent par exemple de créer un marché unique, en instaurant la suppression des barrières douanières et en favorisant de fait la libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services. La préférence communautaire est revendiquée à travers cette démarche. Mais, cette évolution s'accompagne de nouvelles règles du jeu qui englobent les pratiques plus anciennes, dans un processus de stratification tel que celui décrit par Hayek (1998). Au sein de l'UE, l'ordre économique glisse progressivement vers un ordre social plus formalisé pour répondre aux nouveaux besoins d'union.

3. La construction conventionnelle du réseau

La dimension économique s'articule progressivement avec la dimension sociale et conventionnelle des règles d'interactions (Ring, Van de Ven (1992)). Pour Granovetter (1992), les membres d'un réseau respectent leurs engagements économiques non par calcul rationnel, mais parce que cela fait partie des attentes sociales dans la relation spécifique nouée avec les partenaires, ce que Granovetter (1985) définit par la notion d'encastrement social : *embeddedness*. À ce titre, les arrangements économiques relèvent d'une obligation morale. Au sein du maillage, le risque de malveillance ou de fraude n'est pas totalement écarté, mais il est endigué de différentes manières :

- Au plan micro - social, chaque transaction fait l'objet d'un investissement spécifique en capital humain pour construire les bases d'une entente cordiale, pour apprendre à anticiper les réactions de l'autre, pour enrichir l'expérience commune. À cause de cette construction sociale, il est préférable dans l'avenir d'échanger avec des membres dont la probité aura déjà été "testée" dans le passé. Une vision de long terme se dessine où la confiance joue un rôle de moindre importance puisque l'incertitude de la relation diminue. En effet, pour chaque partenaire, il devient désormais important de ne pas prendre le risque de rompre la relation, pour ne pas perdre "le capital social" instauré dans les échanges, et pour ne pas perdre le bénéfice de cette rente relationnelle.
- Au plan macro - social, chacun agit dans l'intérêt de l'autre, comme dans une famille dépositaire d'un code de l'honneur spécifique (D'Iribarne 1989), qui dépasse d'ailleurs la stricte notion d'ordre moral. Dans un réseau, l'information circule très vite d'un membre à l'autre. Celui qui brise le « code de l'honneur » se retrouve alors rapidement isolé, comme un fusible dans un circuit électrique, pour préserver la cohésion d'ensemble et la réputation des autres membres. C'est la raison pour laquelle le besoin de reconnaissance et d'estime entre les membres demeure très élevé, au point de former un « collège invisible entre pairs » selon Marcon et Moinet (2000).

Le « collège invisible entre pairs » relève sous des formes plus ou moins prononcées, d'un phénomène d'auto gestion, où l'harmonisation entre l'intérêt des parties s'établit par un référentiel commun d'action ancré dans les habitudes, c'est-à-dire par ensemble de règles sociales tacites ou explicites, qui sont propices aux anticipations de comportement et aux processus d'ajustement mutuel (Hayek 1998).

Mais ce cadre réglementaire a des limites dans la mesure où il est considéré comme auto référent pour les membres. En effet, à partir du moment où la légitimité des conventions est inscrite en référence aux conventions elles mêmes, des risques de dysfonctionnement sont toujours à prévoir. Les règles auto référentes peuvent en effet conduire soit à une forme d'inertie structurelle, l'organisation se recentrant sur elle même, et le maillage se cristallisant autour de quelques nœuds (Assens 2003), soit à une forme de chaos liée aux biais cognitifs dans l'interprétation des règles d'auto gestion avec la volonté excessive de domination de certains acteurs (Assens, 2003). Pour pallier ce risque, (Callon 1986) indique par exemple, que la capacité coopérative de chacun est préservée, tant que les membres fondateurs du réseau parviennent à « traduire » les enjeux collectifs en les adaptant aux schémas mentaux et à l'identité des nouveaux membres souhaitant adhérer à la communauté.

Dans l'exemple de l'UE, l'extension du réseau de pays relève du même principe, au cours duquel les règles communautaires s'inscrivent progressivement dans des conventions sociales. La première convention a trait au mécanisme d'élargissement. Suivant le principe de proximité territoriale, chaque Etat fondateur de l'UE devient un relais naturel d'extension du réseau, en facilitant par parrainage ou cooptation l'entrée de nouveaux pays dans la communauté. Historiquement, l'Allemagne joue le rôle de passerelle pour les pays d'Europe Orientale (Autriche, Europe de l'Est) et la France pour les pays

méditerranéens comme l'Italie, le Portugal ou l'Espagne. Par ailleurs, ce processus d'élargissement nous conduit à réfléchir à deux autres conventions fondatrices de l'UE : la préférence communautaire, la subsidiarité.

Avant 1972, les six pays membres fondateurs instaurent des barrières communes d'importations avec une réglementation harmonisée sur les tarifs et les procédures d'entrée dans l'UE de biens et services. Par convention, cette mesure est destinée à renforcer de façon privilégiée les échanges noués à l'intérieur du réseau, par rapport aux échanges engagés avec des pays extérieurs à la communauté. L'entrée de la Grande-Bretagne en 1972 remet en question pour partie cette convention fondée sur la « préférence communautaire ». À cette époque, une politique de libéralisation des échanges avec l'extérieur de l'Europe est entreprise, abattant l'une après l'autre dans le cadre de négociations les fameux « *rounds* » : barrières extérieures communes (Valode, Mary, 2004). Toutefois, la solidarité, convention plus largement partagée, continue de s'afficher dans le budget de l'Europe, avec une dotation plus importante des pays les plus développés à l'égard des pays les moins avancés. Le principe des subventions européennes permet ainsi d'obtenir un alignement graduel des nouveaux entrants dans le réseau par rapport aux membres fondateurs, suivant des critères de stabilité économique et sociale. Ce phénomène étalé sur plusieurs décennies bénéficie directement aux nouveaux Etats membres, comme l'Espagne, le Portugal ou l'Irlande dans les années 80, puis aux pays d'Europe de l'Est à partir de 2004. Mais il bénéficie aussi aux pays fondateurs avec l'apparition de nouveaux relais de croissance dans le réseau : les nouveaux Etats membres devenant successivement des sous-traitants, des partenaires, puis des clients pour les Etats membres plus anciens.

Durant cette période, les Etats membres de l'Union donnent également du sens à leur action dans une relation d'ordre fondée sur le principe de subsidiarité. Le principe de subsidiarité repose sur un souci d'articulation entre l'autonomie individuelle et la dépendance collective. Par convention, les compétences de décision sont a priori conférées au « niveau le plus bas » sur les problèmes régaliens (Etat membre), à moins qu'il ne soit démontré que le transfert à « un niveau supérieur » (Europe) ne permette de gagner en efficacité avec par exemple la recherche d'économies d'échelle sur des grands projets : Iter, Galiléo, Airbus, Eurocopter, etc. Pour autant, le maintien des conventions est souvent sujet à caution, car plus la taille du réseau augmente plus la tâche de traduction, au sens défini par Callon (1986), est ardue. La disparition progressive de la « préférence communautaire » avec l'élargissement de l'UE en est une illustration. Pour maintenir l'unité sans tomber dans l'unicité, les conventions d'action (coutumes, usages, rites et symboles) se fondent alors progressivement dans un cadre institutionnel moins sensible aux défauts d'interprétation.

4. La construction institutionnelle du réseau

Le processus de structuration du réseau prend une tournure institutionnelle, arrivé à un certain stade de maturité.

Un premier déterminant institutionnel repose sur l'environnement du réseau, qui peut exercer une contingence en obligeant les membres du réseau à se conformer *stricto sensu* à un ensemble de règles et de lois définis à l'extérieur du maillage, sous l'effet des manœuvres de lobbying des groupes de pression. L'environnement institutionnel peut également exercer une influence normative ou mimétique, en incitant les membres du réseau à se comporter à l'image des réseaux concurrents, dans le même secteur d'activité ou dans la même industrie.

Un deuxième type de déterminant institutionnel est le réseau lui-même en ce sens que celui-ci se structure en réponse à un comportement stratégique ou à une contrainte d'action exprimée par les membres. À ce niveau, le processus de stratification sociale repose sur la tendance à l'isomorphisme des membres (DiMaggio, Powell 1983), Plus les échanges se prolongent dans le temps et dans

l'espace, et plus les membres du réseau harmonisent leurs comportements avec une tendance à l'isomorphisme :

- du fait de la nature coercitive avec la nécessité de se soumettre aux codes de comportement et règlements tacites définis dans le réseau sous peine d'exclusion
- du fait de l'influence normative avec la volonté d'être plus efficace en rapprochant systématiquement les ressources et compétences complémentaires dans le réseau
- du fait d'un processus mimétique avec le désir de ressembler aux autres membres pour mieux contrôler l'incertitude de la relation

Dans sa construction, L'UE se structure aussi en fonction d'un processus institutionnel, par une constitution qui établit des principes d'adhésion au réseau, dans les « critères de Copenhague », puis dans les « critères de Maastricht » et les traités ultérieurs (Christophe-Tchakaloff, 1997). Dans cette mesure, chaque Etat membre doit s'aligner sur des critères de convergence :

- Critères politiques: la présence d'institutions stables garantissant la démocratie, la primauté du droit, le respect des droits de l'homme, le respect des minorités et leur protection.
- Critères économique: l'existence d'une économie de marché viable et ouverte aux forces du marché à l'intérieur et à l'extérieur de l'Union
- Critères de l'acquis communautaire: la capacité de chaque Etat membre de souscrire aux objectifs de l'union politique, et de stabilité économique et monétaire définie dans la constitution européenne.

Pour faire respecter ces règles, l'UE est dotée d'organes de représentation supranationale, à l'intérieur desquels la décision est partagée entre les Etats membres. À cet égard, les pays sont engagés dans une démarche de co-pilotage du réseau, par la recherche de coalition, avec un vote à la majorité qualifiée. Dans le conseil des ministres par exemple, à 27 pays, pour valider une décision il faut réunir 55% du nombre d'Etats membres représentant au moins 65% de la population de l'Union. Au Conseil européen, la prise de décision est encore plus contraignante, répondant au principe d'unanimité.

Avec un élargissement programmé pour dépasser les 27 pays, les règles institutionnelles de co-pilotage perdent en efficacité. Le principe d'extension du réseau menace la recherche de consensus car le co-pilotage devient plus complexe à mettre en œuvre au fur et à mesure de phases d'élargissement. En cela les limites de l'UE méritent une définition que la géographie ne fournit pas immédiatement. En effet, le continent européen n'existe pas, l'Europe ne constituant qu'un seul continent avec l'Asie (dénommé Eurasie). Toutes les limites du réseau sont donc créées artificiellement, souvent par des considérations politiques et géopolitiques. De ce point de vue, le processus de réglementation institutionnelle semble inachevé. Il importe en effet de mieux délimiter les frontières du réseau et de simplifier les règles de co-pilotage, au regard de la multitude croissante des points de vue et des intérêts discordants.

La construction de l'UE illustre finalement notre propos, sur le processus de stratification des règles dans un réseau. Le comportement des Etats membres s'appuie en effet sur l'esprit des premiers accords économiques, sur la normalisation de ces accords dans des conventions d'échange, conventions enracinées par la suite dans des règles institutionnelles. Le tableau ci-dessous résume les grandes étapes clés de la construction du réseau européen, au cours de 50 ans d'histoire commune entre les Etats membres.

Tableau 1 : Stratification des règles au sein de l'Union Européenne

Dates clés de l'Europe		Stratification des règles
Création de la Communauté Economique Européenne	25 mars 1957: Signature du Traité de Rome créant la Communauté économique européenne par la République fédérale d'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas	Règles économiques
Première vague d'élargissement de la CEE	1er janvier 1973: La C.E.E s'élargit au Danemark (y compris le Groenland mais sans les Îles Féroé), à l'Irlande et au Royaume-Uni.	Règles économiques Règles conventionnelles
Création de l'Union Européenne	7 février 1992: Le Traité de Maastricht crée l'Union européenne qui remplace la CEE et une monnaie unique européenne baptisée l'euro.	Règles économiques Règles conventionnelles Règles institutionnelles
Seconde vague d'élargissement de l'UE	1er mai 2004: Signature à Dublin de l'acte d'élargissement de l'Union Européenne qui passe de 15 à 25 pays membres. Arrivée de Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie.	Règles économiques Règles conventionnelles Règles institutionnelles
Projet de constitution Européenne	18 juin 2004: Accord politique sur le projet de Constitution européenne, lors du Conseil Européen.	Règles économiques Règles conventionnelles Règles institutionnelles

Conclusion

La construction d'un réseau est souvent un enjeu de survie ou de performance pour les entités ou les acteurs qui s'engagent dans cette voie. Par exemple, la construction de l'Europe offre un gage de stabilité pour les pays membres, en leur offrant la possibilité de mieux contrôler les incertitudes de leur « environnement » géopolitique et macro-économique, puisque cet « environnement » pénètre au fur et à mesure de l'élargissement, dans la composition même du réseau de pays. Cette idée est d'ailleurs conforme au principe fondateur de la création l'Union Européenne : encadrer, pour reprendre l'expression de Granovetter (1985), les enjeux économiques et politiques des pays fondateurs pour éviter l'apparition d'un nouveau conflit militaire. L'UE joue également le rôle d'un rempart défensif, lorsque « l'environnement » devient mondial et que d'autres réseaux concurrents, comme l'Alena ou l'Asean, font leur apparition au même moment dans plusieurs régions du globe, en même temps que l'essor de puissances de taille mondiale comme la Chine et l'Inde ou la Russie.

Par rapport à ces enjeux, l'article s'est attaché à mettre en évidence les principales étapes de structuration d'un réseau de pays en Europe, sur des bases non planifiées au départ. Cet article permet ainsi de mieux saisir pourquoi l'UE est stabilisée dans une relation d'ordre, en dépit des déséquilibres provoqués par l'arrivée de nouveaux membres troublant le jeu comme la Grande-

Bretagne, par l'absence de hiérarchie permanente avec la Présidence tournante, et par l'éclatement du processus de décision entre le Parlement et le Conseil des ministres à titre d'exemple.

Toutefois, le réseau de l'UE n'a pas atteint la pleine maturité. Il existe encore une certaine incohérence dans l'interprétation de la notion d'ordre au sein du réseau européen. Selon les circonstances, un même pays peut adopter un jeu régressif et privilégier les règles de négociation économique, au détriment d'un jeu plus ouvert fondé sur les strates supérieures de l'ordre européen: le respect des conventions, l'application des règles inscrites dans la constitution. Pour illustrer ce point, il suffit de considérer le projet de décret anti-OPA imaginé par l'Etat français afin de neutraliser au nom du « patriotisme économique » toute prise de participation étrangère, y compris au sein de l'UE, dans le capital des entreprises nationales figurant dans onze secteurs jugés stratégiques (les jeux d'argent, la sécurité privée, les activités de recherche, le développement et la production d'antidotes, l'interception des communications, la sécurité des systèmes de technologies de l'information, la cryptologie, les biens et technologies à double usage, civil et militaire, l'industrie d'armement) ; la réciproque n'étant pas établie parmi les autres pays partenaires en Europe. Ce décret anti-OPA contesté par la Commission européenne à Bruxelles, témoigne de la survivance des strates de règles anciennes fondées sur le protectionnisme économique, mettant ainsi en opposition les propriétés fonctionnelles du réseau par rapport aux propriétés politiques ancrées dans les strates de règles institutionnelles.

Ce phénomène d'interprétation hétérogène des règles tend à s'accroître avec l'extension des ramifications du réseau. Plus le réseau s'étend, et plus il se fragilise, car le processus de stratification des règles d'échange se fragmente davantage dans le temps et dans l'espace. À l'inverse, plus le réseau demeure de taille modeste et mieux il semble fédéré : le processus de stratification se renforçant par la proximité spatiale et temporelle.

Ce constat s'applique particulièrement à l'Union Européenne. L'élargissement des adhésions au sein de l'UE entraîne une diversité dans le maillage qui compromet à un certain stade le principe d'union, en générant davantage de complexité par la multiplication du nombre d'intermédiaires, en affaiblissant le poids des organes de décision collective. Sur le plan politique en particulier, certains dossiers sont révélateurs des conflits d'intérêts entre les États membres, démontrant souvent les limites d'une communauté menacée d'explosion sous l'effet d'une trop grande hétérogénéité des positions, ou d'implosion sous la volonté de domination des États les plus influents. Dans l'intérêt de l'Europe et donc des États membres, il devient alors utile de faire évoluer les règles institutionnelles, pour réduire la complexité de fonctionnement et pour mieux articuler l'intérêt de chaque pays avec l'enjeu communautaire.

Dans des travaux de recherches ultérieurs, il conviendra d'étudier les effets de seuil ou de taille critique pour un réseau, ainsi que le degré d'irréversibilité dans les étapes de construction du maillage et de structuration des règles.

Bibliographie

ASSENS, C. (2003), "Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances", *Management International*, 7, 49-59.

CALLON, M. (1986), "Éléments pour une sociologie de la traduction, la domestication des coquilles Saint Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc", *L'Année Sociologique*, 36, 169-208.

CHABOT, L. (2005), *Aux origines intellectuelles de l'Union européenne : L'idée d'Europe unie de 1919 à 1939*, Presses Universitaires de Grenoble.

- CHRISTOPHE-TCHAKALOFF, M-F. (1997), *Les grandes étapes de l'organisation de l'Europe, 1945-1996*, Presses Universitaires de France.
- DIMAGGIO P.J, POWELL W.W. (1983), "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields ", *American Sociological Review*, 48, 147-160.
- D'IRIBARNE, P. (1989), *La logique de l'honneur*, Paris, Editions du Seuil.
- DYER J.H., Singh H. (1999), "The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage", *Academy of Management Review*, 23, 660-679.
- GRANDORI A., SODA G. (1995), "Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms", *Organization Studies*, 16,183-214.
- GRANOVETTER M.S, (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- GRANOVETTER M.S. (1992), "Networks and organizations: structure, form, and action", in NOHRIA N. and R. ECCLES (Ed.), *Networks and Organizations*, Harvard Business School Press, 445-470.
- GULATI R., NOHRIA N. ZAHEER A., (2000), "Strategic Networks", *Strategic Management Journal*, 21, 203-215.
- GULATI R. (1998), "Alliances and networks", *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- HAYEK F. A, (1998), *Law, Legislation and Liberty*, Routledge, London, Tome III.
- JARILLO J.C, (1988), "On strategic networks", *Strategic Management Journal*, vol. 9, p.31-41.
- LAUDE B, (2004), *L'Europe en construction depuis 1945*, Ellipses Editions.
- MARCON C, MOINET N. (2000), *La stratégie réseau*, Editions 00h00.com
- MILES R, SNOW C. (1992), "Causes of failure in network organizations", *California Management Review*, 34, 53-72.
- OUCHI W.G, (1980), "Markets, bureaucraties and clans", *Administrative Sciences Quarterly*, 25, 129-141.
- PORTER M, (1986), *L'avantage concurrentiel*, Paris, InterEditions.
- POWELL W, (1990), "Neither market nor hierarchy : network forms of organization", *Research in Organizational Behavior*, 12, 295-336.
- RING, P.S., VAN DE VEN A.H. (1992), "Structuring Cooperative Relationships between Organizations", *Strategic Management Journal*, 13, 7, 483-498.
- VALODE P., MARY L. (2004), *Histoire de l'Europe*, De Vecchi Editions.
- WILLIAMSON, O. E, (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36, 432-444.