

# Gouvernance verticale, gouvernance horizontale et économie sociale et solidaire : le cas des services à la personne

## *Vertical governance, horizontal governance and social and solidarity economy: the case of personal services*

Bernard Enjolras

*Institute for social research, Munthesgt 31, 0208 Oslo, Norvège*

---

### Résumé

L'approche en termes de nouvelle gouvernance donne une place significative aux acteurs de la société civile à la fois dans les processus d'élaboration et de mise en œuvre des politiques publiques. Le thème de la gouvernance a pour arrière plan une érosion des prérogatives de l'État dans les pays développés. La problématique de la gouvernance traduit un déplacement de l'attention portée aux modes de fonctionnement des organisations publiques vers une attention accrue portée aux *réseaux d'acteurs*. Cet article s'attache à conceptualiser deux perspectives de la gouvernance, l'une centrée sur l'État et l'autre centrée sur la société civile, et d'en tirer quelques conséquences pour l'analyse empirique des processus de gouvernance. Dans un premier temps l'article développe le concept de « régime de gouvernance » permettant de mettre en évidence la pluralité des modes de relation entre l'État et la société civile. Dans un second temps, cette approche « verticale » de la gouvernance est contrastée avec une approche « horizontale » centrées sur la capacité d'auto-organisation et de coopération des acteurs de la société civile au sein de réseaux. L'article argumente en conclusion pour le développement de recherches qui articulent ces deux perspectives.

© 2010 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

---

\* Adresse email : [Bernard.enjolras@samfunnsforskning.no](mailto:Bernard.enjolras@samfunnsforskning.no)

doi:10.3166/ges.12.15-30 © 2010 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

## Summary

The approach in terms of new governance gives a significant place to civil society's actors both within policy-making and policy implementation processes. The issue of governance has to be understood against the backdrop of the erosion of state's prerogatives in industrialized countries. The governance perspective mirrors a move of the focus on public organizations toward an increased interest on *actors' networks*. This article is concerned with the conceptualization of two perspectives on governance- one state-centered, the other centered on civil society- and attempts to draw some conclusions for the empirical analysis of governance processes. In a first place, the article develops the concept of "governance regime" which allows highlighting the plurality of modalities in which state and civil society relate to each others. The second part of the article contrasts this "vertical" approach to governance with a civil society-centered "horizontal" approach where civil society ability to self-organize and to cooperate within networks is under focus. In conclusion the article argues for the development of research articulating those two perspectives.

© 2010 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

**Mots clés :** gouvernance, économie sociale et solidaire, réseaux, régimes de gouvernance, services à la personne

**Keywords:** governance, social and solidarity economy, network, governance regimes, personal services

---

L'approche en termes de nouvelle gouvernance donne une place significative aux acteurs de la société civile à la fois dans les processus d'élaboration et de mise en œuvre des politiques publiques. Le thème de la gouvernance a pour arrière plan une double érosion des prérogatives de l'État dans les pays développés. D'une part les capacités d'intervention de l'État sont mises en causes par les phénomènes de dérégulation des marchés financiers à l'échelle mondiale ainsi que part le renforcement des prérogatives des niveaux supranationaux et infranationaux. D'autre part, les capacités d'intervention de l'État ont été réduites de l'intérieur dans la mesure où sa capacité de résoudre les problèmes sociétaux a été questionnée. Avec l'expansion des conceptions néo-libérales l'État a de plus en plus été considéré comme sources des problèmes d'efficacité économique plutôt que comme solution à ces problèmes. Il en est résulté des politiques de dérégulation, de privatisation, de coupe dans les budgets publics ainsi que l'introduction de pratique « managériales » dans le secteur public.

Le concept de gouvernance recouvre d'une part des phénomènes empiriques touchant aux transformations de l'État et à ses modes d'intervention et réfère de ce point de vue à une extension et une transformation des modalités de l'action publique et se présente d'autre part comme une nouvelle perspective théorique, un nouveau paradigme permettant d'appréhender les processus de coordination des systèmes sociaux ainsi que le rôle de l'État dans ces processus (Stokker, 1998 ; Newman, 2001). Pour ajouter à la polysémie du concept de gouvernance, celui-ci est employé dans plusieurs domaines et recouvre des significations différentes. Pierre (2000) distingue cinq usages du concept dans les domaines du développement économique, des institutions internationales, de la gouvernance d'entreprises, des stratégies de management public et dans celui des nouvelles pratiques de coordination et de réseaux.

La littérature sur la gouvernance met l'accent sur les changements caractérisant les modes d'intervention de la puissance publique. Comme l'écrit Rodhes (1997 :46) « la gouvernance signifie un changement du sens du terme gouvernement, référant à un nouveau processus de gouvernement, ou à des conditions transformées de réglementation, ou encore à de nouvelles méthodes par lesquelles la société est gouvernée ». Le concept de gouvernance souligne donc le développement de modalités d'actions publiques qui transcendent les limitations de la hiérarchie et du marché (Rhodes, 1997) et met l'accent sur les transformations du rôle de l'État dans une société de plus en plus complexe (Kooiman, 2000). L'idée centrale étant que les mécanismes d'intervention publique hiérarchiques ont été remplacés par les mécanismes du marché dans les années 1980 et par le développement de réseaux et de partenariats dans les années 1990. D'une façon schématique on peut dire qu'on est passé d'une conception en termes d'administration publique à une conception en termes de gouvernance, traduisant une remise en cause du modèle rationnel des politiques publiques (en termes d'objectifs, de moyens et de résultats, Hill, 1997) pour privilégier le rôle des acteurs (autonomie des acteurs) et pour mettre l'accent sur des incitations. Traditionnellement les interventions publiques ont été conçues sur la base d'un processus « rationnel » consistant en l'identification d'un problème ; la prise de décision politique d'agir afin d'apporter une solution au problème ; la définition d'un programme d'action identifiant des objectifs, ressources, des moyens législatifs ainsi que les acteurs administratifs chargés de la mise en œuvre du programme ; le contrôle de la mise en œuvre du programme et éventuellement son évaluation. Un tel modèle d'intervention présente deux limites. D'une part les administrations publiques sont fonctionnellement et verticalement organisées autour d'une fonction (par exemple, travail, logement, santé etc.) et non autour d'un problème (par exemple l'exclusion sociale). Les liens horizontaux entre ces fonctions et donc l'intégration de ces fonctions sont donc faibles, limitant les capacités d'agir sur des problèmes qui sont transversaux aux fonctions. D'autre part, la réussite des politiques publiques ne dépend pas uniquement de la capacité des acteurs publics mais aussi de la mobilisation et de la coopération d'une pluralité d'acteurs, qu'ils soient bénéficiaires des programmes, acteurs de la société civile ou du monde de l'entreprise. Là encore le modèle rationnel d'intervention publique, en l'absence de coopération et de confiance de la part des acteurs de la société civile et de l'entreprise, montre ses limites.

Le développement d'un État régulateur (Majone, 1997) ainsi que celui d'un nouveau paysage institutionnel caractérisant l'intervention publique ont en effet contribué à un déplacement de l'attention portée aux modes de fonctionnement des organisations publiques vers une attention accrue portée aux *réseaux d'acteurs* et aux questions de *gouvernance*. Comme le souligne Salamon (2002 : 15), même si l'idée de gouvernance souligne la nécessité d'un rôle actif de la puissance publique, elle met l'accent sur le fait que les instruments directifs et de contrôle ne sont plus appropriés dans un contexte constitué de réseaux d'acteurs. Dans un tel contexte caractérisé par l'interdépendance des acteurs, aucun acteur, pas même la puissance publique n'est à même d'imposer sa volonté aux autres. La négociation, la persuasion et l'incitation remplacent la coercition comme mode d'intervention publique. L'idée de gouvernance contribue également à prendre en compte le rôle des acteurs et des réseaux d'acteurs dans les processus d'élaboration, et pas seulement de mise en œuvre, des politiques publiques. Le concept de réseaux de politique publique (Rodhes, 1997)

visé à prendre en compte le fait que les politiques publiques sont élaborées dans un contexte institutionnel complexe où une diversité d'acteurs interagissent. L'idée de gouvernance souligne donc également la nature interactive des processus d'élaboration des politiques publiques aussi bien que l'importance du cadre institutionnel dans lequel elles s'inscrivent.

Malgré la polysémie du terme, l'émergence de la problématique de la gouvernance peut donc se lire comme une recherche de modes d'action alternatifs pour l'intervention publique permettant la réalisation de l'intérêt général sans pour autant recourir à des instruments coercitifs de politique publique (Kickert, Klijn & Koppenjan, 1997 ; Sørensen & Torfing, 2007 ; Agger, Sørensen & Torfing, 2008). La problématique de la gouvernance s'intéresse par conséquent aux pratiques émergentes qui visent à redéfinir les relations entre l'État et la société ainsi que les modalités de l'intervention publique. Il est cependant possible de distinguer deux approches de la problématique de la gouvernance (Pierre, 2000). La première approche se centre sur l'État et interroge les capacités et les moyens de l'État pour « gouverner » la société face à la complexité et la pluralité des acteurs. La seconde approche se centre sur la société et met l'accent sur l'auto-gouvernance et sur les modalités de coordination des acteurs au sein de différents types de réseaux. Cet article s'attache à conceptualiser ces deux perspectives, verticale et horizontale, de la gouvernance et illustre l'analyse de façon empirique à partir du cas de la gouvernance des services à la personne en région PACA.

### **1. La perspective étatique : gouvernance verticale**

La perspective verticale sur la gouvernance se centre sur la nature des processus d'élaboration et de mise en œuvre des politiques publiques et met l'accent sur la variété croissante des acteurs et des contextes institutionnels qui président à l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques. De ce point de vue, la question de la gouvernance porte sur les normes et règles qui encadrent l'action collective ainsi que sur la nature des instruments de gouvernement (contrats, incitations, régulation) dont les effets ne sont pas uniquement le produit de l'action de la puissance publique, mais résulte de l'interaction d'acteurs privés et d'actions publiques. Le concept de régime de gouvernance (Enjolras, 2005, 2008) cherche à capturer les différentes logiques institutionnelles qui sont susceptibles de caractériser les interactions entre acteurs privés et actions publiques. Les acteurs privés ont une influence et une marge d'action à la fois en termes d'inputs (dans les processus d'élaboration des politiques publiques) et en termes d'output (comme acteurs de la mise en œuvre des politiques publiques). Les régimes de gouvernance (définis ci-après en termes d'idéaux-types) institutionnalisent les interactions entre acteurs publics et privés par le jeu de règles, normes et espaces institutionnels, leur conférant un caractère relativement stable et cohérent. Il est donc possible d'identifier de façon idéal-typique mais aussi dans la complexité de la réalité empirique (souvent mixant plusieurs idéaux-types) différentes configurations de la gouvernance verticale. Dans un premier temps le concept de régime institutionnel de gouvernance est succinctement présenté (pour une présentation plus détaillée cf. Enjolras, 2005, 2008) et est illustré dans un second temps par le cas de la gouvernance verticale des services à la personne.

### 1.1. Les différents régimes institutionnels de la gouvernance verticale

Du point de vue de la perspective des relations État - société civile, la *gouvernance* peut se définir comme l'ensemble des modalités institutionnelles régissant les interactions d'acteurs dont les activités contribuent à la réalisation d'objectifs relevant de l'intérêt général. De ce point de vue il est possible d'identifier des *régimes de gouvernance*, i.e. des régimes institutionnels visant à la réalisation de l'intérêt général.

Un régime de gouvernance (Enjolras, 2005, 2008) peut dès lors se définir à partir de trois éléments constitutifs :

- (i) *Les acteurs* impliqués dans la réalisation d'objectifs d'intérêt général ainsi que leurs caractéristiques (objectifs, valeurs, formes institutionnelles, ressources, type d'incitations les motivant, légitimité) ;
- (ii) *Les instruments de politique publique* mis en œuvre afin d'atteindre les objectifs d'intérêt général. Il est possible de ce point de vue de distinguer trois types d'instruments : *régulateurs*, qui ont pour objet de contraindre les acteurs à agir d'une manière déterminée ; *incitatifs*, qui ont pour objet de motiver les acteurs à agir dans une direction donnée ; *informatifs*, qui ont pour objet de convaincre les acteurs d'agir d'une certaine façon.
- (iii) *Les modalités institutionnelles d'interaction* au sein d'un réseau de politique publique. Les instruments de politiques publiques ne se mettent pas en œuvre d'eux mêmes, mais supposent l'existence de modalités institutionnelles de coordination qui incluent la façon dont la mise en œuvre et la conception des politiques publiques est liée.

*Les types des acteurs* sont donnés par la nature de leur forme institutionnelle, privée lucrative, publique et non lucrative. Chaque forme institutionnelle, lucrative, publique et d'économie sociale et solidaire, peut être caractérisée par une structure spécifique de gouvernance. Cinq dimensions peuvent être identifiées : la distribution des droits de propriété et en particulier des droits sur les revenus résiduels ; le mode de dévolution du pouvoir de décision ; le mécanisme de coordination dominant caractérisant la forme institutionnelle ; les principes d'imputabilité (accountability) ; le type d'incitations motivant les membres du CA.

*Les types d'instruments d'intervention*, peuvent se définir le long de trois dimensions :

- Coercitifs vs. Incitatifs ;
- Directs vs. Indirects ;
- Régulation concurrentielle vs. Régulation non concurrentielle.

*Les types de coordination institutionnelle* en matière d'élaboration des politiques publiques peuvent s'ordonner le long de deux dimensions :

- Moniste vs. Pluraliste ;
- Informel vs. Formel.

Les arrangements institutionnels pluralistes impliquent qu'une pluralité d'acteurs soit partie prenante des processus d'élaboration des politiques publiques alors que les arrangements institutionnels de type moniste privilégient un acteur.

Prises ensembles ces trois dimensions, type d'acteur, type d'instrument d'intervention et type de coordination institutionnelle, définissent un régime de gouvernance. Il est possible de distinguer quatre idéaux-types de ces régimes de gouvernance.

Tableau 1 : Types de régimes de gouvernance (Idéal-types)

	<i>Gouvernance publique</i>	<i>Gouvernance corporative</i>	<i>Gouvernance concurrentielle</i>	<i>Gouvernance partenariale</i>
Forme institutionnelle des acteurs	Publique	Publique Économie sociale et solidaire	Publique Lucrative Économie sociale et solidaire	Publique Lucrative Économie sociale et solidaire
Mise en œuvre des politiques	Administration publique ; propriété publique	Régulation tutélaire ; tierce partie	Contrats ; régulation incitative	Régulation des prix ; produits ; qualité
Elaboration des politiques	Technocratie	Corporatisme	Réseaux de politique publique	Partenariat institutionnalisé

La *gouvernance publique* n'implique que des acteurs publics, se fonde sur l'administration directe et la propriété publique, et recourt à la technocratie pour l'élaboration des interventions publiques. Le meilleur exemple de ce type de gouvernance est celle qui a caractérisé traditionnellement le secteur dit des services publics en France. La *gouvernance corporative* suppose que la puissance publique donne un monopole de représentation et de mise en œuvre à une organisation parapluie représentative des intérêts organisés. Les interventions sont mises en œuvre par le recours à des instruments coercitifs, à des financements publics et à des formes de régulation non concurrentielle. Une telle gouvernance est exemplifiée par les arrangements institutionnels qui caractérisent la fourniture de services sociaux et de santé en Allemagne. Avec la *gouvernance concurrentielle* les autorités publiques interviennent afin de créer ou de réguler par le jeu d'instruments incitatifs un marché. Tandis que la gouvernance concurrentielle repose sur des mécanismes de marché la *gouvernance partenariale* met en œuvre des mécanismes de régulation de type politique (négociation, délibération) et utilise des instruments directs et coercitifs d'intervention. Il est clair que ces régimes de gouvernance sont des idéaux-types et que les arrangements institutionnels dans un champ d'intervention donné mixent à des degrés variables, généralement du fait d'une sédimentation historique des interventions, plusieurs de ces régimes. Cette typologie rend cependant possible en identifiant les formes hybrides, de caractériser de façon empirique des régimes sectoriels, territoriaux ou nationaux.

### 1.2. Le régime de gouvernance concurrentiel des services à la personne

La gouvernance verticale dans le champ des services à la personne a une double vocation de création d'emploi et de solvabilisation de besoins sociaux (tels que l'aide à domicile aux personnes âgées, la garde d'enfants, etc.) et de bien-être non-satisfaits par le marché. Les services à la personne sont usuellement définis comme regroupant l'ensemble des services contribuant au mieux être des citoyens sur leurs lieux de vie, qu'il s'agisse de leur domicile, de

leur lieu de travail ou de loisirs. Autrefois géré par 18 ministères différents, le secteur des services à la personne est désormais coordonné par un interlocuteur unique : L'Agence Nationale des Services à la Personne (ANSP). Placée sous la tutelle du ministre chargé de l'emploi, l'ANSP a pour mission d'assurer une fonction générale d'appui, de pilotage et de coordination de l'ensemble des initiatives relatives à la promotion, au développement économique et de l'emploi dans le secteur des services à la personne. L'ANSP dispose dans chaque département du territoire métropolitain, d'un délégué territorial nommé sur proposition du préfet, par le directeur général de l'Agence parmi les personnels de l'État. Sa mission est de traduire au plan local les priorités d'actions définies par l'ANSP. Il impulse par exemple la politique nationale de développement des enseignes, au plan local. Il assure le contrôle de la délivrance des agréments par les Directions Départementales du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP) aux associations et aux entreprises qui en font la demande.

En dépit de la création de l'ANSP visant à coordonner l'intervention publique dans ce champ, le paysage des services à la personne demeure très complexe pour les acteurs, notamment ceux de l'ESS, du fait de la pluralité des régulations encadrant l'offre (gré à gré, mandataire, prestataire), des différents types d'agréments<sup>1</sup> (simple et qualité) et de la multiplicité des mécanismes de solvabilisation.

Les modalités de solvabilisation de la demande sont complexes (cf. tableau ci-dessous) et incohérentes, générant des incitations qui sont adverses à la structuration de l'offre au sein d'entreprises employeurs. Le principal obstacle à une telle structuration est la persistance des exonérations de charges sociales pour les particuliers employeurs âgés de plus de 70 ans qui ne bénéficient qu'aux relations de gré à gré. Une telle incitation favorise les relations de gré à gré ainsi que les organisations mandataires au détriment de la professionnalisation des emplois et activités.

Tableau 2 : Solvabilisation de la demande de services aux personnes

Modes des solvabilisation et conditions	Tous	Enfants - 6 ans	Personnes âgées dépendantes	Personnes handicapées
Allocation personnalisée d'autonomie (en fonction de la dépendance et des revenus)			X	
Prestation de Compensation du Handicap				X
Prestation d'accueil du jeune enfant (PAJE)		X		
Exonération de charges sociales des particuliers employeurs	X		X	X
Allocation enfant handicapé (AEH)		X		X
Réduction d'impôts sur les revenus des personnes physiques dans la limite d'un plafond	X	X	X	X
TVA 5% pour les entreprises	X	X	X	X

<sup>1</sup> L'État, dans le souci de protéger les particuliers, notamment les plus fragiles, délivre depuis 1996 des agréments aux structures prestataires et mandataires ainsi qu'à celles qui assurent du prêt de main d'œuvre. Deux types d'agrément simple et qualité sont distingués depuis la Loi de juillet 2005. L'agrément « qualité » est obligatoire pour les activités s'adressant à des publics fragiles. Il s'agit des prestations à domicile de garde d'enfants de moins de trois ans, d'assistance aux personnes âgées d'au moins 60 ans, aux personnes handicapées ou autres personnes qui ont besoin d'une aide personnelle à leur domicile ou d'une aide à la mobilité dans l'environnement de proximité favorisant leur maintien à domicile. Depuis 2005, les services prestataires peuvent choisir entre l'agrément qualité et l'autorisation prévue dans l'article L.313-1-1 du Code de l'action sociale et des familles, cette dernière étant délivrée par le Président du Conseil général.

La gouvernance verticale dans le champ des services aux personnes vise d'une part à solvabiliser la demande de ces services par le jeu d'une palette différenciée de prestations à la personne et d'avantages fiscaux pour les personnes et les prestataires. Elle vise aussi à réduire les asymétries informationnelles, qui constituent une source d'échec du marché, par le jeu d'agrément, même si le recours croissant aux agréments, moins contraignants que l'autorisation octroyée par le Conseil général, conduit de fait à un assouplissement de la régulation publique de la qualité dans les services à la personne (Petrella & Richez-Battesti, 2009). Le rôle de la puissance publique consiste, en présence de différentes formes d'échecs du marché, à créer les conditions nécessaires au fonctionnement d'un marché ou d'un quasi-marché (Enjolras, 1995). Les prestataires de service à la personne, quelque soit leur nature juridique, sont en concurrence sur ce « marché ».

Le régime de la gouvernance verticale caractérisant les services à la personne peut être caractérisé de concurrentiel. En effet, les *acteurs* (les prestataires de service) opérant dans ce champ peuvent être de nature publique (CCAS), lucrative (entreprises à but lucratif), ou d'économie sociale et solidaire (associations, coopératives, mutuelles). Les *instruments de politique publique* sont de nature concurrentielle, qu'il s'agisse de la régulation de la qualité (par le jeu d'agrément) ou des incitations fiscales octroyées aux producteurs et aux consommateurs. Enfin, les modalités d'élaboration des politiques publiques mettent en œuvre des « réseaux de politique publique » où une pluralité d'acteurs et d'intérêts organisés sont en compétition pour influencer les décideurs publics au niveau central. L'ouverture des avantages fiscaux relatifs aux services à la personne aux entreprises à but lucratif s'est effectuée au terme de plusieurs années de lobbysme de la part de la part d'intérêts économiques organisés en compétition avec les acteurs de l'économie sociale et solidaire ayant des intérêts antagonistes.

Cette approche « verticale » de la gouvernance met l'accent sur les modes d'institutionnalisation des relations entre acteurs de la société civile et du marché d'un côté et acteurs publics de l'autre, tant du point de vue de l'élaboration des politiques publiques (input) que de leur mise en œuvre (output). Les types idéaux identifiés dans l'analyse ci-dessus constituent des outils heuristiques pour étudier d'un point de vue dynamique ou d'un point de vue comparatif (intersectoriel ou international) les régimes institutionnels et leurs évolutions. Le concept de gouvernance, du fait de sa polysémie, comporte cependant une autre dimension, celle des processus de coordination décentralisés en réseaux, qualifiés ici de gouvernance « horizontale », que l'on se propose d'examiner maintenant.

## 2. La perspective de la société civile : gouvernance horizontale

Du point de vue de la société civile, la problématique de la gouvernance horizontale s'attache à considérer comment des acteurs en réseaux sont à même de coopérer, se coordonner et de s'autogouverner. Dans une perspective théorique, comme le remarque Poldony (1998), la trichotomie entre marché, hiérarchie et réseaux (Thomson, 2003) n'est pas valide, dans la mesure où à la fois le marché et la hiérarchie peuvent être représentés en termes de nœuds et de liens et en termes de réseaux. Le marché apparaît alors comme une « population d'individus isolés » (un ensemble de nœuds sans liens entre eux) tandis que la hiérarchie apparaît comme un réseau où l'ensemble des liens convergent vers un nœud central. D'un point de vue structural, en effet, toute forme organisationnelle est un réseau.



Il reste cependant que lorsque considérée du point de vue de la gouvernance le réseau constitue une forme organisationnelle qu'il est nécessaire de différencier d'autres formes organisationnelles, en particulier du marché et de la hiérarchie, dans la mesure où il constitue une forme d'organisation où un ensemble d'acteurs « réalisent entre eux des échanges durables et répétés tout en n'ayant pas à leur disposition une autorité organisationnelle légitime permettant d'arbitrer et de résoudre les conflits qui peuvent apparaître durant les échanges » (Poldony, 1998 :58). Dans le cas du marché pur les échanges ne sont pas durables mais épisodique, tandis que dans le cas de la hiérarchie, si les échanges sont durables il existe une autorité légitime pour trancher les différends entre acteurs. La question des conditions de la coopération en réseaux (i.e. de la gouvernance horizontale) est tout d'abord discutée sur un plan théorique avant d'être illustrée dans le champ des services à la personne par le dispositif des PRIDES mis en œuvre en région PACA.

### 2.1. La gouvernance horizontale comme coopération en réseaux

Considérés du point de vue de la gouvernance, le concept de réseau d'acteurs, recouvre une pluralité de phénomènes concrets où les acteurs coopèrent à des fins économiques, sociales ou politiques. Les réseaux de politique publique, par exemple, engagent une pluralité d'acteurs partageant certains intérêts dans un champ de politique publique qui se coordonnent afin de faire pression sur le décideur public. En matière économique et sociale, le réseau peut être une forme d'organisation des activités de recherche, de joint-ventures, de diffusion des innovations, etc. Une question fondamentale est de savoir quelles sont les conditions nécessaires à la coopération et à la coordination au sein d'un réseau.

L'organisation en réseaux met en œuvre une éthique et un principe de coordination qui font appel à la réciprocité et à la confiance entre acteurs du réseau. Powell (1990) considère par exemple que la norme de réciprocité est le principe sous-tendant la forme organisationnelle en réseau. De ce point de vue, les réseaux constituent des « communautés morales » dans la mesure où les comportements fondés sur la confiance et l'absence d'opportunisme sont nécessaires aux interactions au sein d'un réseau. Cependant les approches en termes de théorie des jeux (Scharpf, 1997 ; Goyal, 2007) montrent que la nature de la coordination et de la coopération dépendent de la structure du réseau considéré. La structure du réseau forme une structure *d'opportunité et de pouvoir* qui conditionne les avantages que chaque acteur retire de sa participation au réseau. Le concept de capital social permet d'illustrer les différents aspects de la notion de structure d'opportunité. Coleman (1988) considère que le concept de capital social recouvre une variété d'entités qui ont en commun d'être liées à différents aspects de la structure sociale et qui facilitent ou contraignent certaines actions sociales. Il distingue trois entités qui constituent un capital social pour les acteurs : les obligations et la confiance qui sont associées à une structure sociale ; les canaux d'information associés à une structure sociale ; les normes, dans la mesure où elles facilitent ou contraignent certains types d'action. Lin (1982) conçoit le capital social comme les ressources qui peuvent être mobilisées par un individu par le biais de ses connexions sociales. De ce point de vue, le capital social est un attribut non plus de la structure sociale mais de l'individu ; cependant son volume dépend de la structure sociale, i.e. de la structure des réseaux dont l'individu est un élément. Cette approche, en termes de réseaux sociaux, souligne le caractère objectif de la structure

sociale. Une telle approche (Wasserman & Faust, 1994) comporte quatre principes. Les acteurs et leurs actions sont perçus comme des unités interdépendantes ; ce sont les relations qui constituent l'unité d'analyse ; les liens relationnels entre acteurs constituent des canaux permettant le transfert de « ressources » matérielles et symboliques ; les réseaux et leur structure contraignent ou offrent des opportunités pour l'action ; il est possible de modéliser les réseaux comme des structures stables de relations entre acteurs. Une telle analyse du capital social se centre sur la structure « objective » des réseaux. Granovetter (1974) suggère par exemple qu'il existe une différence d'efficacité entre les liens forts et les liens faibles. Le capital social d'un individu ne dépend pas uniquement du nombre de personnes qu'il connaît mais aussi des *caractéristiques structurelles* (dont il n'est pas nécessairement conscient) de ces relations, l'avantage des liens faibles étant qu'ils permettent la connexion à d'autres réseaux et par conséquent accroissent les possibilités de circulation de l'information. L'approche de Putnam (1993, 1995, 2000) d'une certaine façon fait la synthèse des approches de Coleman et Lin. Pour lui en effet, l'idée centrale est que les réseaux ont une valeur. Mais cette valeur a un aspect individuel ou privé et un aspect collectif ou public. Les individus nouent des relations pour leur propre intérêt, mais les connexions sociales ont un effet collectif parce qu'elles contribuent à générer de la confiance et maintiennent une norme de réciprocité généralisée. Pour Putnam le capital social est donc une ressource dont l'individu dispose mais qui génère un effet structurel, une externalité qui bénéficie à l'ensemble de la collectivité. Le capital social parce qu'il est constitué de réseaux de relations comporte à la fois une dimension locale (la dyade entre deux acteurs) et une dimension globale (les externalités de réseaux). Pour Scharpf (1997) la structure en réseaux facilite la circulation d'informations ainsi que les actions jointes ou collaboratives par le jeu de (i) l'accroissement de la confiance au sein du réseau ; (ii) le partage d'information, (iii) *framing*, le partage des mêmes valeurs et des mêmes cadres d'interprétation ; (iv) le partage de ressources.

Cependant, la nature coopérative ou conflictuelle des relations au sein d'un réseau dépend d'un certain nombre de variables. Une première variable (Scharpf, 1997) est constituée par les possibilités de sortie du réseau et les coûts qui lui sont associés. Lorsque les coûts de sortie sont faibles, la probabilité que les relations soient de nature coopérative est élevée, tandis que lorsque les coûts de sortie sont élevés il est probable de rencontrer des relations

Tableau 3: Quelques variables prédictives de la nature coopérative des relations de réseaux

	Coûts de sortie		Type de relation stratégique		Location		
	Faibles	Elevés	Complément	Substitut	Voisin	Non voisin	
<b>Coopération</b>	Oui	Non	Dépend des externalités et de la location	Dépend des externalités et de la location	Dépend des externalités et du type de relation	Dépend des externalités et du type de relation	
<b>Coalitions/ conflits</b>	Non	Oui	Dépend des externalités et de la location	Dépend des externalités et de la location	Dépend des externalités et du type de relation	Dépend des externalités et du type de relation	

conflictuelles ainsi que la formation de coalition au sein du réseau. Trois autres variables à considérer (Goyal, 2007) sont relatives au type de relation stratégique, à la location de l'acteur dans le réseau et à la nature des externalités de réseau. La variable « type de relation » réfère à la nature des relations stratégiques entre les acteurs du réseau. Si une action (positive) des autres acteurs du réseau a un effet positif sur l'action d'un acteur, il s'agit de compléments stratégiques, tandis que si une action (positive) des autres acteurs du réseau a un effet négatif sur l'action d'un acteur il s'agit de substituts stratégiques. L'effet des actions des autres acteurs sur un acteur donné peut avoir des effets mixtes dépendant de la location de l'acteur et des externalités de réseau. L'idée de location dans un réseau réfère à la position structurelle (i.e. dans la structure constituée par le réseau) d'un acteur et permet de prendre en compte les effets de voisinage et de proximité relativement aux autres membres du réseau. Les actions des acteurs voisins (ayant un lien direct avec un acteur donné) peut avoir un effet positif tandis que les actions des non-voisins (n'ayant pas un lien direct avec l'acteur considéré) peuvent avoir un effet négatif et vice-versa. La localisation dans le réseau et la nature (directe ou indirecte) des liens qui lient les acteurs entre eux est aussi susceptible d'avoir un effet sur la nature coopérative ou non des relations de réseau. De même, la nature des externalités de réseau, influence la nature de la coopération. En effet, les actions des autres créent une externalité positive si elles contribuent à accroître les gains d'un individu considéré alors qu'elles créent des externalités négatives dans le cas inverse. La structure en réseau ouvre la possibilité pour des interactions complexes entre externalités de réseau et localisation dans le réseau. Les résultats des modèles de jeux en réseaux sont par conséquent sensibles, d'une part à la modélisation des fonctions de décision des acteurs, et d'autre part à la structure du réseau. Certaines structures favorisent en effet des équilibres coopératifs tandis que d'autres ne conduisent pas à l'équilibre (Goyal, 2007).

## 2.2. Gouvernance horizontale : le PRIDES service à la personne en PACA

La politique régionale de soutien l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) en PACA se fonde sur une gouvernance en réseau permettant de mobiliser les initiatives et les capacités d'innovation tout en générant des synergies territoriales. Dans le cadre de son Schéma régional de Développement Économique, le Conseil Régional PACA a mis en place un nouvel outil de gouvernance : les Pôles Régionaux d'Innovation et de Développement Économique Solidaire (PRIDES).

Un PRIDES est un réseau d'entreprises labellisé et soutenu par la Région PACA, ayant des objectifs communs et des projets coopératifs. Les 26 PRIDES existant actuellement ont été constitué en réponse à un appel à projets lancé par la Région fin 2006, dans le cadre de sa stratégie définie par son Schéma régional de développement économique. Pour ses initiateurs (Conseil Régional) les projets des PRIDES se basent sur « une autre façon de penser l'économie, qui englobe l'innovation au sens large et la solidarité et ont vocation à contribuer à la création de richesses et d'emplois durables ». La Région, avec les PRIDES, poursuit l'objectif d'une approche globale de la compétitivité des

<b>Externalités de réseaux</b>	
<i>Positives</i>	<i>Négatives</i>
Dépend du type de relation et de la location	Dépend du type de relation et de la location
Dépend du type de relation et de la location	Dépend du type de relation et de la location

entreprises, non limitée à la seule innovation technologique : le social, l'environnement, la formation des salariés, l'export et l'usage renforcé des technologies de l'information et de la communication sont aussi considérés comme facteurs de performance.

Une approche globale de l'efficacité et une gouvernance fondée sur la coopération et le partenariat caractérisent les PRIDES. Le but est de développer de nouvelles pratiques chez les chefs d'entreprises avec une stratégie de développement basée sur cinq leviers de performance : innovation, export et commercialisation, appropriation optimale des TIC, formation des ressources humaines de l'entreprise, responsabilité de l'entreprise en matière sociale et environnementale (« RSE »).

Le label PRIDES de la Région se traduisant par la signature d'un contrat d'objectifs pluriannuel, assorti d'une convention financière annuelle, un comité de pilotage commun est formé entre les deux parties pour le suivi de ce partenariat stratégique et opérationnel.

Le partenariat avec la Région s'articule aussi autour d'une Conférence régionale annuelle des PRIDES. Les PRIDES se caractérisent par l'existence d'une structure de gouvernance propre à chacun d'eux. Cette structure, qui prend le plus souvent une forme associative, représente le PRIDES. Elle assure une fonction d'animation et d'ingénierie du pôle visant à la mise en réseau des entreprises membres, la coordination et concertation pour un développement cohérent de la filière et de ses membres, la construction et mise à disposition d'une plate-forme technique de services collectifs, l'échange et diffusion de bonnes pratiques et l'ingénierie de projets collaboratifs. Les projets collaboratifs mis en œuvre par les PRIDES visent à créer une valeur ajoutée territoriale et solidaire, source d'avantages technologiques, organisationnels, commerciaux, esthétiques, financiers, pratiques, etc.

Le Pôle service à la personne PACA, constitué en 2007, est un réseau professionnel régional de coopération des entreprises agréées services à la personne. Géré par une association, labellisée PRIDES (Pôle Régional d'Innovation et de Développement Économique Solidaire voir encadré 9). Ses objectifs sont d'appuyer la création d'emplois durables et le développement économique dans la filière des services à la personne. Le Pôle Services à la Personne défend une stratégie de différenciation. En opposition à une logique de banalisation des services, il souhaite favoriser une offre de services de qualité, construite sur des valeurs de solidarité et de responsabilité sociale et environnementale.

Les PRIDES s'inscrivent dans une stratégie de constitution de clusters visant à promouvoir un développement économique territorialisé susceptible de produire pour la région un avantage comparatif lié aux effets de déversement et aux effets externes inhérents à la concertation d'entreprises dans certaines filières d'activité. Porter (2008 :215-225) définit un cluster comme étant « une groupe d'entreprises et d'institutions associées qui ont une proximité géographique dans un champ d'activité et qui sont liées par des intérêts communs et des complémentarités ». L'existence de clusters a un effet sur la compétitivité d'un territoire et sur celle des entreprises qui le composent. Porter (2008 :229-241) identifie deux voies par lesquelles l'existence de clusters génère un avantage compétitif : l'accroissement de la productivité des entreprises membres d'un cluster et l'accroissement de leur capacité d'innovation. L'existence d'un cluster génère des externalités et des effets de débordement (*spillover effects*) comme l'accès à une main d'œuvre spécialisée et qualifiée, l'accès à l'information (technique et relative aux marchés), la valorisation de complémentarités entre entreprises, l'accès à des biens publics ou quasi-publics (infrastructure, formation professionnelle, expertise, mutua-

lisation des technologies, réputation) qui permettent d'accroître la productivité des firmes prises isolément et donnent à un territoire un avantage compétitif. En termes d'innovation, l'existence d'un cluster génère aussi des effets de diffusions et de débordement qui ont un effet positif sur la capacité d'innovation des firmes. Par le jeu d'effets localisés de déversement du savoir, la transmission de savoir s'effectue plus efficacement au sein d'un réseau d'acteurs qui partagent une proximité territoriale. La proximité territoriale réduit les coûts de transmission du savoir et des innovations (Breschi & Malerba, 2005) et les firmes regroupées dans un cluster sont souvent plus innovantes que les firmes isolées. De ce point de vue, les réseaux locaux d'acteurs jouent un rôle central (Pecqueur & Zimmermann, 2004). L'encastrement des acteurs dans un réseau de partage des savoirs apparaît comme un facteur clef du succès d'un cluster. Les effets externes et les effets de déversement bénéficient aux firmes appartenant à un cluster par le biais des effets de réseaux et d'agglomération (Breschi & Malerba, 2005).

La stratégie de développement économique fondée sur les PRIDES suppose la mise en réseaux des acteurs autour de périmètres territoriaux et de filières économiques. La labellisation PRIDES, les financements qui lui sont attachés, ainsi que les services offerts aux entreprises membres du PRIDES par « l'institution porteuse » du PRIDES peuvent s'analyser en termes de gouvernance horizontale comme instruments de mise en réseaux et de coopération. Contrairement à la gouvernance verticale, le rôle de la puissance publique n'a pas pour objet la régulation et l'institutionnalisation du champ de politique publique considéré, mais la mise en réseau des acteurs et leur coopération afin d'actualiser les potentialités de développement associés à l'action collective (effets de déversement, innovation, effets externes).

### 3. Conclusion

Deux perspectives sur la gouvernance ont été développées, l'une centrée sur la puissance publique et ses relations avec les acteurs de la société civile (incluant les organisations d'économie sociale et solidaire), l'autre centrée sur l'auto-organisation en réseaux par les acteurs eux-mêmes ou par les incitations à la mise en réseau et la coopération proposées par la puissance publique. Les deux perspectives visent à conceptualiser des dynamiques de nature différentes, mais ne sont pas pour autant sans relations. Il existe d'une part une relation structurante entre les régimes de gouvernance et la capacité d'auto-organisation des acteurs dans la mesure où les régimes de gouvernance structurent le champ institutionnel et influencent les stratégies, comportements et structures d'opportunité des acteurs, par le jeu de processus d'isomorphismes coercitifs, normatifs et mimétiques. D'autre part, les capacités d'auto-organisation des acteurs ainsi que les réseaux de coopération existants influencent la physionomie des régimes de gouvernance ainsi que les pratiques des acteurs au sein de ces régimes de gouvernance, ne serait-ce que par le jeu des relations de pouvoir (et du sens de ces relations) entre puissance publique et acteurs de la société civile. L'illustration de ces deux formes de gouvernance par l'exemple des services à la personne met en évidence la manière dont la gouvernance verticale et la gouvernance horizontale interagissent. Dans le cas des services à la personne, le régime concurrentiel qui caractérise la gouvernance verticale (favorisant la compétition entre acteurs) agit en contradiction avec les efforts de la

Région PACA pour favoriser la mise en réseau et la coopération des acteurs au niveau territorial. De plus, le régime de gouvernance horizontale est à même d'entraver les processus d'auto-organisation et de coopération des acteurs.

En effet, les relations au sein des réseaux sont des relations encadrées (Granovetter, 1992), situées dans un contexte culturel, organisationnel et institutionnel. De plus, il existe une dépendance de sentier (*path-dependency*) entre d'une part la structure sociale existante et les réseaux qui la constituent et d'autre part la constitution de nouveaux réseaux ainsi que la nature plus ou moins coopérative de ces réseaux. On peut donc tenter d'énoncer les conditions contextuelles propices au développement de réseaux et à la coopération en réseaux. Un premier ensemble de facteurs est d'ordre culturel, les normes de réciprocité, de collaboration et de coopération qui prévalent dans un espace social. La prégnance de ces normes ainsi que la socialisation à ces normes est susceptible de favoriser l'émergence, le développement et la durabilité de réseaux coopératifs. Un second ensemble de facteurs est d'ordre organisationnel, dans la mesure où l'existence d'organisations parapluies, regroupant les acteurs d'un champ de politique publique à différents niveaux territoriaux est susceptible de constituer un facteur facilitateur de la mise en réseau ainsi que de la coopération. Le dernier ensemble de facteurs est d'ordre institutionnel et réfère aux modalités d'institutionnalisation du champ de politique publique considéré. De ce point de vue, le concept de régime de gouvernance a justement vocation à capturer les éléments institutionnels structurant un champ de politique publique. On peut penser par exemple que le régime de gouvernance de type partenarial sera plus favorable à la constitution de réseaux et la coopération en réseaux que ne le serait le régime de type corporatiste. De même peut-on penser que le régime concurrentiel ne favorise pas nécessairement la coopération entre acteurs. Il faut cependant qualifier la nature du réseau afin de déterminer dans quelle direction la nature du régime de gouvernance agit sur les potentialités de coopération en réseau. On peut penser en effet qu'en matière de réseaux de coopération économique, quel que soit le type de régime de gouvernance, les acteurs auront une propension à la collaboration d'autant plus importante que les biens échangés seront de nature non rivale (information par exemple) ou de nature complémentaire (services complémentaires par exemple). En matière de réseaux de politique publique au-delà des intérêts partagés entre les acteurs, la nature du régime de gouvernance, en favorisant plus ou moins la coopération ou la compétition entre acteurs et en ouvrant plus ou moins les possibilités d'influencer les processus d'élaboration des politiques publiques, aura une influence significative sur les modalités de coopération entre acteurs.

Un des enjeux de l'étude de la gouvernance dans un champ de politique publique consiste justement à faire l'analyse des dynamiques institutionnelles à l'œuvre d'une part au sein des acteurs de la société civile (la gouvernance horizontale), des interactions entre acteurs de la société civile et acteurs publics (la gouvernance verticale), ainsi que des modalités d'interaction et de structuration réciproques entre ces deux champs institutionnels. On peut faire l'hypothèse que certains régimes de gouvernance verticale favorisent la coopération et l'auto-gouvernance, tandis que d'autres favorisent la compétition et le conflit, du fait de l'interaction de facteurs culturels, organisationnels et institutionnels. Par exemple, les régimes de gouvernance concurrentielle ou partenariale sont susceptibles de favoriser l'auto-organisation des acteurs en « réseaux de politique publique » (Rhodes, 1997) tandis que le régime de gouvernance corporatiste aura tendance à favoriser la coo-

pération d'acteurs au sein d'organisations centralisées. Inversement, la capacité d'auto-organisation et de coopération des acteurs au sein de réseaux, la gouvernance horizontale, est susceptible d'influer sur les modalités de structuration institutionnelles du régime de gouvernance prévalent au plan sectoriel ou territorial. En effet, l'émergence et les transformations des régimes de gouvernance caractérisant un secteur de politique publique ou des politiques publiques territorialisées, peuvent se concevoir comme un processus de structuration institutionnelle résultant des interactions stratégiques des acteurs de politique publique caractérisés par des logiques institutionnelle et de pouvoir, par des valeurs, finalités et intérêts de nature différente. Les règles formelles et informelles ainsi que les principes de légitimité impliqués dans les régimes de gouvernance sont susceptibles de transformations et d'évolutions impliquant soit des processus incrémentaux soit des processus de rupture (Streeck et Thelen, 2005). En tout état de cause, le rôle des acteurs de la société civile et du marché, ainsi que la nature de leur coopération et de leur organisation (en réseaux ou au sein d'organisations plus ou moins centralisées), constitue un facteur important de la reproduction, de l'adaptation ou de la transformation plus ou moins discontinue des régimes de gouvernance et de leur éventuel remplacement par de nouvelles formes institutionnelles. Ceci soulève une problématique de recherche empirique, qui a été à peine ébauchée par le recours à l'illustration par le champ des services à la personne, consistant à déterminer comment gouvernance verticale et gouvernance horizontale interagissent et avec quels effets en termes de structuration institutionnelle, d'input et d'output des politiques publiques.

## Références

- Agger, A., Sørensen, E. & Torfing, J., 2008. It takes two to tango. When public and private actors interact. In Yang, K. & Bergrud, E. (ed.), *Civic engagement in a network society*. Information Age Publishing, Charlotte.
- Breschi, S. and F. Malerba (ed.), 2005. *Clusters, Networks and Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- Eggertsson T., 1990. *Economic behavior and institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Enjolras B., 1995. *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*. Desclée de Brouwer, Paris.
- Enjolras B., 2000. Coordination failure, property rights and nonprofit organizations. *Annals of Public and Cooperative Economics* 71-3, 347-374.
- Enjolras B., 2005. Économie sociale et solidaire et régimes de gouvernance, *Revue Internationale de l'Économie Sociale* 296, 56-69/
- Enjolras B., 2008. Régimes de gouvernance et intérêt general. In Enjolras, B. (ed.) *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*. Editions Peter Lang, Bruxelles.
- Goyal S., 2007. *Connections. An introduction to the economics of networks*. Princeton University Press, Princeton.
- Granovetter M., 1973. The strength of weak ties, *American Journal of Sociology* 78, 1360-1380.
- Granovetter M., 1974. *Getting a job*. Harvard University Press, Cambridge MA.
- Granovetter M., 1992. Economic action and social structure, the problem of embeddedness, In Granovetter M. & R. Swedberg (eds), *The sociology of economic life*. Westview Press, Boulder.
- Hill M., 1997. *The policy process in the modern state*. Prentice Hall, Harlow.

- Jessop B., 2000. Governance failure, In Stoker G. (ed.), *The new politics of British local governance*. Macmillan, London.
- Kickert, W.J.M., Klijn, E.H., & Koppenjan, J.F.M. (ed.), 1997. *Managing complex networks. Strategies for the public sector*. Sage, London.
- Kooiman J., 2003. *Governing as governance*. Sage, London.
- Leach R. & Percy-Smith J., 2001. *Local governance in Britain*. Palgrave Macmillan, London.
- Lin N., 1982. *Social Capital*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Majone G., 1997. From the positive to the regulatory state: causes and consequences of change in the mode of governance, *Journal of Public Policy* 17.2, 139-167.
- Newman J., 2001. *Modernizing governance*. Sage, London.
- Olson M., 1965. *The logic of collective action*. Harvard University Press, Cambridge M.A.
- Pecqueur, B. et J-B. Zimmermann (ed.) (2004). *Économie de Proximités*. Hermès-Lavoisier, Paris.
- Petrella, F. et N. Richez-Battesti (2009). *Quality Certification Procedure and Nonprofit Organisations : Between Innovation and Isomorphism ? The Case of Home Care Services in France*. paper presented at the 2nd EMES International Conference on Social Enterprise, Trento, 1-4 July. EMES Conference Selected Papers Series, ECSP-T09-20.
- Powell W.W., 1990. Neither market nor hierarchy: network form of organization, *Research in Organizational Behavior* 12, 295-336/
- Putnam R. D., 1993. *Making Democracy Work*. Princeton University Press, Princeton.
- Putnam R. D., 1995a. Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy* 6: 1, 65-79.
- Putnam R. D., 1995b. Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *Political Science & Politics* 4, 664-683.
- Putnam R.D., 2000. *Bowling alone*. Touchstone, New York.
- Pierre J., (ed.), 2000. *Debating governance*. Oxford University Press, Oxford.
- Podolny J.M., & Page, K.L., 1998. Network forms of organization, *Annual Review of Sociology* 24, 57-76.
- Porter, M.E. (2008). *On Competition*, Updated and Expanded Edition. Harvard Business School Press, Boston.
- Rhodes R.A.W., 1997. *Understanding governance*. Open University Press, Buckingham.
- Rhodes R.A.W., 1999. Foreword: governance and networks, In Stoker G. (ed.), *The new management of British local governance*. Macmillan, London.
- Rhodes R.A.W., 2000. Governance and public administration, In Pierre J., (ed.), *Debating governance*. Oxford University Press, Oxford.
- Salamon L.M., (ed), 2002. *The tools of government*. Oxford University Press, Oxford.
- Scharpf F.W., 1997. *Games real actors play. Actor-centered institutionalism in policy research*. Westview Press, Boulder.
- Stokker G., 1998. Governance as theory: five propositions, *International Social Science Journal* 155, 17-28.
- Streeck W., & Schmitter P.C., 1991. Community, market state and associations? The prospective contribution of interest governance to social order, In Thompson G.J. & al. (eds), *Markets, hierarchies and networks: the coordination of social life*. Sage, London.
- Streeck W., & Thelen K., 2005. *Beyond continuity. Institutional change in advanced political Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Sørensen, E. & Torfing, J. (ed.), 2007. *Theories of democratic network governance*. Palgrave Macmillan, Houndmills.
- Thompson G.F., 2003. *Between hierarchies and markeys, the logics and limits of network forms of organization*. Oxford University Press, Oxford.
- Wasserman S. & Faust K., 1994. *Social network analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.