

Congrès AFSP Strasbourg 2011

ST 46 L'européanisation et ses coins d'ombre : vers une normalisation des études européennes ?

Beyond Europeanization? Mainstreaming European Studies

L'Européanisation au prisme des théories sur les transferts juridiques

Thierry Delpeuch, Chercheur CNRS au Centre Marc Bloch de Berlin

Les processus de rapprochement, d'adhésion et d'intégration à l'UE, les pays d'Europe centrale et orientale ont été amenés à importer un volume considérable de règles européennes. Les prescriptions juridiques émanant de l'UE ont fortement influencé les transformations des institutions domestiques de ces pays dans tous les secteurs. L'adoption et la mise en œuvre des règles européennes ont fait l'objet d'une assistance technique, d'un soutien financier et d'un contrôle de la part des instances communautaires.

Plusieurs courants de recherche ont élaboré des théories visant à expliquer les transferts massifs de règles juridiques qui ont accompagné l'élargissement de l'UE vers les PECO, ainsi qu'à en étudier les effets.

Les travaux sur l'européanisation ont développé des schémas d'analyse et des interprétations destinés à éclairer le rôle joué par les processus de « construction, diffusion et institutionnalisation » (Radaelli, 2000, p.4) de normes européennes dans les mutations institutionnelles traversées par les PECO entre la fin du communisme et l'entrée dans l'UE, ainsi que dans les transformations de l'action politique, de l'action publique, des structures et modes de fonctionnement politico-administratifs dans ces pays (Bomberg et Peterson, 2000). Ces recherches ont pour but de déterminer comment et dans quelle mesure les transferts d'idées, valeurs, règles et pratiques en provenance de l'UE modifient les représentations, conceptions, dispositions, intérêts et comportements des acteurs domestiques concernés par les dynamiques d'européanisation (Schimmelfennig et Sedelmeier, 2002, p.507).

Dans la présente communication, nous nous focalisons sur un ensemble bien particulier de travaux : ceux qui visent à identifier et à caractériser les conditions et facteurs sociopolitiques qui influent sur l'adoption, la mise en œuvre et les effets des règles européennes, dans différents champs d'activités nationaux (ce type de recherches représente une proportion considérable de la littérature sur l'européanisation). Ces études ont livré leurs premiers résultats à partir du début des années 2000. Beaucoup d'entre-elles ont focalisé leur attention sur les effets de la « conditionnalité » sur la réception des règles exportées par l'UE dans les pays candidats à l'adhésion.

Il convient de distinguer la notion d'eupéanisation et celle d'intégration européenne (Radaelli, 2000, p.5). Le deuxième terme désigne le transfert de compétences auparavant exercées par des autorités publiques nationales au niveau européen, ainsi que le développement de systèmes de gouvernance et d'élaboration de politiques publiques européennes dans les secteurs concernés. La notion d'eupéanisation renvoie, quant à elle, aux influences et effets des politiques et des normes européennes sur les structures sociales, les institutions et les politiques des Etats intégrés ou en voie d'intégration à l'espace communautaire (Héritier, 2005, p.199, Börzel, 2002).

Il est à noter que les processus top-down d'eupéanisation et bottom-up d'intégration européenne ont un caractère interactif et rétroagissent l'un sur l'autre (Schmidt, 2002, Bomberg et Peterson, 2000). Les dynamiques d'intégration européennes entraînent très souvent l'apparition de nouvelles exigences d'eupéanisation adressées aux pays membres ou candidats (downloading, réception) et, réciproquement, les acteurs étatiques et infra-étatiques appelés à s'eupéaniser s'efforcent d'influencer les instances européennes afin de déterminer ou d'infléchir la teneur des politiques de l'UE (uploading, projection) (Héritier, 2005, Olsen, 2003). Les destinataires de règles européennes ne sont pas des récepteurs passifs. Ils ne se contentent pas de répondre aux pressions normatives liées à l'intégration européenne par des ajustements et des adaptations. Ils déploient des stratégies visant à influencer la production normative au niveau de l'UE, afin que les règles émises par celle-ci soient compatibles avec leurs objectifs et intérêts domestiques, ainsi qu'avec les dispositifs institutionnels et les répertoires d'action publique déjà existants dans leur pays (afin de limiter les coûts d'adaptation, les décalages, voir Howell, 2004).

Quelles sont les différences entre les processus d'eupéanisations dans les anciens et les nouveaux Etats membres ? La spécificité de l'eupéanisation des pays candidats a résidé dans leur très faible influence sur la production des règles qu'ils ont été contraints d'adopter (Héritier, 2005, p.208), ainsi que dans le caractère beaucoup plus systématique, rigoureux et intrusif des contrôles auxquels ils ont été soumis de la part des instances de l'UE, afin de vérifier et de sanctionner l'adoption et la mise en œuvre de l'acquis communautaire. Certains auteurs comparent, à cet égard, l'imposition des règles communautaires aux pays candidats à une forme de colonialisme. En effet, l'UE a exploité sa position de force dans les négociations d'adhésion pour contraindre les pays candidats à reprendre l'acquis communautaire sans leur laisser la possibilité d'apporter des aménagements à la teneur des règles. Cette asymétrie de pouvoir en faveur de l'UE provenait du fait que les instances européennes pouvaient refuser ou différer l'adhésion d'un pays candidat qui ne lui donnait pas satisfaction du point de vue de la transposition et de la mise en application des règles composant l'acquis communautaire. Les pays demandant à être admis au sein de l'UE pouvaient seulement solliciter des délais supplémentaires avant la mise en application de certaines portions de l'acquis.

A l'écart des études européennes et de la transitologie, la sociologie du droit conduit, depuis fort longtemps, des réflexions sur les transferts internationaux de normes juridiques, ainsi que sur la façon dont les

collectivités et groupements humains infra-étatiques (par exemple les organisations) composent avec les règles de droit produites à leur intention par des autorités publiques supérieures.

Il nous semble que les théories élaborées par ces différentes orientations de recherche issues du mouvement *law and society*, à savoir les *law and development studies*, les *legal transplant studies* et les *law and organization studies*, sont susceptibles d'enrichir les débats scientifiques menés au sein des études sur l'eupéanisation. En effet, ces diverses approches ont en commun de s'intéresser à la manière dont des acteurs collectifs réagissent aux transformations de leur environnement juridique. Elles envisagent la norme de droit comme une source extérieure de changements internes, en même temps qu'elles s'intéressent à la manière dont de nouvelles règles exogènes sont appréhendées, saisies, assimilées, intériorisées et, ce faisant, remodelées, par les acteurs qui en sont les destinataires. Telle a été, précisément, la situation des gouvernements, des administrations et des sujets de droit des pays candidats à l'adhésion : celle d'acteurs individuels et collectifs soumis à une pression juridique extérieure visant à changer en profondeur leurs modes d'organisation et d'action.

Une deuxième raison qui plaide, selon nous, en faveur d'un croisement entre, d'un côté, les études européennes portant sur l'eupéanisation et, d'un autre côté, les recherches socio-juridiques sur la circulation et la réception des règles de droit, est la tendance des beaucoup de spécialistes des questions européennes à voir dans l'adoption et l'application de règles européennes le principal indicateur de l'état d'eupéanisation des états membres ou en passe de le devenir (Olsen, 2002). Une grande partie de la littérature sur l'eupéanisation appréhende celle-ci comme le résultat de phénomènes de circulation tant verticale (*uploading* et *downloading*) qu'horizontale (*crossloading*, *policy transfer*) de règles juridiques, formes institutionnelles et solutions d'action publique entre le niveau européen et les différents Etats membres ou pays candidats (Howell, 2004, p.4)¹.

Cette contribution ne discute pas un certain nombre de notions et de concepts couramment employés par les études sur l'eupéanisation, dont on trouve des équivalents fonctionnels dans la littérature sur les transferts juridiques : par exemple les concepts d'inertie institutionnelle, celui d'apprentissage, celui d'adéquation entre les règles transplantées et la culture juridique ayant cours dans le contexte de réception... Plutôt que de passer en revue les points de convergence entre les études européennes et la sociologie du droit, il nous semble plus utile de montrer en quoi l'insuffisante prise en considération des acquis de la sociologie du droit fragilise certaines des thèses avancées par la littérature sur l'eupéanisation. Trois critiques majeures peuvent, en effet, être adressées aux théories de l'eupéanisation : elles sont fondées sur une vision positiviste, non sociologique, du droit (partie 1), elles opposent deux types de rationalités – instrumentale et en valeur – qui sont pourtant toujours

¹ Certains travaux ont une conception plus large des « influences européennes », qui incluent, outre des normes, des idées, principes, valeurs et discours : croyances, paradigmes, référentiels et styles de politique publique, symboles culturels ou identitaires, éléments de programme politique..., voir Radaelli, 2000.

entremêlées dans la pratique (partie 2), elles ignorent les phénomènes d'interprétation et de construction sociale des règles juridiques auxquels donne lieu la mise en œuvre du droit (partie 3).

Afin de mieux mettre en évidence les lacunes théoriques des travaux de l'eupéanisation, nous nous appuyons principalement sur les apports du courant de recherche américain *law and organization*, qui se focalise sur la manière dont les acteurs opèrent, à leur échelle et dans leur contexte d'action, une reconstruction des catégories et des règles juridiques. Cette orientation de recherche a élaboré une théorie sophistiquée qui rend compte de la manière dont les règles juridiques exogènes sont reçues et appropriées par leurs destinataires et deviennent endogènes aux champs d'activités dans lesquels ceux-ci évoluent (partie 4).

Une vision positiviste de la règle juridique

La plupart des travaux sur l'eupéanisation partagent une représentation positiviste de la règle de droit. Celle-ci est considérée comme conservant toujours la même signification quand elle circule entre des espaces sociaux différents, à savoir celui que lui ont prêté les instances officielles de production du droit, celui qui a été homologué par la doctrine juridique. En d'autres termes, les études sur l'eupéanisation se focalisent sur les transferts de ce que la sociologie du droit anglo-saxonne appelle *law in books*. Elles prêtent, en revanche, très peu attention aux façons, chaque fois différentes, dont la règle est comprise et mobilisée dans la diversité des contextes d'action au sein desquels elle constitue une référence normative.

Les travaux sur l'eupéanisation ont tendance à s'arrêter à l'aspect formel, exogène et coercitif de la règle juridique. Ils voient le droit européen comme un instrument de pression et de contrôle voué à la généralisation des normes et pratiques communautaires bien déterminées dans les pays membres et candidats. En outre, les recherches sur l'eupéanisation partent du principe selon lequel il est possible de théoriser la circulation des normes européennes en se basant sur l'observation des transferts de règles formelles. Il est présumé que la circulation des normes pratiques obéit aux mêmes logiques que la circulation des textes juridiques. Adopter une telle position permet, il est vrai, de minimiser les coûts d'investigation empirique de la recherche : il est, en effet, relativement aisé de prendre la mesure des transpositions de règles formelles depuis l'UE vers les nouveaux entrants, alors qu'il est, en revanche, beaucoup plus difficile de retracer la circulation des normes informelles et d'en mesurer les effets (à ce sujet, voir Knill et Tosun, 2009).

Ainsi, Frank Schimmelfennig et Ulrich Sedelmeier définissent l'eupéanisation comme le processus par lequel les pays intégrés – ou en voie d'intégration – à l'UE adoptent les règles européennes (2005, p.7). Ces règles peuvent être, selon ces auteurs, aussi bien formelles qu'informelles, cependant ils s'intéressent essentiellement à la réception des réglementations communautaires. D'autre part, pour apprécier l'impact des transferts de règles européennes sur les secteurs nationaux concernés, ils se réfèrent principalement aux aspects les plus formels des transformations institutionnelles : transposition du droit européen dans le droit domestique,

restructuration des institutions formelles (organes de gouvernement, administrations, régimes de régulation...) et de leurs procédures de fonctionnement à des fins de mise en conformité avec le droit européen.

Pour Schimmelfennig et Sedelmeier, il convient de distinguer trois formes d'adoption : formelle (transposition juridique), comportementale (la règle importée est effectivement appliquée par ses destinataires) et discursive (les acteurs domestiques adhèrent à la règle importée, ce qui est attesté par le fait qu'ils s'y réfèrent positivement dans leurs discours). Ces deux auteurs s'attachent à identifier les facteurs qui expliquent pourquoi, dans un type de situation donnée, telle ou telle catégorie d'acteur a tendance à privilégier une forme d'adoption plutôt qu'une autre. Ils cherchent également à déterminer comment s'opère le passage de la forme la plus superficielle d'adoption (formelle) à la forme la plus sincère (discursive). Ils assimilent la réception d'une règle exogène à l'intériorisation graduelle, par les acteurs visés, des schèmes de comportements prescrits par la règle formelle, ainsi que des arguments officiels destinés à justifier l'existence de cette règle.

Schimmelfennig et Sedelmeier identifient une série de facteurs qui ont, selon eux, pour effet de favoriser l'adoption de la règle européenne en même temps que leur intériorisation : son caractère clair et explicite concernant les modalités concrètes de sa mise en application ; son caractère applicable compte tenu des capacités des metteurs en œuvre (ressources humaines, informationnelles, matérielles, capacités d'apprentissage...) ; le degré de contrainte juridique qui lui est attaché (*hard law* versus *soft law*) ; l'absence de solutions alternatives davantage attractives (par exemple des règles formelles américaines) ; l'aptitude des agents de transfert à convaincre les destinataires du bien fondé et des vertus de la règle ; le degré d'accord entre les Etats membres concernant l'importance et la teneur de la règle ; la cohérence de la règle avec d'autres éléments de l'acquis communautaire ; sa consonance avec la règle domestique antérieure qu'elle vient remplacer ; sa stabilité dans le temps (certains domaines de l'acquis communautaires ont évolué durant le processus d'adhésion) ; la dimension des gratifications et des sanctions, leur caractère crédible (capacité de surveillance et pouvoir de sanction des instances de régulation, possibilité d'échapper aux contrôles et aux punitions) ; la rapidité du délai entre le moment où les sanctions sont annoncées et le moment où elles sont délivrées. L'ensemble de ces facteurs renvoient à des caractéristiques formelles de la règle, de sa production, de sa mise en application et du contrôle de son effectivité.

La théorie élaborée par Schimmelfennig et Sedelmeier est une théorie de l'adoption formelle des règles européennes et non une théorie de la mise en œuvre, une théorie de la décision de transposer bien davantage qu'une théorie de la réception et de l'intériorisation des normes européennes. Ces deux auteurs jouent sur l'ambiguïté de la notion d'institution pour postuler une équivalence entre, d'une part, l'import-export de droit et de réformes institutionnelles et, d'autre part, l'institutionnalisation des règles transplantées dans les champs sociaux concernés, alors que dans un cas, il est question d'institutions formelles, et dans l'autre d'institutions sociales.

Cette confusion est présente dans beaucoup d'autres travaux sur l'eupéanisation.

Ainsi, Tanja Börzel (2003) a conçu un modèle qui vise à rendre compte du cycle de production et d'adoption de la règle européenne. La vie des règles est décrite comme une succession de mouvements descendants d'édition-adoption (*taking*) et ascendants de lobbying-production de nouvelles règles (*shaping*). Là encore, les phénomènes d'interprétations, de traductions, d'appropriations et d'apprentissages de la règle par les destinataires ne sont pas pris en considération. L'approche reste très formaliste, la règle est réifiée, les seules transformations de la règle qui sont envisagées sont les modifications textuelles effectuées par les producteurs de droit. Quand des organisations sont créées dans le but de d'assurer la mise en œuvre des règles, il n'est pas envisagé qu'elles puissent en altérer sensiblement la signification. Les seules questions posées sont celle de la « capacité institutionnelle » (moyens matériels et humains, savoir-faire...) des autorités de régulation à promouvoir le respect des règles et celle de la « capacité politique » (ressources financières et en expertise, aptitude à forger des coalitions, capital social, réputation...) des acteurs gouvernementaux et des groupes d'intérêts nationaux à influencer la production des règles et de programmes de politique publique européens.

Une telle vision exogène et formaliste du droit produit, ainsi que nous le verrons par la suite, une perception erronée de la façon dont les acteurs se réfèrent aux règles juridiques.

L'opposition entre rationalité instrumentale et rationalité en valeur

De nombreux travaux sur l'eupéanisation édifient leur problématique sur la base d'une dichotomie entre deux types de rationalité pouvant expliquer qu'un acteur étatique ou infra-étatique accepte d'adopter une règle européenne. La première est la rationalité instrumentale : l'acteur consent à se soumettre à la règle car il aspire aux profits qu'il peut retirer d'une conduite conforme (incitation positive) ou car il redoute les conséquences négatives d'un comportement dérogeant à la règle (incitation négative). La deuxième est la rationalité en valeur : l'acteur obéit à la règle car il la considère comme juste, appropriée et légitime. Son adhésion à la règle résulte d'une entreprise de persuasion ou d'un processus de socialisation auquel il a été réceptif, par exemple du fait de son insertion dans des arènes, forums ou réseaux de politique européenne.

Pour les auteurs qui choisissent de faire de l'opposition entre rationalité instrumentale et rationalité axiologique le principe structurant de leur raisonnement scientifique, expliquer l'eupéanisation revient à répondre à la question suivante : l'eupéanisation des institutions domestiques est-elle le résultat de choix stratégiques opérés par les acteurs des pays candidats dans le but de maximiser leur utilité, où est-elle au contraire la conséquence de leur conversion ou de leur identification aux idées, principes et valeurs qui sous-tendent la construction européenne et les règles qui en dérivent.

Les travaux réalisés par et autour de Schimmelfennig et Sedelmeier s'inscrivent tout-à-fait dans ce type d'approche. Ces auteurs opposent deux

approches institutionnalistes : d'un côté l'institutionnalisme constructiviste, holiste et idéaliste, qui place l'accent sur la rationalité axiologique et, de l'autre côté, l'institutionnalisme rationaliste, individualiste et matérialiste, qui accorde la primauté à la rationalité instrumentale. Pour eux, il est primordial de déterminer lequel des deux types de rationalité - en valeur ou instrumentale - a joué un rôle prédominant dans l'adoption des règles européennes et dans le changement des institutions est-européennes, à différents moments du processus d'élargissement et dans différents secteurs. Selon eux, la rationalité axiologique a prévalu à l'époque de la transition démocratique et la rationalité instrumentale durant la période de préparation à l'adhésion.

Pour Schimmelfennig et Sedelmeier, le principal ressort de l'adoption des règles européennes durant la phase de préparation à l'adhésion a été la conditionnalité européenne : un mécanisme qui fait essentiellement appel à la négociation internationale avec le gouvernement du pays candidat. Celui-ci est supposé se livrer à des calculs coûts-avantages qui l'amènent à accepter le transfert prescrit à partir du moment où le montant de la récompense promise par l'UE en échange de l'adoption dépasse le « coût domestique d'ajustement » que les responsables politiques du pays candidat s'attendent à devoir payer suite à l'introduction des nouvelles normes.

Une deuxième stratégie d'exportation employée par l'UE a été le soutien aux acteurs domestiques (*empowerment*) vus comme ayant intérêt à l'adoption des règles européennes, dont les instances européennes espèrent qu'ils feront pression sur leur gouvernement pour que celui-ci procède à la transposition. Cet appui a pris diverses formes : reconnaissance officielle (symbolique) octroyant à ces acteurs pro-européanisation une légitimité et une autorité, fourniture de divers types de ressources (matérielles, financières, expertise...), mise en place d'incitations destinées à favoriser les alliances et les mobilisations², imposition de contrainte limitant les capacités d'action des acteurs hostiles à la transposition... Ces stratégies visent à faire de certains acteurs domestiques des « entrepreneurs de normes européennes » en même temps que des « agents de changement » œuvrant à l'europanisation des pratiques dans leur pays (Borzel et Risse, 2000, p.2 et 6)

Ces deux stratégies – conditionnalité et façonnage des structures d'opportunité domestiques – sont bâties sur un même type de raisonnement : la propension d'un acteur domestique, qu'il s'agisse d'une autorité politique ou d'un groupe d'intérêt, à adopter une règle européenne ou à promouvoir son adoption dépend de la taille des incitations mises en place par l'Union européenne. La transplantation des normes européennes est ainsi assimilée à une forme de transaction économique dans laquelle l'UE « vend » des règles et les acteurs des pays candidats les « achètent » dès lors que le rapport coûts-avantages leur apparaît satisfaisant.

² Concernant les influences de l'UE visant à modifier les « structures d'opportunités » et les « constellations d'intérêts » au niveau national, voir Knill et Lehmkuhl, 2002, p.256, 258

On notera au passage que, de par l'accent placé sur la rationalité instrumentale, les travaux sur l'eupéanisation véhiculent une conception du droit assez proche de celle qui a été développée, à partir des années 1970, par l'école américaine du *public choice*. Cette approche analyse la production du droit en référence à un jeu d'intérêts entre des groupes de pression et des acteurs politiques qui cherchent à s'adjoindre des électeurs potentiels. La plupart de ces travaux ne s'écartent pas des présupposés d'extériorité et d'univocité du droit, dans la mesure où ils considèrent plus ou moins explicitement qu'une fois énoncées, les règles juridiques s'imposent sans médiations à tous les destinataires et parviennent peu ou prou à infléchir leurs comportements dans le sens souhaité par le producteur de la règle, sans effet non voulu ni coût imprévu.

Une telle vision utilitariste de l'import-export des normes européennes appelle plusieurs critiques. Tout d'abord, bien d'autres mécanismes que la conditionnalité ont contribué à ce que des règles européennes deviennent des références pour l'action dans certains champs d'activités des pays candidats : imitation ou inspiration volontaire, sur le mode du *lesson drawing*, de modèles étrangers eux-mêmes eupéanisés ; exportation de normes européennes par des entrepreneurs de transfert non européens (par exemple les Etats-Unis) ; diffusion de normes et pratiques européennes via les échanges économiques internationaux et les investissements étrangers (par exemple, les banques bulgares passées sous contrôle d'actionnaires ouest-européens contraignent leurs entreprises clientes à adopter des modes de fonctionnement eupéanisés par le biais des procédures d'attribution ou de refus des crédits, voir Delpeuch et Vassileva, 2011).

Ensuite, plusieurs travaux ont montré que le rôle joué par l'UE dans la diffusion des normes européennes ne consiste pas uniquement à offrir ou prescrire des règles aux autorités domestiques : les instances européennes font également office de médiateurs, de facilitateurs et de plateforme de transferts horizontaux entre acteurs domestiques des différents pays membres ou candidats (Bomberg, 2000, p.12, Radaelli, 2000, p.8). Ce type d'approches envisage les lieux de production des politiques européennes comme des champs sociaux dans lesquels des normes et modèles d'action publique sont construits à travers les relations qui se tissent entre une pluralité d'acteurs concernés, puis sont institutionnalisés et mis en circulation. Ces structures de *policy making* jouent un rôle équivalent à celui des champs d'activités dans les théories consacrées à la réception du droit dans les organisations (voir partie 4).

La dichotomie entre rationalité instrumentale et rationalité axiologique aboutit à la coexistence de deux thèses contradictoires dans les travaux sur l'eupéanisation. Les travaux qui penchent pour la prédominance de la *logic of consequences* (ceux qui s'inspirent de la théorie des choix publics) affirment que l'exportation des règles européennes a nécessairement eu un impact considérable sur les institutions des sociétés est-européennes, car l'UE avait les moyens de soumettre les pays candidats à de puissantes incitations tant positives que négatives. Les recherches qui attribuent un rôle majeur à la *logic of appropriateness* parviennent à une conclusion diamétralement opposée. Pour elle, la transposition de l'acquis communautaire a forcément eu une portée sociale limitée, car les règles

européennes ont été imposées unilatéralement à des sociétés n'ayant pas été associées à leur production. Par conséquent, ces règles ont une faible légitimité aux yeux des destinataires, qui n'en font qu'une adoption de façade.

Schimmelfennig et Sedelmeier essaient de résoudre à cette contradiction en affirmant que l'incitation extérieure, la *logic of consequences* et la rationalité instrumentale sont au principe de l'adoption formelle de la règle, tandis que l'apprentissage social, la persuasion, la *logic of appropriateness* et la rationalité en valeur constituent le moteur de l'adhésion au contenu de la règle, de son intériorisation et de sa mise en pratique par les destinataires. Pour ces deux auteurs, comme pour de nombreux autres, les modes coercitifs, incitatifs et négociés d'exportation sont supposés aboutir à des formes d'adoption davantage superficielles que les modes de transfert fondés sur la persuasion, l'apprentissage volontaire et la communauté d'adhésion aux valeurs et principes sous-jacents à la règle. De fait, ils constatent que face à la pression juridique exercée par l'UE, les destinataires répondent surtout par une adoption de façade des règles européennes.

Cette idée selon laquelle les transferts horizontaux et volontaires ont de plus grandes chances de déboucher sur une adoption comportementale et sincère est devenue un lieu commun de la littérature sur l'europanisation. Plusieurs travaux britanniques dont la tonalité est nettement eurosceptique affirment que les seules formes de transfert qui aboutissent à une réelle appropriation des normes transposées sont le *lesson-drawing (policy transfer, experiential learning)* et la *regulatory competition* (Olsen, 2002). Dans les deux cas, le transfert est motivé par la volonté de traiter un problème inscrit à l'agenda de l'importateur. Celui-ci choisit lui-même le modèle qui lui sert de source d'inspiration. Il prend l'initiative du transfert en dehors de toute pression extérieure et il en maîtrise le processus en prenant soin d'adapter les règles exogènes au contexte de réception (Bomberg, 2000, p.11).

Cette thèse selon laquelle les règles importées volontairement suscitent un plus grand niveau d'adhésion de la part des destinataires demande à être discutée. Il existe des cas où la transposition volontaire de règles étrangères vise essentiellement un effet d'affichage politique : l'importateur cherche à apparaître comme ayant œuvré activement à la résolution d'un problème public *via* la transposition formelle d'une solution employée dans un autre pays, mais il n'a pas véritablement l'intention de mettre cette solution en œuvre. D'autre part, le poids des habitus et des routines ne doit pas être sous-estimé : une collectivité humaine peut avoir adopté formellement une règle exogène parce qu'elle la juge appropriée et nécessaire et elle peut partager la conviction selon laquelle cette règle mérite d'être respectée sans que, pour autant, les membres de cette collectivité parviennent à changer leurs pratiques pour les rendre conformes à la règle.

L'existence d'une relation systématiquement positive entre les efforts de persuasion déployés par les agents de transfert et le degré d'intériorisation de la règle transférée est démentie par les travaux qui ont étudié l'impact des discours visant à promouvoir l'adoption des règles européennes. D'après ces recherches, les entreprises de persuasion peuvent, indépendamment de la

nature et de la qualité des arguments employés pour remodeler les croyances domestiques, tantôt faire évoluer les préférences des destinataires et les persuader d'adhérer à la règle, tantôt renforcer les motifs et les dispositions qui les amènent à refuser la règle (Schmidt, 2002, p.900). La littérature sur l'europanisation insiste sur le rôle des communautés épistémiques dans la diffusion d'idées qui mènent à l'adoption des règles européennes. Cependant, plusieurs recherches ont observé que l'existence de contacts entre experts ouest-européens et est-européens n'est pas un facteur explicatif de l'adoption ou de la non-adoption de règles (Jakoby, 2005, p.108).

A contrario, certains transferts imposés dans le cadre de la conditionnalité peuvent déboucher sur une adoption comportementale, en particulier lorsque les règles transposées sont en affinité avec les orientations de réforme voulues par les autorités domestiques et constituent pour elles des solutions prêtes à l'emploi tout à fait compatibles avec leurs intérêts et objectifs (Knill et Lehmkuhl, 2002, p.263)

L'idée selon laquelle le mode volontaire ou imposé de transfert influe sur la forme d'adoption est discutée dans la littérature sur les transplantations juridiques : de nombreux auteurs estiment se sont bien davantage les conditions institutionnelles et les jeux d'acteurs à l'intérieur du contexte de réception que les stratégies d'influence déployées par les exportateurs qui déterminent le niveau d'appropriation de la règle (voir notamment Dezalay et Garth, 2002).

Certains auteurs refusent la dichotomie entre intérêts et idéaux, considérant à juste titre que ces deux types de motifs sont, dans les faits, presque toujours inextricablement entremêlés (Radaelli, 2000, Olsen, 2002, Borzel et Risse, 2000, Delpuech et Vassileva 2009)³. D'une manière générale, la sociologie du droit a montré que les règles juridiques qui participent à la régulation d'une activité sociale influencent simultanément la façon rationnelle en finalité et la façon rationnelle en valeur dont les acteurs déterminent leur action. Ces règles doivent, en effet, être envisagées comme des contraintes et des ressources que les acteurs s'efforcent d'exploiter stratégiquement pour parvenir aux fins qu'ils se sont fixés. En même temps, et indissociablement, elles définissent sous quelles conditions et selon quelles modalités chaque acteur peut participer à l'activité sociale, ainsi que les finalités qu'il peut poursuivre et les moyens qu'il peut employer. Ces règles interviennent, par là même, dans la définition des croyances, préférences, objectifs et intérêts des acteurs. Pour le dire autrement, le droit influence la formation des présupposés sur lesquels reposent les rationalités tant instrumentales qu'axiologiques qui orientent l'action individuelle et collective.

La sociologie de droit appréhende les règles juridiques non seulement envisagées dans leur dimension technique, comme des contraintes, des

³ Borzel et Risse (2000) étudient comment les entrepreneurs domestiques de transferts déploient à la fois des stratégies de lobbying politique et des efforts de persuasion visant à faire évoluer les positions d'acteurs constituant des alliés potentiels. Radaelli (2000) applique la théorie des isomorphismes – coercitif, mimétique et normatif – à la diffusion des politiques européennes : cette approche est attentive à la manière dont les différentes formes de rationalité contribuent conjointement à la généralisation de modèles.

ressources et des supports pour l'action sociale, mais aussi, de manière inséparableme, comme des moyens et signaux de communication entre les acteurs, des réceptacles de catégories, concepts et principes permettant d'interpréter les situations et d'en évaluer les implications, des vecteurs de valeurs et principes de justice permettant de donner sens à aux expériences sociales, des marqueurs identitaires et idéologiques, des véhicules de messages culturels, des moyens de justifier les actions entreprises (sur la dimension symbolique des instruments juridiques, voir les travaux de Marc Suchman, 2003).

Il nous semble que la question de recherche la plus intéressante n'est pas « Quelle forme de rationalité prédomine ? » mais « Quelles combinaisons de rationalités et de logiques sont à l'œuvre dans différents types de transferts et quelle est la relation entre ces rationalités hybrides et les effets de ces transferts ? »

L'absence de prise en compte des marges d'interprétation de la règle

Les dynamiques de circulation des règles européennes telles qu'elles sont décrites par la littérature sur l'eupéanisation n'ont que deux résultats possibles : la transposition de la règle ou son refus (sur un plan formel), l'adoption de comportements conformes à la règle ou la préférence pour des conduites irrégulières (sur le plan de la pratique). Le sens des règles européennes et les modalités concrètes d'application qu'elles requièrent de la part des metteurs et œuvre sont présentés comme clairs, définis et figés. Les situations où la réception de la règle s'accompagne d'une transformation de sa signification ne sont pas envisagées. Les seules marges de liberté dont disposent les destinataires pour aménager les modalités d'application de la règle sont celles qui sont prévues par la règle elle-même.

La sociologie du droit a pourtant amplement démontré que la mise en œuvre des règles juridiques implique nécessairement une part de réinterprétation et de reconstruction sociale de leur substance. En effet, dans la mesure même où les énoncés juridiques ont un caractère général et où ils ne définissent pas des recettes d'action directement opératoires, ceux qui sont supposés les mettre en œuvre sont fréquemment amenés à déterminer eux-mêmes quels actes précis il convient d'accomplir pour s'y conformer. Les destinataires doivent découvrir quel sens pratique prêter à la règle de droit dans chaque situation de la vie quotidienne, alors que son sens littéral se laisse difficilement appréhender, car le droit comporte toujours une part d'incomplétude, d'imprécision et d'ambiguïté. Quand ils effectuent ce travail d'interprétation et d'opérationnalisation de la règle, les destinataires ne sont pas guidés par le souci d'être fidèles au sens que son producteur a voulu lui donner (« l'esprit de la règle », « l'intention du législateur », la « bonne interprétation juridique »). Ils ont plutôt tendance à fabriquer des significations et des normes pratiques d'application qui sont compatibles avec leurs convictions, valeurs, intérêts et objectifs. Dans bien des cas, les différents acteurs qui prennent part à la mise en œuvre d'une règle juridique ont chacun leur propre conception de ce que signifie précisément respecter la règle, d'où la nécessité de négocier la teneur des normes pratiques d'application.

En somme, par la manière dont les destinataires se saisissent de la règle et la font vivre dans les situations concrètes, ils contribuent à la fabriquer, à la transformer, ainsi qu'à lui conférer un sens, une utilité et une légitimité qui ne sont jamais figés ni par l'intention du producteur de la règle, ni par la doctrine juridique. D'autre part, les destinataires font en sorte que les règles juridiques auxquelles ils sont soumis puissent coexister avec d'autres types de normes (techniques, organisationnelles, professionnelles, morales...) pas nécessairement cohérentes avec le droit de référence : le passage de la règle juridique à sa norme pratique d'application ne peut s'opérer qu'au prix d'une conciliation et d'une hybridation entre les différents registres normatifs ayant vocation à réguler l'activité considérée.

D'une manière générale, la sociologie du droit considère que la relation entre une règle formelle et les pratiques concrètes qui se réfèrent à cette règle est toujours indirecte et complexe. Il n'existe pas de rapport simple de cause à effet entre la règle de droit et la norme sociale qu'elle contribue à faire émerger. Le droit est appréhendé comme un système de potentialité à partir duquel les acteurs déploient des activités spécifiques d'interprétation et de mobilisation des règles (Lascombes et Serverin, 1988).

La manière dont la littérature sur l'eupéanisation traite la question du « coût domestique d'adoption » des règles européennes illustre l'absence de prise en compte des phénomènes de traduction et d'interprétation dont la règle est l'objet dès lors qu'elle est importée dans un contexte d'action particulier.

Le coût domestique d'adoption de la règle dépend essentiellement de deux facteurs. Tout d'abord, les obstacles techniques et institutionnels qui entravent la mise en œuvre de la règle, tels que l'inadéquation des structures et des cultures administratives, l'incompatibilité avec les procédures et des instruments habituellement employés, le décalage avec les modes de pensée et les savoir-faire acquis des acteurs appelés à appliquer la règle, les incohérences avec d'autres règles et pratiques existantes... (concept de *goodness of fit*). Ensuite, le nombre de *veto players*, c'est-à-dire d'acteurs nationaux ayant la capacité d'empêcher ou d'entraver sa transposition. Les acteurs domestiques sont divisés en deux catégories : ceux qui sont favorables à l'adoption car ils estiment que l'introduction des règles européennes sera bénéfique pour eux-mêmes ou pour la collectivité à laquelle ils appartiennent et, d'autre part, ceux qui lui sont hostiles parce qu'ils pensent que les règles adoptées porteront préjudice à leur intérêt particulier ou à l'intérêt général.

Pour Héritier, l'ampleur de la résistance à l'introduction des règles européennes dépend du degré d'adéquation (*fit*) entre les prescriptions européennes et l'état des réformes déjà réalisées dans le secteur d'activités concerné : l'écart existant entre les normes nationales en vigueur et les normes européennes imposées détermine la « pression adaptative » à laquelle chaque secteur est soumis, donc l'intensité des résistances

déployées par les *veto players* attachés à la reproduction des anciennes pratiques⁴.

La division des destinataires en deux groupes : les gagnants et les perdants, les partisans et les opposants, ceux qui savent exploiter les opportunités générées par la règle et ceux qui sont capables d'échapper aux contraintes qu'elle engendre, ne résiste pas à l'analyse. Schimmelfennig et Sedelmeier reconnaissent eux-mêmes que certaines règles européennes admettent un immense éventail d'interprétations acceptables et que les acteurs domestiques jouissent, à cet égard, de grandes marges de liberté (2005, p.218). Ils observent que l'identification aux règles européennes, leur intériorisation et leur interprétation varient selon les destinataires, et que ceux-ci sont influencés par d'autres références normatives que le droit européen (2002, p.514). Ils relèvent que la signification des règles est construite par les acteurs alors même qu'ils les mettent en œuvre.

Cependant, ces auteurs ne tirent pas les conséquences de l'existence des dynamiques d'interprétation, de reconstruction et d'appropriation dont les règles européennes sont l'objet pour leur théorie de l'adoption. Les résultats des recherches sur l'europanisation plaident pourtant en faveur d'une meilleure prise en compte de tels phénomènes. Plusieurs travaux ont, en effet, constaté que les règles exportées par l'UE ont fréquemment été « absorbées » ou « accommodées » par les destinataires, ce qui signifie qu'elles ont été incorporées dans ou surajoutées à des dispositifs existants sans en modifier significativement les modes d'organisation, les logiques de fonctionnement, les objectifs poursuivis et les prestations produites (Radaelli, 2000, p.14-15). Elles ont été absorbées dans les répertoires de pensée et d'action déjà institutionnalisés à l'intérieur du contexte de réception, si bien qu'elles n'ont introduit que des changements superficiels dans les structures et les pratiques politico-administratives des nouveaux Etats membres. Les destinataires ont été tout-à-fait capables d'inventer des interprétations originales des règles européennes afin d'en limiter la portée en termes de transformations institutionnelles, interprétations qui se sont généralement situées dans la continuité de leurs traditions nationales (Héritier, 2005).

Elaborer une théorie de la réception des règles juridiques qui intègre la question de l'interprétation est pourtant possible : c'est à cette entreprise que s'est attelé, depuis les années 1990, l'orientation de recherche *law and organisation*.

La théorie de l'endogénéisation du droit dans l'action organisée

Les règles de droit sont rarement incorporées telles qu'elles dans les régulations effectives. Elles sont socialement reconstruites dès lors qu'elles sont importées dans un champ d'activités particulier. Ainsi, les collectivités humaines (par exemple les organisations) doivent être appréhendées comme des microcosmes sociaux dans lesquels les normes juridiques ne peuvent

⁴ Les acteurs des pays postcommunistes sont présentés comme moins attachés à leurs institutions domestiques, en raison de la faible légitimité des institutions héritées du communisme, que les acteurs des anciens Etats membres.

acquérir une certaine autorité et une certaine effectivité qu'à condition d'être traduites, réinterprétées et appropriées par les acteurs concernés. Ceux-ci n'orientent pas leur comportement en fonction du « droit de référence », mais produisent continûment, à leur échelle et dans leur contexte singulier, des normes pratiques d'application, qui sont couramment utilisées comme cadre de l'action. Le sens que les destinataires prêtent à la règle de référence, qui est celui qui détermine le contenu des normes pratiques d'application, peut être très éloigné de la signification conférée à cette règle par son producteur ou son exportateur.

Le courant américain *law and organizations* se consacre à l'étude des dynamiques par lesquelles le droit pénètre le monde de l'entreprise et est assimilé et adapté par les acteurs qui composent celui-ci. Cette orientation de recherche appréhende la firme comme un contexte de production de significations des règles juridiques. La réception-appropriation – ou, pour reprendre le terme employé par Lauren Edelman, « l'endogénéisation » - d'une règle juridique dans une organisation économique est présentée par cet auteur comme un processus comportant plusieurs étapes (Edelman, 2011).

Les changements qui surviennent dans l'environnement juridique des entreprises ont pour effet de placer sur une partie d'entre elles une pression en faveur de la mise en conformité de pratiques rendues répréhensibles par les modifications introduites dans la réglementation publique. Ces firmes doivent répondre, dans une certaine mesure, à l'apparition des nouvelles contraintes juridiques : elles doivent adapter leurs modes d'organisation et de fonctionnement pour donner une image de respect de la légalité, afin de préserver leur légitimité dans leur champ d'activité. Le plus souvent, les entreprises se limitent à adapter leurs structures formelles : elles annoncent des programmes d'action, elles modifient leurs règlements internes, elles créent de nouveaux bureaux. Ces structures sont généralement découplées des échelons supérieurs de l'organisation afin de réduire la contrainte juridique sur les décisions des gestionnaires. Elles occupent des positions subalternes dans la hiérarchie et ont peu d'autorité. Les entreprises proclament ainsi leur affiliation à l'ordre légal, même si, pour autant, elles n'adhèrent pas nécessairement aux principes que le pouvoir politique s'efforce de promouvoir par le biais des textes juridiques.

Dans la plupart des cas, les destinataires de nouvelles règles juridiques ne savent pas exactement quelles mesures ils doivent prendre pour se mettre en conformité avec celles-ci. Par exemple, les lois américaines contre la discrimination à l'embauche des femmes, des minorités ethniques ou des handicapés ne précisent pas dans le détail ce que les employeurs doivent faire ou ne pas faire pour que leur politique de recrutement soit irréprochable d'un point de vue juridique. Les inévitables imprécisions et ambiguïtés des textes ouvrent à ceux qui sont enjoins de les mettre en œuvre des marges d'interprétation parfois considérables. Pour trouver des réponses quant aux « bonnes manières » d'appliquer les prescriptions légales, les responsables d'entreprise se tournent vers divers types de « professionnels de la conformité au droit » (*compliance professionals*) qui travaillent à l'intérieur ou à la périphérie des organisations. Ceux-ci ont pour rôle de produire des interprétations des règles juridiques destinées à être

concrètement mises en œuvre dans un contexte d'action particulier. Ces professionnels peuvent être des avocats, des conseils juridiques, des consultants en gestion, des managers ayant acquis une connaissance approfondie du droit en vigueur dans leur domaine d'activité... C'est en grande partie à travers ces professionnels que les restrictions et prescriptions légales sont interprétées et transcrites dans les situations de travail.

Sur la base des interprétations suggérées par les professionnels de la conformité, les entreprises procèdent à des ajustements qu'elles estiment appropriés et raisonnables au regard de ce qu'elles ont compris des règles juridiques. Les solutions adoptées par les firmes jouissant d'une puissance et d'une notoriété élevées dans leur secteur d'activité ont tendance à être vues comme des pratiques exemplaires. Elles servent de référence aux professionnels de la conformité lorsque ceux-ci définissent les modèles et les standards destinés, selon eux, à connaître une large propagation. Les acteurs économiques ont généralement intérêt à se conformer aux attentes de rôles et critères de normalité institués dans la culture propre à leur champ d'activité, car cette normalisation est souvent une condition nécessaire pour nouer des échanges avec les acteurs du champ. Ce conformisme vis-à-vis des modèles dominants, ceux qui sont jugés appropriés par le plus grand nombre, est renforcé par l'existence de dispositifs de certification aux niveaux national et international.

Différents agents de diffusion, tels que les firmes de consultance, les associations de branche économique, les chambres de commerce, les organisations professionnelles, les institutions éducatives et de professionnalisation contribuent à la légitimation et à la généralisation de ces « modèles de conformité ». Au fur et à mesure qu'elles se propagent et s'institutionnalisent, ces solutions deviennent le symbole visible de l'adhésion des organisations aux principes énoncés par le droit. Leur adoption, fut-ce de manière purement formaliste, rituelle ou cérémonielle, devient une preuve de respect du droit, qui peut être opposée, avec de grandes chances de succès, à d'éventuelles critiques ou mises en cause internes ou externes.

Une fois en place, les adaptations structurelles et procédurales instaurées afin de prendre en compte les nouvelles règles juridiques influent sur les représentations et les mobilisations du droit à l'intérieur de l'entreprise. Ces innovations organisationnelles ont, bien souvent, des effets concrets qui n'avaient pas été envisagés par les acteurs ayant participé à leur création. Par exemple, en réponse aux lois contre la discrimination au travail, les employeurs américains se sont, dans un premier temps, contentés de prendre des mesures symboliques, telles que la mise en place, au sein des services de gestion du personnel, d'unités chargées de veiller à l'équité des méthodes de recrutement. Dans la grande majorité des cas, les pouvoirs attribués à ces nouveaux bureaux étaient réduits au strict minimum. En effet, les employeurs considéraient les politiques anti-discriminations comme nuisibles du point de vue des performances économiques de l'entreprise. La création d'unités spécialisées était pour eux un moyen d'afficher leur conformité en matière de respect des *civil rights*, afin de ne pas s'exposer à des scandales publics et à des poursuites judiciaires, mais ils ne voulaient pas que ces bureaux soient en mesure d'empêcher la perpétuation, derrière

la façade des structures formelles, des anciennes pratiques d'embauche et de promotion.

Pourtant, ces bureaux sont parvenus, très graduellement, à infléchir les politiques de gestion des ressources humaines dans les entreprises. Ils sont, en effet, constitués de professionnels de la conformité dont les idées et les intérêts ne se confondent pas avec ceux de la direction. Ces spécialistes de la lutte anti-discrimination sont insérés dans des réseaux professionnels transcendant les frontières organisationnelles, au sein desquels ils développent leurs propres conceptions concernant les manières de mettre en œuvre la législation. En s'appuyant sur ces réseaux, mais aussi sur les employés disposés à se mobiliser contre les pratiques discriminatoires, ces professionnels ont réussi à promouvoir, dans leurs entreprises, des « modèles de conformité » davantage en adéquation que par le passé avec les principes d'équité portés par le droit. En même temps, pour renforcer leur statut au sein de l'organisation, les professionnels de la conformité ont transformé ces modèles afin de les rendre compatibles avec les objectifs et les intérêts gestionnaires des acteurs dominants dans l'entreprise. Ils ont fait des réglementations publiques une traduction qui combine les logiques gestionnaires et juridiques. Ainsi, dans les entreprises américaines, les professionnels de la conformité ont transformé le sens de la notion de « diversité », qui renvoie dans la loi à une représentation équitable des femmes et des minorités dans le personnel des organisations, en un idéal gestionnaire, qui fait référence au surcroît de productivité et d'innovation qu'une entreprise peut retirer d'une diversification de sa main d'œuvre, en termes de profils humains. Les structures et procédures créées en réponse à la pression juridique ont été parées, par les services de gestion des ressources humaines, de vertus économiques – effet positif sur la loyauté et la motivation des employés, possibilité d'afficher une image de modernité permettant d'attirer des clients et des talent, probabilité accrue de remporter des contrats publics lorsque l'entreprise apparaît comme un « bon élève » en matière de non-discrimination... - ce qui a permis à ces services d'accroître leur influence au sein de l'entreprise. Un point important que met en évidence Lauren Edelman est que ce processus de « managérialisation du droit », opérant de façon simultanée à un processus de « légalisation des organisations », peut effacer progressivement les objectifs initiaux de la réglementation en matière de lutte contre la discrimination, au profit des objectifs de gestion des employeurs (voir Jérôme Pélisse, sur un terrain français).

Ainsi, l'approche *law and organization* montre comment les normes effectivement mises en œuvre par les entreprises concernant la non-discrimination en matière d'emploi sont le produit d'un double processus de managérialisation du droit et de juridicisation des organisations, à l'issue duquel se cristallisent des « modèles de conformité au droit », c'est-à-dire des modalités pratiques de mise en œuvre du droit tenues pour normales dans un champ d'activité économique déterminé. Ces modèles de conformité intègrent, conjointement à des considérations juridiques telles que l'anticipation des décisions que les juges pourraient être amenés à prendre en cas de procès, toute une gamme de considérations non juridiques, telles l'efficacité technique, la rentabilité économique, la flexibilité du

travail, les aspirations sociales à l'individualisation des rémunérations, une ingénierie de l'évaluation des performances professionnelles, les savoirs et les pratiques usuels en matière de gestion des entreprises...⁵

La marge de manœuvre dont disposent les organisations pour s'équiper de dispositifs de conformité s'écartant de l'esprit de la loi varie selon plusieurs facteurs : le degré de précision des textes juridiques, le fait que la loi soumet les organisations à une obligation de moyens (par exemple adopter certaines procédures de règlement amiable des conflits) plutôt qu'une obligation de résultat (par exemple respecter la parité hommes femmes), la quantité de ressources consacrées par les autorités publiques au contrôle de la mise en œuvre, la visibilité de l'organisation pour le public et les instances de régulation, le degré d'attention publique vis-à-vis du problème ayant suscité l'adoption de la loi (sa saillance dans l'espace public, son degré de politisation), la capacité à résister aux contrôles administratifs (facilité à dissimuler certaines informations, influence politique), le coût de l'action en justice pour les contestataires potentiels et leur chances d'obtenir une amélioration de leur situation (ou leurs chances de subir des rétorsions), les normes en vigueur dans la branche industrielle, la présence de professionnels de la conformité au sein de l'organisation.

Les interprétations « managérialisées » du droit influencent la conscience du droit des agents, c'est-à-dire les schèmes culturels à travers lesquels ils appréhendent le droit, son esprit, sa portée et les contraintes qu'il fait peser dans leur vie quotidienne. C'est à partir de cette conscience du droit que les employés évaluent le caractère juste et équitable des pratiques gestionnaires mises en œuvre par les employeurs. Or, dans la mesure où ces pratiques sont cautionnées par les professionnels de la conformité travaillant pour l'entreprise, une grande partie du personnel ne met pas en doute leur validité d'un point de vue juridique. Cette conscience du droit influencée par les modèles de conformité organisationnels ne prédispose pas les employés à mobiliser le droit et la justice pour réparer les torts dont ils s'estiment victime.

Les juges eux-mêmes finissent par voir les modèles organisationnels de conformité, en particulier ceux qui ont acquis une forte légitimité dans le champ d'activité où ils s'inscrivent, comme les interprétations valides de la loi. En effet, il est fréquent que les juges se réfèrent aux pratiques habituelles pour définir les modèles acceptables d'application concrète de la loi. Lors des procès, les avocats des employeurs présentent les interprétations managérialisées du droit comme des règles de l'art : si le juge leur donne raison, ces pratiques se trouvent homologuées juridiquement et deviennent le droit lui-même. Ainsi, les logiques dominantes dans les champs organisationnels influencent la logique juridique. Les règles qui ont émergé dans les organisations peuvent devenir des règles générales par le biais de la jurisprudence.

Le crédit accordé par les employés aux modèles de conformité adoptés par leur entreprise dépend des écarts perçus entre les principes affirmés et

⁵ Voir dans cette veine et dans le domaine du travail, un dossier récent de la revue *Droit et société* et notamment l'introduction proposée par J. PELISSE (2011).

les expériences vécues. Ces structures et procédures peuvent être vues comme symbolisant les efforts de l'employeur pour reconnaître les droits des employés ou, au contraire, comme une preuve d'hypocrisie. Les messages symboliques que représentent ces dispositifs officiels font l'objet d'une évaluation critique de la part de leurs destinataires. Si leur action est vue par les employés comme dérogeant aux principes juridiques qu'elles sont supposées incarner, elles peuvent perdre toute légitimité à l'intérieur de l'entreprise, ce qui peut entraîner une recrudescence du contentieux porté devant les tribunaux. Le degré d'adhésion vis-à-vis des discours juridiques tenus par le management varie toutefois selon les employés et les catégories de personnel à l'intérieur de l'entreprise.

Conclusion

Les travaux sur l'eupéanisation placent l'accent sur la dimension technique des règles européennes (c'est-à-dire leur caractère d'instrument d'action publique ayant vocation à remplir un objectif pratique de modification des comportements) et négligent leur dimension symbolique.

La littérature sur l'eupéanisation ignore la question de l'inter-normativité, ce qui la conduit à se désintéresser des phénomènes de conciliation ou d'hybridation entre règles européennes et normes domestiques. D'un point de vue de sociologie du droit, il importe moins de déterminer si les règles européennes sont adoptées ou pas, si elles sont correctement mises en œuvre ou pas, si elles parviennent effectivement à remplacer les normes antérieures ou si ces dernières persistent dans l'informalité, si elles suscitent la soumission, l'adhésion ou la résistance, que de montrer comment les règles européennes coexistent se combinent et interfèrent avec de multiples autres répertoires de normes sociales pour construire les régulations effectives qui encadrent et orientent au concret les activités sociales (celles-ci sont toujours des assemblages de normes hybrides).

La notion de *veto player*, qui est un élément fondamental des théories de l'eupéanisation, apparaît problématique, car elle réduit les réponses possibles des acteurs domestiques confrontés à une pression juridique à deux alternatives : l'adoption comportementale de la règle telle qu'elle est conçue par les instances européennes ou le refus de s'y conformer (dont l'une des modalités peut être l'adoption formelle de façade). Dans la réalité, une règle exogène fait généralement l'objet d'une adhésion partielle de la part de ses destinataires, qui parviennent à s'en accommoder à moindre coût en infléchissant sa signification et en produisant des normes pratiques d'application compatibles avec leurs croyances, intérêts et objectifs.

La théorie de l'endogénéisation du droit démontre que les changements générés par les règles exogènes sont le plus souvent lents et graduels (du fait des phénomènes de reconstruction sociale dont les règles sont l'objet). Le constat dressé par de nombreux travaux sur l'eupéanisation, selon lequel le transfert des règles européennes vers les nouveaux Etats membres est un succès en termes d'adoption formelle et un échec en termes d'adoption comportementale révèle l'incapacité de la théorie de l'eupéanisation à penser la temporalité des dynamiques de réception de la règle juridique.

La littérature sur l'eupéanisation prend peu en considération les « intermédiaires du droit » qui interviennent dans la production de normes de conduite directement applicables par acteurs appelés à mettre en œuvre les règles européennes, ainsi que dans les fabrications de compromis opératoire entre règles européennes et autres répertoires normatifs internationaux et domestiques. Les professionnels du droit et les professionnels de la conformité jouent pourtant un rôle majeur dans cette reconstruction en développant des expertises et en fournissant des informations en amont et aval de la production de modèles de conformité, de normes pratiques d'application et de dispositifs concrets de mise en œuvre des règles européennes. En effectuant un travail à la fois de concrétisation et de traduction/interprétation des règles européennes, ainsi que de conciliation de ces règles avec d'autres références normatives et d'autres logiques d'action, ces professionnels permettent au droit européen d'avoir une certaine intelligibilité, une certaine applicabilité et une certaine effectivité dans la pratique.

BIBLIOGRAPHIE

Bomberg Elizabeth, Peterson John, "Policy Transfer and Europeanization: Passing the Heineken Test?", *Queen's Papers on Europeanisation* n° 2, 2000.

Borzel Tanja A., "Shaping and Taking: EU Policies: member States responses to Europeanization", *Queen's Papers on Europeanization*, n° 2, 2003.

Borzel Tanja A., Risse Thomas, "When Europe Hits Home: Europeanization and Domestic Change", *European Integration Online Papers*, vol.4, n°15, 2000.

Delpeuch Thierry, Vassileva Margarita, « Les banques comme agent de restauration de la force du droit. Dé-juridicisation et re-juridicisation des activités de crédit en Bulgarie entre la transition et l'adhésion à l'Union européenne (1989-2007) », in Christian Bessy, Thierry Delpeuch, Jérôme Pelisse (sous la dir.) *Droit et régulation des activités économique*, Paris : LGDJ, col. Droit et Société, à paraître en 2011.

Delpeuch Thierry, Vassileva Margarita, « Contribution à une sociologie politique des entrepreneurs internationaux de transferts de réformes judiciaires », *L'année sociologique*, vol. 59, n°2, 2009.

Dezalay Yves, Garth Bryant G., *La mondialisation des guerres de palais : La restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine entre notables du droit et « Chicago boys »*, Paris : Seuil, coll. Liber, 2002.

Edelman Lauren, "Legal Ambiguity and Symbolic Structure: Organizational Mediation of Civic Rights", *American Journal of Sociology*, vol. 97, 1992, p. 15-67.

Edelman Lauren, 1992, "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law", *American Journal of Sociology*, 97, p. 1531-1576.

Edelman Lauren, « L'endogénéité du droit », in Christian Bessy, Thierry Delpeuch, Jérôme Pelisse (sous la dir.) *Droit et régulation des activités économique*, Paris : LGDJ, col. Droit et Société, à paraître en 2011.

Edelman Lauren, Suchman Marc, "The Legal Environment of Organizations", *American Review of Sociology*, vol. 23, 1997, p. 479-515.

Héritier Adrienne, "Europeanization Research East and West: A Comparative Assessment", in Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich (eds.), *The Europeanization of Central and Eastern Europe*, Ithaca and London: Cornell University Press, 2005, pp. 199-209.

Howell Kerry E., "Developing Conceptualisations of Europeanization: Synthesising Methodological Approaches", *Queen's Papers on Europeanization*, n°3, 2004.

Hille Peter, Knill Christoph, "It's the Bureaucacy, Stupid: The Implementation of the Acquis Communautaire in EU Candidate Countries 1999-2003", *European Union Politics*, vol.7, n°4, 2006, 531-552.

Jakoby Wade, "External Incentives and Lesson-Drawing in Regional Policy and Health Care", in Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich (eds.), *The Europeanization of Central and Eastern Europe*, Ithaca and London: Cornell University Press, 2005, pp. 91-111.

Knill Christoph, Lehmkuhl Dirk, "The National Impact of European Union: Three Europeanization Mechanism", *European Journal of Political Research*, vol.41, 2002, p.255-280.

Knill Christoph, Tosun Jale, "Post-accession Transposition of EU Law in New Member States: a Cross-Country Comparison", *European Integration Online Papers*, vol.13, Special issue 2, Art. 18, 2009.

Lascoumes Pierre, Serverin Evelyne, « Le droit comme activité sociale : pour un approche wébérienne des activités juridiques », *Droit et Société*, n°8, 1988, p. 165-186.

Olsen Johan P., "The Many Faces of Europeanization", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40, 2002, p. 921-952.

Pelisse Jérôme, "Judiciarisation ou juridicisation ? Usages et réappropriations du droit dans les conflits du travail », *Politix*, n°86, 2009, p.73-96.

Radaelli Claudio, "Whither Europeanization? Concept Stretching and Substantive Change", *European Integration Online Papers*, vol.4, n°8, 2000.

Sedelmeier Ulrich, "Eastern Enlargement: Risk, Rationality, and Role-Compliance, in Cowles M. G., Smith M. (eds.) *The State of the European Union: Risk, Reform, Resistance, and Revival*, Oxford: Oxford University Press, 2001, p.164-185.

Sedelmeier Ulrich, "Sectoral Dynamics of EU Enlargement: Advocacy, Access and Alliances in a Composite Policy", *Journal of European Public Policy*, vol.9, n°4, 2002, p.627-649.

Schmidt Vivien A., "Europeanization and the Mechanics of Economic Policy Adjustment", *Journal of European Public Policies*, vol.9, n°6, 2002, p.894-912.

Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich, "Conceptualizing the Europeanization of Central and Eastern Europe", in Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich (eds.), *The Europeanization of Central and Eastern Europe*, Ithaca and London: Cornell University Press, 2005, pp. 1-28.

Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich (eds.) *The Politics of European Union Enlargement: Theoretical Approaches*, New York: Routledge, 2005.

Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich, "Governance by Conditionality: EU Rule Transfer to the Candidate Countries of Central and Eastern Europe", *Journal of European Public Policy*, vol.11, n°4, 2004, p.661-679.

Schimmelfennig Frank, Sedelmeier Ulrich, "Theorizing EU Enlargement: Research Focus, Hypotheses, and the State of Research", *Journal of European Public Policies*, vol.9, n°4, 2002, p.500-528.

Suchman Marc, Edelman Lauren, "Legal-rational Myths: the New Institutionalism and the Law and Society Tradition", *Law & Social Inquiry*, vol. 21, n°4, 1996, p.903-941.

Suchman Marc, 2003, "The Contract as Social Artifact", *Law and Society Review*, vol. 37, n°3, 2003, p.91-142.

Sutton John, Dobbin Frank, Meyer John, Scott Richard « The Legalization of the Workplace », *American Journal of Sociology*, 99, 1994, 944-971.

Treib Oliver, "Implementing and Complying with EU Governance Outputs", *Living Review in European Governance*, vol.3, n°5, p.1-30.

Verluis Esther, "Explaining Variations in Implementation of EU Directives", *European Integration Online Papers*, vol.8, n°19, 2009.