



HAL
open science

Postface - Droit, justice et régulations économiques dix ans après

Christian Bessy, Thierry Delpeuch, Jérôme Pélisse

► To cite this version:

Christian Bessy, Thierry Delpeuch, Jérôme Pélisse. Postface - Droit, justice et régulations économiques dix ans après. Christian Bessy; Thierry Delpeuch; Jérôme Pélisse. Droit et régulation des activités économiques, LGDJ, pp.361-388, 2022, Droit et Société / Classics, 9782275109206. halshs-03512797

HAL Id: halshs-03512797

<https://shs.hal.science/halshs-03512797>

Submitted on 5 Jan 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

POSTFACE - Droit, justice et régulations économiques dix ans après...

Christian Bessy, Thierry Delpeuch et Jérôme Pélisse

Dix ans après, cette postface entend montrer la pertinence et le développement des approches sociologiques et institutionnalistes de l'économie mettant la question et le rôle du droit au centre de ses réflexions. L'ouvrage situé à un carrefour disciplinaire (sociologie, économie, histoire) – même s'il n'incluait pas de juristes¹ - a en effet été une étape que d'autres travaux interdisciplinaires ont repris et poursuivi plus ou moins explicitement depuis, y compris, cette fois, parmi les juristes français dont l'intérêt pour d'autres disciplines s'est accru depuis dix ans (Jasanoff et Leclerc, 2013 ; Lavoie, 2014 ; Encinnas de Munagori *et al.*, 2016). De ce point de vue, autant l'ancrage historique et les questions d'internormativité, de processus d'endogénéisation et de managérialisation du droit, que l'analyse du rôle des intermédiaires du droit et de la place des arrangements et dispositifs sociojuridiques dans le fonctionnement de l'économie ont été abordés, approfondis, diversifiés par de nombreux chercheurs depuis dix ans.

Reprenant pour partie le plan de l'ouvrage, cette postface propose un état des lieux synthétique et partiel, dix ans après, de ces quatre questions ou perspectives de recherche qui y avaient été évoquées et conclut sur une ouverture vers la question des régulations transnationales. Certaines de ces perspectives avaient été développées de manières nouvelles à l'époque, d'autres proposaient davantage une étape dans un ensemble de réflexions qui étaient déjà en cours au sein de traditions de recherches parfois anciennes. En effet, la question générale de l'ouvrage qui porte sur les interactions entre droit et économie, et corrélativement celle de l'internormativité sinon du pluralisme juridique qui peuvent y être associées, n'ont rien de nouveau. De nombreux travaux d'historiens mais aussi d'économistes et de sociologues (y compris parmi ses « pères fondateurs ») ont abordé ces questions depuis longtemps.

Toutefois, des approfondissements ont eu lieu sur les fonctions du droit, des synthèses ont été proposées sur l'histoire du capitalisme et de nombreux travaux, précis, ont porté sur telle ou telle dimension historique, mettant en jeu ces hybridations normatives qui semblent caractériser de plus en plus les interactions entre registre juridique et logiques d'action économique (1). De même, les trois autres apports théoriques, plus nouveaux, que nous développons dans l'ouvrage en 2011 en nous appuyant sur des travaux empiriques divers mais qui résonnaient fortement entre eux, ont tous connu des développements depuis lors. Qu'il s'agisse des recherches étudiant spécifiquement les processus d'endogénéisation et de managérialisation du droit (2), ceux analysant les rôles des intermédiaires du droit (3) ou ceux s'attachant aux dispositifs matériels et cognitifs et autres arrangements économique-socio-juridiques (4), ces trois perspectives de recherche se sont à la fois diversifiées empiriquement et approfondies théoriquement, ce dont cette postface entend rendre compte. Celle-ci ajoute enfin en ouverture une revue de littérature approfondie relative à un relatif angle mort de l'ouvrage paru en 2011, et aujourd'hui incontournable, en matière de régulations transnationales (5) : autour de cette notion et de ces nombreux travaux depuis une dizaine

¹ L. EDELMAN est néanmoins professeure de droit et pas uniquement de sociologie à UC Berkeley.

d'années, se nouent en effet, à une autre échelle, les différentes entrées à partir desquelles nous proposons de parcourir un champ de recherche et d'identifier de multiples pistes d'analyse concernant l'articulation entre droit, justice et régulations économiques.

1) De l'ancrage historique de l'économie-droit aux formes d'internormativité et d'hybridité entre droit et économie

Évoqué dans l'introduction et la première partie de l'ouvrage de 2011, un premier ensemble de questions a en effet fait l'objet de développements substantiels depuis dix ans, la question du droit étant plus ou moins frontalement mise au centre des recherches menées. L'ouvrage rédigé récemment par P. François et C. Lemerrier (2021) – *Sociologie historique du capitalisme* – distingue ainsi trois âges du capitalisme et insiste sur les conflits de classe et la division concurrentielle du travail comme moteur des évolutions du capitalisme. Sans en faire une entrée en tant que telle, le droit apparaît très présent dans les analyses qui adoptent différentes entrées – la consommation, le travail, les entreprises, les capitalistes, la finance et l'État. Qu'il s'agisse des droits de propriété, des politiques de régulation des entreprises ou de la finance ou des manières dont l'État construit le capitalisme, la question des procédures, de la coproduction du droit et des lois, du rôle des tribunaux, des interprétations du droit ou des rapports et usages du droit par les acteurs impliqués dans l'économie et le régime capitaliste constituent autant de développements s'appuyant sur de nombreux travaux, dont une partie ont été menés durant la dernière décennie. La crise de 2008 a en effet contribué à raviver l'intérêt pour ces questions et la place, l'enjeu, la contrainte autant que la ressource qu'y tient le droit pour les acteurs².

Notre ouvrage abordait, notamment dans sa première partie, cet ancrage historique des interactions entre droit et économie, *via* les chapitres d'A. Stanziani portant sur la genèse des catégories de concurrence et de spéculation, de C. Didry et C. Vincensini décrivant les apports de D. North vis-à-vis des travaux historiques de K. Polanyi concernant l'invention du marché au XIX^e siècle ou de T. Kirat revenant sur la naissance de la sociologie économique et l'importance, oublié ensuite, de sa dimension juridique que J.R. Commons avait pourtant introduite dès les années 1920. Confortée par d'autres chapitres – ceux portant sur la construction historique du standard de prudence aux États-Unis tout au long du XX^e siècle (S. Montagne), ou, dans une histoire plus proche, de la mise en œuvre des lois anti-discriminations depuis les années 1960 dans ce même pays (L. Edelman, R. Stryker), voire du rôle des banques dans la juridicisation de l'économie bulgare dans les années 1990 (Delpuech et Vassileva), cette analyse historique des infrastructures juridiques de l'économie, présente dans l'ouvrage, a fait l'objet d'importants développements depuis dix ans.

Pour ne mentionner que trois d'entre eux récemment organisés ou publiés, on peut ainsi penser d'abord au séminaire organisé par Michela Barbot, Clément Lenoble et Michele Spano à l'EHESS entre 2018 et 2021, qui a accordé une large place à la fabrication des concepts économiques par le droit, s'inscrivant dans la lignée du dictionnaire historique économie-droit coordonné par Alessandro Stanziani (2009) pour enquêter sur l'histoire et la théorie du droit privé, les notions de contrat, d'obligation, de responsabilité et de propriété. Dans la même lignée, critiquant une littérature qui reste souvent prisonnière d'une approche exogène de la règle de droit, Christian Bessy et Michel Margairaz (2021), dans un ouvrage sur *Les biens*

² Le colloque qui a précédé l'ouvrage *Droit et régulations des activités économiques*, s'était ouvert deux semaines après la faillite de Lehman Brothers, à l'automne 2008 : même si l'ouvrage n'est paru qu'en 2011, le renouvellement académique qu'a ouvert la crise financière et économique mondiale qui s'est ouverte après cet épisode n'avait pu être véritablement intégré dans l'ouvrage autrement que dans l'introduction.

communs en perspectives, propriété, travail, valeur (18^e-21^e siècles), questionnent la dynamique des trois institutions majeures de l'économie capitaliste : la propriété, le travail et la monnaie, ainsi que leur imbrication propre à déboucher sur différents modes d'organisation des activités et de la vie démocratique. Les douze contributions de l'ouvrage participent à la construction d'un cadre analytique permettant d'étudier précisément les modes de gouvernement, les structures de propriété et les évolutions des activités économiques, suivant différentes échelles de temps et d'espaces. En particulier, l'ouvrage analyse le processus historique suivant lequel l'État, après avoir été l'englobant par la définition et la garantie d'un service public, devient de plus en plus aujourd'hui l'englobé, du fait des contraintes imposées par d'autres figures ou personnes morales représentant l'action publique et pouvant impulser des transformations sociales dans divers domaines (transport, urbanisme, culture, environnement et patrimoine, finance). Enfin, une journée d'étude organisée au Centre de sociologie des organisations en 2020 a, dans la même perspective, étudié les usages du droit dans la construction sociale de la concurrence (Bonnefon *et al.*, 2020). Que ce soit par l'intermédiaire d'un retour sur le Sherman Act et des lois anti-trust aux États-Unis au tournant du XX^e siècle (Kirat et Marty, 2020), d'une étude des interactions entre théorie économique et droit de la concurrence dans ce même pays dans la seconde moitié de ce même XX^e siècle (Bittman, 2020) ou d'une analyse des réformes du milieu des années 1980 en France libéralisant le fonctionnement des marchés financiers (Eloire, 2020) et organisant une politique de la concurrence (Billows, 2020), la perspective historique y tenait une place éminente.

Ces travaux sur l'histoire du capitalisme, la notion de biens communs ou d'articulation entre droit et concurrence prolongent utilement l'ouvrage de 2011. Ce dernier ne comprenait en effet pas à proprement parler d'analyse du droit de la concurrence et de ses usages. Seul le chapitre d'Alessandro Stanziani revenait sur la genèse historique des catégories de spéculation et de concurrence et montrait comment elles s'articulent dans des formes réglementaires de longue durée ne dissociant pas l'éthique et l'économie. De fait, cet historien a étendu ses analyses à d'autres pays et à une approche en termes d'histoire globale qu'il avait déjà largement initiée, mettant en évidence diverses façons de réguler les marchés suivant la conception de l'intervention de l'État (Stanziani, 2012). Il faut dire qu'à l'époque, nous faisons seulement référence à la théorie économique de la régulation incitative (qu'on retrouve chez un de ses auteurs dans un ouvrage postérieur, Tirole, 2016) pour la critiquer, cette théorie conduisant à définir un droit général de la régulation des marchés qui absorbe le droit de la concurrence et rend floues les frontières entre droit public et droit privé avec l'émergence d'autorités administratives indépendantes. Par ailleurs, Frédéric Marty avait bien montré que cette théorie de la régulation incitative est à la base des partenariats public-privé. Depuis, il a analysé la transformation de la politique européenne de la concurrence (Marty, 2015) en faisant état d'un changement de conventions : de l'ordo-libéralisme à la recherche de l'efficacité économique et du bien-être du consommateur, façon seconde école de Chicago.

Au final, ces apports à la fois thématiques, historiques et théoriques (avec le retour de l'institutionnalisme en économie) par rapport à l'ouvrage *Droit et régulations des activités économiques*, ont aussi eu lieu dans le champ de l'histoire économique qui s'est développé sous l'impulsion des travaux de et autour de Thomas Piketty et de leur large diffusion. L'ouvrage de ce dernier sur le capital au XXI^e siècle (2013), autant que sa suite intégrant la question de l'idéologie (2019), n'ont certes pas mis le droit au centre de l'analyse ; mais le registre juridique tient une place éminente dans ces analyses qui ont renouvelé celle des inégalités. L'accent est mis sur les droits de propriété mais aussi sur les nombreux instruments fiscaux passant par des règles juridiques qui ont contribué à contenir, ou au contraire, soutenir

les inégalités de revenu et de patrimoine au cœur de ces travaux. De fait, ce retour ou cet ancrage historique de l'analyse des interactions entre droit et économie a été largement mené par des économistes, parfois des sociologues mais plus rarement par des juristes ou des historiens, qui, en matière d'analyses économiques intégrant le droit, restent une petite communauté. La question des temporalités – et de la nouveauté des phénomènes spéculatifs des dernières décennies liées à des processus macrosociaux comme le néo-libéralisme ou la globalisation – reste donc encore largement à investiguer, d'où l'intérêt que représente la récente synthèse proposée par P. François et C. Lemerrier ou l'ouvrage dirigé par C. Bessy et M. Margairaz.

S'ouvre ici un autre questionnement, évoqué alors dans la conclusion de l'ouvrage, relatif aux dimensions performatives du droit sur l'économie, mais aussi de l'économie sur le droit. Là aussi, la recherche a progressé en montrant par exemple comment le développement des activités de conseil très lucratives s'appuie sur l'introduction de l'expertise économique dans le raisonnement juridique des avocats d'affaires qui coopèrent avec des cabinets de conseil économique (Avril, 2019). Cette économicisation du droit se retrouve d'ailleurs dans les cabinets d'avocats d'affaires cherchant à faire de l'optimisation financière, comme en matière d'accident du travail ou de maladie professionnelle (AT-MP) où les avocats intentent des procès devant le tribunal de la sécurité sociale pour réduire la responsabilité financière des entreprises (Serre, à paraître). L'auteure montre ici comment les stratégies d'entreprises de réduction de leur contribution financière à la prise en charge du risque AT-MP se sont développées au moment même où les pouvoirs publics ont renforcé la tarification comme outil d'incitation à la prévention, accentuant la transparence du lien entre tel sinistre et tel coût pour l'entreprise. Ces opérations de mise en forme des risques et des coûts, réalisées principalement par la Caisse primaire d'assurance maladie, contribuent en effet à définir un espace de calcul propice à l'optimisation de la contribution financière des entreprises, à l'instar d'autres dispositifs de bonus-malus conduisant à masquer ou à relativiser les défaillances, plutôt que de prévenir les risques. Ces dispositifs bien qu'attractifs sur le papier en énonçant le principe pollueur-payeur, ont d'ailleurs du mal à émerger en matière de régulation du chômage, y compris à propos des recours aux CDD courts pourtant au cœur des réformes de l'assurance chômage initiée à la suite des Ordonnances Macron de 2017 – réformes invalidées d'ailleurs en partie à deux reprises par le Conseil d'État en 2020 et 2021 dans le cadre de son rôle juridictionnel, avant qu'elle ne s'applique fin 2021. De fait, l'usage stratégique de ces dispositifs conduit les économistes à concevoir des mécanismes d'incitation de plus en plus complexes renforçant l'hypothèse de rationalité des comportements individuels, notamment *via* des dispositifs contractuels supposant l'égalité des parties, ce qui, concernant les demandeurs d'emploi n'est pas sans poser problème. Dans l'ouvrage de 2011, la contribution de Bessy et Favereau avait d'ailleurs déjà analysé les limites des dispositifs de bonus-malus entendant se substituer au contrôle des licenciements par les juges, dans une perspective qui gagnerait à être reprise pour étudier les conséquences de l'Ordonnance de 2017 instaurant le plafonnement des dommages et intérêts aux prud'hommes.

2) Managerialisation du droit et instrumentalisation de la justice, le droit du seul côté du symbolique ?

Le deuxième apport important de *Droit et régulations des activités économiques* résidait dans la présentation d'un courant de recherche américain encore peu sinon inconnu en France, autour des processus d'endogénéisation du droit au sein et par les organisations, ancré dans les travaux de L. Edelman et M. Suchman. Si ceux-ci avaient dès 1999 puis 2007 proposé des réflexions stimulantes sur ces processus d'internalisation par les organisations d'environnement juridiques de plus en plus denses et complexes, ce n'est qu'avec leurs

chapitres dans notre ouvrage de 2011 que ces recherches étaient présentées en français et mieux, utilisées et discutées pour éclairer des terrains autres que ceux que ces deux auteurs travaillaient – les questions de discrimination dans l’emploi pour L. Edelman, et de formation et transformation des relations contractuelles, notamment en matière de capital-risque, pour M. Suchman. Sur ce plan, là aussi, des approfondissements théoriques et empiriques notables ont eu lieu depuis dix ans, aussi bien chez ces auteurs que chez les sociologues et économistes français qui se sont emparés de ces perspectives de recherche.

Ainsi, L. Edelman, après de nombreux articles, a synthétisé cette perspective dans un ouvrage paru en 2016, *Working Law. Courts, Corporations and Symbolic Civil Rights*. Élargissant sa démarche à la fois temporellement (en intégrant les années 2000 et la première moitié des années 2010) et quantitativement (avec un travail approfondi sur une série de décisions judiciaires en matière de discrimination dans l’emploi allant de 1965 à 2014), cette auteure y a perfectionné sa perspective théorique, symétrisant son analyse des usages du « droit sur les lieux de travail » avec celle « des lieux de travail dans le droit ». Elle a aussi nuancé certains de ses résultats antérieurs, rapprochant ses travaux de ceux de F. Dobbin (2009) qui lui aussi, bien qu’également critique, montrait comment l’invention de l’égalité des chances et la lutte contre les discriminations n’avait pas été sans effets au sein des entreprises et administrations américaines. Ainsi, la dimension avant tout symbolique des modes de mise en conformité organisationnelle que L. Edelman scrute depuis le début des années 1990 aux États-Unis en matière de non-discrimination dans l’emploi est à la fois globalement réaffirmée et relativisée dans son ouvrage de 2016, certains des dispositifs de mise en conformité étant susceptibles d’avoir, selon elle, des effets substantiels dans certaines entreprises. Certes, ces structures symboliques sont devenues « moins un moyen de réaliser les droits civiques que la réalisation même de ces droits » aux yeux de l’ensemble des acteurs concernés, y compris chez les juges, ce qui constitue une explication au succès limité qu’ont eu ces droits sur les inégalités du marché du travail américain. Mais Edelman conclut malgré tout son ouvrage sur des espoirs, formulant même des recommandations pour chacun des acteurs impliqués (juges, avocats, pouvoirs publics, managers et responsables de la conformité) pour que les droits deviennent effectifs et ne restent pas que symboliques.

Au-delà de cet ouvrage, salué à sa sortie par de nombreux prix, de nombreuses recherches ont emprunté cette perspective visant à étudier les modes d’endogénéisation, d’internalisation et d’intermédiation du droit dans et par les organisations, en particulier en France. Les enrichissements empiriques ont franchi les frontières – on peut le voir dans le dernier manuel francophone en date concernant la sociologie du droit et de la justice qui accorde une large place à ces travaux (Delpeuch *et al.*, 2014, chapitre 8 notamment), d’abord à propos des mêmes questions empiriques en matière de discrimination raciale et de genre, puis de politiques de diversité dans les organisations qui constituent une reformulation pour une part symbolique de ces questions. La thèse de L. Béréni soutenue en 2007 montrait déjà la fécondité de ces travaux étudiant l’internalisation organisationnelle et la managérialisation du droit par les entreprises, cette chercheuse poursuivant ses analyses dans les années 2010 auprès des managers de la diversité de grandes entreprises françaises (Bereni et Prud’homme, 2019) et, de manière comparée, new-yorkaises (Béréni et Noûs, 2020).

Reprenant ces terrains en s’intéressant moins à la cause des femmes dans les entreprises qu’à celles des LGBT, des personnes en situation de handicap et aux pratiques religieuses (en matière d’islam en l’occurrence) dans les entreprises françaises, L. Buchter (2019) a aussi montré combien les « *insiders activists* » portant ces causes tentaient de dépasser ces dimensions symboliques pour faire effectivement avancer la réalisation de ces droits à l’égalité, y compris en occupant des postes de manager de la diversité. V.A. Chappe, quant à

lui, a étudié les lois et les luttes auxquelles elles ont donné lieu en matière de discrimination syndicale et d'égalité salariale (notamment entre hommes et femmes), montrant à la fois les particularités françaises en la matière et insistant sur la montée en puissance des chiffres dans la manière d'objectiver ces inégalités, sinon ces discriminations (Chappe *et al.*, 2019 ; Chappe, 2019).

Les apports ne résident pas, alors, uniquement dans le déplacement culturel et institutionnel du contexte états-unien de la perspective de recherche ouverte (notamment quant à la place que tient la race dans chacun de ces contextes) ; mais aussi dans des prolongations, des approfondissements, des discussions ou la prise en compte d'autres dimensions passées sous silence (comme la place et le rôle des syndicats ou des *insiders activists* dans ces processus d'endogénéisation du droit), qui retrouvent ici des travaux ayant déplacé sur d'autres questions la perspective de recherche ouverte aux États-Unis. J. Pélisse l'avait déjà proposé à propos de la mise en œuvre des 35h en France (Pélisse, 2004, 2011), cet enjeu du temps de travail étant retravaillé dans un autre contexte (l'hôpital), là aussi en utilisant et en ajustant l'analyse des modes de managérialisation du droit par les organisations, ici à une dérogation en matière de temps de travail autorisant les soignants à effectuer des cycles de travail de 12h (Vincent, 2016 ; 2019).

Plus largement, les questions de santé sécurité au travail dans divers contextes (à la SNCF chez Kubiak, 2016 ; au sein de laboratoires scientifiques et d'entreprises produisant des nanomatériaux ou dans le monde agricole dans le dossier coordonné par Draï et Pélisse, 2017) ou plus récemment de responsabilité sociale des entreprises (Barraud de Lagerie, 2019) ont aussi pu être investiguées en portant attention aux manières dont « les organisations se donnaient le droit face à la loi » (Pélisse, 2011). En construisant pour une part celle-ci sous forme de *soft laws* sous pression d'ONG et d'effets de réputation et en élaborant des structures de mise en conformité qui leur soit favorables, ces organisations internalisent des règles visant à réguler leurs comportements d'une manière qui leur laisse, voire accroisse leur marge de manœuvre pour remplir les objectifs qu'elles se fixent. Ces cas empiriques montrent la fécondité de la perspective de recherche, comme c'est à nouveau le cas sur la mise en œuvre de la loi sur le Devoir de vigilance adoptée en 2017 en France (Barraud de Lagerie *et al.*, 2020). Cette loi, qui fait suite à la montée en puissance d'une *soft law* en matière de RSE depuis vingt ans, ne permet manifestement pas d'atteindre, à l'heure actuelle, les objectifs environnementaux et de respect des droits que fixe cette loi, encore unique à la France, dans le « droit dur ».

Là aussi toutefois, apparaît la nécessité d'une lecture nuancée quant aux effets des droits sur les comportements des organisations, affectées symboliquement, mais aussi, pour une part, substantiellement : la manière dont ces lois sont mises en œuvre comme les possibles décisions judiciaires, en cas de saisie du tribunal, toujours susceptibles de préciser l'environnement législatif des firmes restent des questions toujours ouvertes, et que peuvent scruter les acteurs avec impatience, comme c'est le cas avec cette loi sur le devoir de vigilance. Toutefois, la dimension publique de ces doubles processus susceptibles de transformer de manière substantielle des mises en conformité construites d'abord de manière symbolique est de moins en moins évidente. En effet, l'institution judiciaire a de moins en moins d'occasions de se prononcer en matière de conflits du travail ou de litiges économiques. C'est particulièrement le cas en France concernant les décisions prud'homales, les recours reculant régulièrement depuis le début des années 1990 et surtout très fortement depuis 2016 (Serverin, 2019). Mais c'est aussi le cas aux États-Unis où les litiges engagés en matière de discrimination dans l'emploi ne donnent lieu que dans 2 % des cas au mieux à une décision de justice (Berrey *et al.*, 2017). C'est que, comme en matière commerciale ou

économique, si l'ombre de la justice n'est sans doute pas en recul et la référence au droit et aux normes juridiques de plus en plus présente dans la coordination des affaires économiques et la gestion de la relation salariale, l'heure n'est pas à une judiciarisation qui verrait les juges avoir le dernier mot pour régler les conflits, sinon être des acteurs de la justice sociale (Nivard, 2020). Transactions, règlements alternatifs des conflits, médiations mais aussi, comme l'actualité le montre chaque jour, impositions, rapports de force dans les négociations et relations arbitraires ou de domination explicites – dans le domaine économique autant que celui du travail – apparaissent plutôt comme des pratiques toujours fréquentes et de plus en plus assumées, sinon revendiquées face à des États qui ont perdu leur centralité et ou font l'objet de captures institutionnelles par certains acteurs au profit d'intérêts privés.

C'est aussi ce qu'a cherché à montrer un déplacement récent proposé par Billows *et al.* (2019) en insistant sur la notion d'intermédiation plutôt que d'endogénéisation du droit. Il s'agit par-là de renforcer la dimension active qu'ont les organisations dans la production – et pas seulement la réaction vis-à-vis des lois –, tout en insistant sur le fait que le registre juridique a sans doute plus qu'avant à composer avec d'autres puissances et d'autres logiques, marchandes, économiques ou financières mais aussi industrielles, scientifiques ou sanitaires. Autrement dit, et en dépit de l'intérêt croissant porté aux questions de conformité et de compliance – qui ont donné naissance à des réseaux de chercheurs particulièrement actifs depuis la fin des années 2010³ –, c'est aussi en dépassant cette entrée par les questions de conformité que l'analyse de certains acteurs et de certains processus présents dans cette approche des interactions entre droit et économie a été renouvelée depuis une dizaine d'années.

3) Approfondissements du côté des acteurs et des intermédiaires du droit

De ce point de vue, la seconde partie de *Droit et régulations des activités économiques* regroupait une série de chapitres sur les acteurs du droit, *via* des travaux portant moins sur les professionnels centraux du champ juridique qui ont fait l'objet de travaux réguliers que sur des acteurs situés plus aux marges, que nous dénommons alors des intermédiaires du droit. Les juges y étaient inclus, mais il s'agissait de juges non professionnels, comme dans les tribunaux de commerce (Lazega *et al.*). L'accent était plutôt mis sur des professions en émergence comme les déontologues de marché intervenant sur les marchés financiers (Lenglet), préfigurant la multiplication des *compliance officers* qui se sont fortement développés depuis dix ans dans la plupart des grandes organisations ; ou des professionnels inattendus, comme les psychologues en organisation américains et le rôle qu'ils avaient joué en tant qu'experts judiciaires appelés dans les litiges pour discrimination dans l'emploi aux États-Unis dans les années 1980 et 1990 (Stryker). La notion d'intermédiaire du droit allait même jusqu'à inclure les banques occidentales pour éclairer le rôle qu'elles avaient pu jouer en Bulgarie pendant la transition démocratique et économique des années 1990 en participant à juridiciser l'économie (Delpeuch et Vassileva). Ces quatre exemples ont initié deux grands types d'approfondissement depuis une dizaine d'années, nourrissant de nombreux travaux, notamment dans l'espace francophone.

Un premier ensemble de travaux a permis de revenir sur les professions juridiques et leurs activités de médiation visant, pour certaines, leur agir stratégique comme source de profits et la recomposition des marchés que construisent et sur lesquels opèrent ces professionnels du droit. De nombreuses recherches sur les professions juridiques montrent ainsi, au cours de la

³ On pense notamment ici au réseau ComplianceNet fondé en 2018, qui regroupe en 2021 près de 200 chercheurs, voir [<https://www.compliancenet.org/>].

période contemporaine, l'ascendance d'une logique d'entreprise orientée par le profit, contrôlée par le marché et dirigée par des principes managériaux, témoignant du recul des instances professionnelles et conduisant à une segmentation accrue du marché des services juridiques. Comme dans beaucoup de professions réglementées, il existe une césure assez nette entre les cabinets qui opèrent pour des particuliers et ceux qui travaillent pour des entreprises, ces derniers bénéficiant d'un statut plus prestigieux et de rétributions monétaires supérieures (Scott, 2008). L'inflation des honoraires qu'une telle segmentation entraîne pose des problèmes d'accès à la justice des particuliers les moins fortunés, problèmes pouvant justifier le recours à des opérateurs juridiques « *low-cost* » (Hatfield, 2014). Mais cette standardisation des prestations juridiques a aussi des conséquences sur la qualité des biens et services délivrés sur les marchés.

C. Bessy a ainsi poussé la question des intermédiaires, centrale en sociologie économique, dans le champ de la sociologie du droit. Au-delà de la similarité méthodologique, c'est l'idée que pour bien saisir la constitution, l'organisation et la régulation des marchés, il importe de comprendre non seulement les règles juridiques qui participent à leur fonctionnement mais aussi les activités des professionnels qui les édictent, les mobilisent et les interprètent au quotidien à partir de conventions, et donc de s'intéresser au marché du droit associé qui peut mettre en concurrence plusieurs groupes professionnels (Abbott, 1988). Sur ce plan, une enquête statistique menée à partir d'un échantillon représentatif de cabinets d'avocats a permis d'appréhender l'organisation des cabinets en fonction des différents domaines du droit dans lesquels ils opèrent (Bessy, 2015). Poursuivie par une analyse approfondie du rôle des conseils en propriété industrielle en lien avec les avocats spécialisés dans ce domaine, cette recherche a montré combien ces intermédiaires du droit articulent, *via* toute une série de médiations, les énoncés juridiques et les pratiques des acteurs visant une forme de légitimité dans leur domaine d'activité. Il en va ainsi en particulier des *patent attorneys* cherchant à établir des modèles de brevet conformes au droit en vigueur tout en intégrant les objectifs managériaux d'appropriation des connaissances. Un même raisonnement vaut plus généralement pour tous les professionnels de ce domaine juridique, y compris les examinateurs et les juges des offices d'enregistrement des droits de propriété intellectuelle définissant des conventions de brevetabilité.

L'étude ethnographique de l'activité des examinateurs au sein de l'office européen des brevets (Delforges, 2019), de la phase de recherche d'antériorité à celle de l'examen proprement dit du texte du brevet, montre ainsi que les allers et retours avec les mandataires européens sont nombreux. Si l'examineur est amené à déjouer les ruses du mandataire, cherchant le plus souvent à donner le plus d'extension possible à la demande et à minimiser l'état de l'art antérieur, leurs interactions conduisent à négocier l'étendue du brevet et la qualité de la description technique. Sans minimiser les comportements stratégiques des mandataires, les observations de Delforges (2019) permettent donc de s'éloigner de la représentation classique en économie de l'innovation du cercle vicieux du dépôt de brevet. L'idée est que le manque de ressources des offices conduirait à limiter le temps passé à l'examen de chaque brevet et donc à réduire la qualité des brevets délivrés, en particulier leur faible inventivité ; ce qui peut conduire les inventeurs à déposer des brevets peu inventifs et donc à multiplier les demandes. Alors que l'économiste des incitations propose une taxe pour limiter les comportements opportunistes (Caillaud et Duchene, 2011), Delforges met l'accent sur la propension des examinateurs et des mandataires à participer au bien commun (et donc de ne pas être uniquement à la solde de l'intérêt des clients), pour converger sur un « bon brevet ».

Suivant cette conception endogène du droit, le travail d'accommodation des avocats et conseils en propriété intellectuelle, avec les autres professionnels que sont les examinateurs et

les juges des tribunaux, conduit à définir par apprentissage collectif des normes juridiques propres à différents mondes de production (Lambert, 2016 ; Bessy et Margairaz, 2021). De par leur travail de concrétisation de principes de justice dans des dispositifs cognitifs et pratiques, ces intermédiaires permettent au droit d'avoir une certaine effectivité, de conformer les pratiques, d'exercer sa fonction régulatrice, au lieu de tout rabattre sur le seul volontarisme politique ou sur la seule intervention du juge. Mais, il importe aussi de rendre compte de l'activité stratégique de ces intermédiaires, soit parce qu'ils cherchent à donner le plus d'extension possible aux droits de propriété intellectuelle, soit parce qu'ils visent à mettre une place des « juridictions spécialisées » assurant la valorisation économique de leur expertise, sur le marché des services juridiques, et l'attraction des investisseurs dans leurs cabinets de conseil.

Saisir la transformation de la politique des droits de propriété intellectuelle passe ainsi par l'analyse de la régulation de l'activité de ces intermédiaires parmi lesquels on peut aussi ranger les juges des tribunaux. La recherche de Lazega (2016) basée sur l'analyse structurale des réseaux a mis en évidence l'infrastructure relationnelle entre juges (judiciaires et administratifs), et, dans une moindre mesure, entre ces derniers et les avocats et les représentants de l'industrie, propre aux forums de Venise qui ont préparé la Juridiction Unitaire du Brevet (JUB)⁴. Une telle méthodologie est justifiée par l'auteur en ce sens que cette juridiction présenterait des traits institutionnels spécifiques. Comme dans d'autres domaines (les normes comptables analysées par Chiapello et Medjad dans notre ouvrage en 2011, et dont ils ont actualisé l'analyse dans cette réédition), la mise en place de la JUB s'inscrirait dans un mouvement de privatisation des normes européennes en matière de brevet sur lesquelles l'UE aurait peu de prise. Dans la lignée de ses travaux empiriques sur les réseaux de conseils chez les avocats (Lazega, 2001), l'analyse structurale des réseaux de relations interpersonnelles permet d'appréhender les aspects invisibles de l'internationalisation judiciaire, relativement aux aspects plus visibles que sont les textes européens, règlement, directive ou traité, les arrêts de la CJUE ou la référence à des décisions de juges européens dans des jugements nationaux, ou encore l'étude des associations européennes regroupant différents professionnels du droit.

Une autre profession au croisement de l'économie et du droit, a aussi été étudiée récemment par C. Delmas (2019) : celle de notaire. Son ouvrage montre bien les transformations organisationnelles et géographiques contemporaines de cette profession, en lien avec le projet de construction d'un marché des services juridiques européen. La logique patrimoniale de l'activité notariale, héritée de la vénalité des offices, a composé dans la période récente avec différentes formes entrepreneuriales, en lien avec les tendances des notaires à se spécialiser dans un secteur d'activité (famille, immobilier, sociétés et affaires). Comme pour les avocats, ce processus d'hybridation organisationnelle a accompagné une augmentation du nombre de notaires à un rythme plus soutenu que la croissance démographique et économique, accroissant l'hétérogénéité de la profession, de pair avec la réforme Macron de 2015 créant en masse de nouveaux offices. De fait, dans ces deux professions, le basculement dans l'activité de conseil au sein de structures d'exercice plus orientées par une logique d'entreprise renforce la segmentation des marchés de service juridique, avec un « segment capitalistique » ayant pour clientèle des entreprises et des gros investisseurs, titulaires de titres de propriété, qui cherchent à s'assurer des meilleurs rendements financiers (Bessy, 2015).

Cette activité de conseil plus lucrative s'appuie sur l'introduction de l'expertise économique dans le raisonnement juridique des professionnels qui s'entourent certes d'économistes de

⁴ Le premier forum a été organisé en 2005 par la *European Patent Lawyers Association* (EPLAW) et le second en 2006 par cette association professionnelle conjointement avec l'OEB. En 2021, cette juridiction d'exception n'a pas encore vu le jour (voir aussi LAZEGA, 2020).

renom (Avril, 2019) mais qui doivent aussi se former au raisonnement économique ; ce qui modifie leur parcours de formation avec l'exigence d'un double cursus, en particulier, le passage par une école de commerce (Biland, 2013). On comprend alors que les nouveaux avocats formés dans un domaine spécialisé cherchent à rentabiliser leur formation en s'engageant sur les segments de marché les plus rémunérateurs (au service du « capital ») et s'éloignent des prestations traditionnelles de service public. Dans son ouvrage, K. Pistor (2019) met ainsi l'accent sur le fait que cette dépendance au « grand capital » tient au fonctionnement du marché des jeunes avocats et aux structures de rémunération dans les *law firms*. En particulier, les coûts élevés des *law schools* aux États-Unis et le système d'emprunt pour les étudiants ne les incitent pas à embrasser des carrières plus orientées vers le « public ». Cette chercheuse en appelle ainsi à une réforme de l'éducation des *lawyers* et de leur mode de rémunération dans les cabinets afin de les inciter à poursuivre des buts plus éthiques.

Une seconde voie d'approfondissement et d'extension de la notion d'intermédiaires du droit s'est réalisée en sortant, *a contrario*, des professionnels du droit et du champ juridique dans lesquels ils s'insèrent. Cela a été l'objet de l'Habilitation à Diriger les Recherches de J. Péliasse (2014) qui a proposé de considérer les acteurs non professionnels du droit mais s'y référant et le manipulant dans leurs activités professionnelles ou militantes comme des intermédiaires dont l'analyse pouvait éclairer les processus d'endogénéisation du droit mis au cœur du programme précédemment décrit. En s'intéressant plus particulièrement à ces acteurs – certains intervenants à la périphérie du champ juridique (comme les experts judiciaires ou les inspecteurs du travail), d'autres bien plus en dehors (comme les conseillers emploi, les managers dans les entreprises ou les ingénieurs sécurité dans les laboratoires scientifiques), certains se situant davantage sur ses frontières (comme les syndicalistes ou les responsables des ressources humaines qui produisent aussi du droit *via* la négociation collective d'entreprise) -, on peut en effet sortir de la seule logique de la mise en conformité qui oriente la théorisation proposée par Edelman et l'approche néo-institutionnaliste. Ce sont bien d'autres activités que celle d'interprétation des lois visant à modeler ce que se mettre en conformité signifie qui entrent dans le champ de l'analyse, qui s'élargit à d'autres formes d'intermédiation susceptibles d'exister entre plusieurs logiques d'action, dont la logique juridique, mais sans qu'un quelconque primat lui soit accordé.

Cet élargissement permet de retrouver mais aussi de dépasser les travaux menés en sciences politiques sur les *regulatory intermediaries* dans ces mêmes années (Abbott *et al.*, 2017), en pénétrant davantage au cœur des organisations (Billows *et al.*, 2019) et en étudiant l'activité quotidienne de ces intermédiaires, ainsi que leurs conditions de travail et d'emploi, la qualité des services juridiques rendus et l'accès à la justice qu'ils permettent ainsi que le cadrage des légalités ordinaires auxquels ils participent. La thèse de R. Juston Morival (2020) sur les médecins légistes constitue un exemple de ce type d'extension qui interroge directement ces manières dont, ici, science et droit s'articulent en situation, lors de l'examen des corps morts ou vivants dont ces professionnels ont le monopole à des fins de justice. Elle questionne également les modes d'organisation de leurs activités, fortement cadrés par une action publique qui croise des logiques disciplinaires et professionnelles disposant de légitimités reconnues et des logiques de marché, à la racine d'une succession de réformes en la matière dans les vingt dernières années.

Outre le dossier dirigé par Billows *et al.* (2019), un numéro spécial de *La nouvelle revue du travail* (Flocco et Willemez, 2020) a également étudié ces « travailleurs et travailleuses du droit et de la justice », incluant les avocats spécialisés en affaires familiales ou en droit social, les notaires et les inspecteurs du travail mais aussi les juristes d'entreprise ou les permanents

juridiques des organisations syndicales. Gray et Péliasse (2019) ont de ce point de vue aussi cherché à aller au-delà de ces acteurs, qui restent pour une part inclus dans le champ juridique de par les compétences qu'ils détiennent. En analysant comment tout un ensemble de travailleurs de première ligne (*frontline workers*) avec lesquels les intermédiaires du droit interagissent dans les organisations, devaient être pris en compte pour comprendre comment les règles juridiques et les réglementations sont mises en œuvre et influencent le travail dans les organisations, ces deux auteurs montrent *in fine* comment les travailleurs de première ligne sont de plus en plus appelés à devenir eux-mêmes des intermédiaires du droit, non sans conséquences sur la responsabilisation accrue qui est attendue de ces travailleurs ordinaires.

Au final, c'est tout un champ de recherche qui s'ouvre avec l'extension de la notion d'intermédiaires du droit bien au-delà des seuls professionnels dont l'activité en structure le champ. Au croisement de la sociologie du travail, de la sociologie économique et de la sociologie du droit, on peut s'intéresser aussi bien aux enjeux de professionnalisation qui se posent pour ces intermédiaires, qu'à leurs usages situés et en contexte des règles juridiques, qui cadrent leurs actions autant qu'elles leur permettent de cadrer celles de leurs audiences et d'influencer les légalités ordinaires. Les évolutions du travail et des organisations constituent du coup des leviers pour étudier les transformations du rôle et des activités de ces intermédiaires. Une voie de recherche reste à défricher pour comprendre, par exemple, comment les nouvelles technologies numériques modifient les conditions de travail des professionnels autant que des intermédiaires du droit, et leurs interactions avec tous les usagers possibles de la justice. Si, du côté des juges ou des avocats, l'intelligence artificielle constitue une entrée encore émergente, principalement empruntée par des juristes et souvent de manière critique pour saisir ces évolutions (Deakin et Markou, 2020), par exemple, nul doute que la numérisation accélérée des activités et relations économiques et sociales, en particulier en temps de pandémie mondiale, constitue un enjeu central des recherches à mener dans les années qui viennent.

4) Dispositifs, équipements et instruments : des arrangements socio-économiques en pleine transformation

De ce point de vue, le quatrième apport de *Droit et régulation des activités économiques*, insistant sur l'intérêt d'aborder ces questions par le prisme des dispositifs matériels par lesquels s'organisaient ces interactions entre droit et économie, a lui aussi connu des développements importants. Du contrat aux circulaires, en passant par les standards ou les normes techno-scientifiques ou comptables, la troisième partie de l'ouvrage montrait, il y a dix ans, l'intérêt d'une approche matérialiste, à la fois ancrée dans les textes juridiques et dans les dispositifs qui les traduisaient ou dans lesquels ils s'intégraient. Là aussi, de multiples travaux ont montré depuis la fécondité de cette attention portée aux supports de l'action juridique autant qu'économique.

De nouveaux éléments ont ainsi changé la donne en matière de sociologie et du droit de la finance dans la dernière décennie, en particulier la reconnaissance académique, après la crise de 2008, du rôle des institutions et de l'importance du droit pour les activités financières. Ce sont des travaux de juristes qui marquent le plus ce champ de recherche, avec l'ouvrage de Katharina Pistor (2019) dans lequel il est rappelé et analytiquement déplié le fait qu'un produit financier est d'abord un contrat juridique ou celui de Pascale Cornut St-Pierre (2017) analysant la fabrique privée d'un modèle contractuel international pour les produits financiers Swap. On peut mentionner également des recherches de sociologues avec les travaux de Thomas Angeletti (2017) sur les illégalismes financiers, de Benjamin Lemoine (2016) sur les emprunts publics et la perte de souveraineté étatique, ainsi que la thèse de Yiorgos Vassalos

(2020) proposant une enquête sur la production de la régulation financière à partir du processus de révision de la directive européenne MIFID2⁵.

Alors que dans les années 2000, le droit était l'angle mort des recherches en sciences sociales sur la finance (plus centrées sur les interactions en salle de marché), il est devenu la principale porte d'entrée, notamment à partir d'une approche matérialiste, et une clé de lecture du monde de la finance et de ses crises à partir du milieu des années 2010 (Guibentif et Kirat, 2020). Les différents travaux montrent néanmoins que si la crise de 2008 a conduit à modifier les règles du jeu financier, elle ne les a pas fondamentalement transformées face à des groupes de pression défendant la liberté des acteurs financiers. Des auteurs comme Benquet et Bourgeron (2021) défendent récemment l'idée d'une seconde financiarisation cherchant à remettre en cause la régulation européenne, en particulier avec une frange de la City de Londres ayant soutenu la campagne politique autour du Brexit. Cette financiarisation dissidente est portée par les « *hegde funds* » et les « fonds de capital-investissement » opérant de gré à gré hors réglementation des marchés financiers avec des offres de placement très risquées. Elle repose sur un fond d'idéologie libertarienne basée sur les potentialités individuelles garanties principalement par des droits de propriété qui ne doivent pas être entamées par l'État et en particulier par des politiques redistributives. Dans ce nouveau régime d'accumulation financière, l'État doit avant tout garantir les libertés économiques et condamner tout mouvement social qui les contrarie, ce qui conduit à parler de « finance autoritaire » (Benquet et Bourgeron, 2021). Comme le souligne aussi Pistor (2019), cette revendication des libertés économiques peut en effet se faire au détriment des libertés publiques et à l'encontre de la souveraineté des États ne pouvant s'opposer à certains engagements contractuels pourtant fortement asymétriques, présupposant l'idée libérale en droit des contrats que l'on ne peut pas pâtir de ce à quoi l'on a consenti.

D'une façon plus générale, l'intensification des pratiques de contractualisation au cours de la période contemporaine est un bon marqueur de l'instrumentation juridique des relations économiques face au recul des cadres collectifs de coopération : entreprises, métiers ou encore administrations publiques. On peut se demander d'ailleurs, s'il n'y a pas un effet performativité de la théorie économique des contrats, le cas extrême étant les contrats auto-exécutoires qui se passeraient de toute institution régulatrice. En matière de relation de travail, cette contractualisation, déjà très prégnante au tournant des années 2010 (Bessy, 2007b), s'est ainsi intensifiée avec le développement de la rupture conventionnelle, du niveau individuel (loi de 2008) au niveau collectif (suite aux ordonnances Macron de 2017) permettant à un accord collectif de prévoir des ruptures conventionnelles du contrat de travail, sous condition de validation de cet accord par la direction régionale de la Direccte. Dans le domaine de l'emploi, toute une série de contrats se sont aussi développés dans la dernière décennie, conduisant à des conditions de travail atypiques, le cas extrême étant les micro-travailleurs des plates-formes posant la question de la régulation de l'« uberisation » (Casilli, 2019). Cette codification juridique s'appuie d'ailleurs sur une ingénierie contractuelle qui est de plus en plus instrumentée par l'intelligence artificielle (IA).

De ce point de vue, l'idée d'auto-régulation connaît un renouveau aujourd'hui avec les développements de l'IA en matière de justice prédictive, au sens de l'usage d'algorithmes dans les jugements de droit se substituant au raisonnement humain (Pistor, 2019). De nombreuses études en montrent les limites en soulignant en particulier l'affaiblissement des opérations de jugement et la fabrication d'un droit *low-cost* pouvant conduire à renforcer les injustices (voir par exemple Deakin et Markou, 2020). D'une part, il y a un risque de perte de réflexivité du fait de l'opacité des opérations issues de l'apprentissage de la machine qui ne sont pas explicitées (*deep learning*). D'autre part, si la justice prédictive peut arriver à surpasser

⁵ Voir aussi, concernant le secteur des assurances et les évolutions de sa régulation, le récent ouvrage de P. FRANÇOIS et S. FREZAL (2021).

l'esprit humain dans des contextes de jugement très stabilisés, elle perd en adaptabilité et en capacité de prédiction dans les contextes évolutifs et incertains, en l'absence d'une dimension prospective permettant l'ajustement entre les faits et les normes⁶. L'IA risque alors de figer l'interprétation des lois et de générer des injustices.

À l'instar des travaux d'Alain Desrosières (2011) autour de la construction et de l'usage des statistiques, l'Économie des conventions permet de réfléchir aujourd'hui sur les modes de totalisation opérée par l'IA en lien avec la nature politique de l'action poursuivie mais aussi les modes de catégorisation des données débouchant sur un nouveau socle épistémologique. En effet, cette économie-droit numérique contribue au recul des formes traditionnelles de catégorisation, de mise en forme du monde social, permettant des épreuves instituées et donnant prises à la critique. Boltanski et Chiapello (1999) avaient déjà mis l'accent sur le déficit des épreuves instituées avec le « Nouvel esprit du capitalisme », rendant problématique la constitution d'une « cité par projets ». Ces épreuves sont de plus en plus esquivées par l'économie des plates-formes numériques et des « *smart contracts* » optimisant les appariements (entre des personnes ou entre des personnes et des choses) en l'absence de toute catégorisation des biens ou des personnes nécessaires traditionnellement à la coordination sur un marché ; ce qui peut rendre problématique l'intervention des autorités de régulation (du travail ou de la concurrence). D'une certaine façon, les technologies de l'IA permettraient aux acteurs de renégocier en permanence leurs contrats et leurs droits dans une relation de complète transparence, alors que les approches économiques institutionnalistes, comme l'Économie des conventions, considère des individus fondamentalement incomplets. Cette philosophie politique contractualiste tend à privilégier les formes d'auto-régulation et encourage les experts de chaque domaine d'activité à produire leurs propres normes de contrôle des activités des professionnels, opérant une forme de privatisation des normes sur lesquelles les autorités de régulation traditionnelles ont peu de prise, comme en matière comptable (Chiapello et Medjad, dans cet ouvrage), financière (Montagne, *idem*) ou dans le domaine des droits de propriété intellectuelle (Bessy, 2021). L'analyse des instruments conventionnels de catégorisation et de comptabilité, ainsi que celle des formes de contractualisation, de normalisation et de certification de propriétés des produits et de capacités des personnes, a ainsi permis - à côté des évolutions du droit lui-même - d'éclairer la transformation historique des régulations qui s'oriente aujourd'hui vers un « gouvernement par les normes », pour reprendre une expression utilisée par L. Thévenot (2015) dès 1997, qui s'hybride avec la « gouvernance par les nombres » explorée par A. Supiot (2015)⁷.

5) Ouverture : vers l'analyse des régulations transnationales

En guise d'ouverture, et en partant des limites, sinon des points aveugles que l'ouvrage de 2011 recélait, on peut alors revenir sur la question de la mondialisation de l'économie et de la finance, parallèle à celle du droit, qui apparaissait relativement absente de l'ouvrage de 2011, alors même que ce processus était déjà bien engagé et étudié. Certes, l'analyse de la juridicisation de l'économie bulgare par les grandes banques occidentales dans les années 1990 (Delpeuch et Vassileva), tout comme celle des transformations des normes comptables internationales (Chiapello et Medjad), intégraient ces processus d'internationalisation aussi bien économiques et financières que juridiques. Mais ces questions de mondialisation du droit et de l'économie, qui ont émergé durant les années 1990 dans plusieurs domaines des sciences sociales – sociologie du droit, sociologie économique, relations internationales et sciences de

⁶ Voir les travaux d'A. HENNEGUELLE (2017) sur les décisions du juge d'application des peines qui ont prolongé l'analyse conventionnaliste des jugements dans l'enceinte judiciaire.

⁷ Voir aussi sur ces transformations, les nouveaux développements de l'Économie des conventions (DIAZ-BONE *et al.*, 2015).

gestion notamment – ont connu d’amples développements à partir des années 2000 (Braithwaite et Drahos, 2000) et plus encore dans la dernière décennie. Cette floraison de travaux s’explique à la fois par l’accroissement du processus de globalisation et par la digitalisation accélérée des échanges économiques.

Plusieurs synthèses ont d’ailleurs été publiées au tournant des années 2010, incluant des dialogues transdisciplinaires marqués et tout à fait remarquables (Hafner-Burton *et al.*, 2012 ; Zürn, 2018) autour, notamment de la notion de régulations transnationales. Il s’agit, dans les décennies 2000 et 2010, de multiplier les recherches empiriques en la matière, d’observer *in situ* leurs processus de genèse et de changement, leurs modes de structuration et d’institutionnalisation, leurs mécanismes de fonctionnement, les acteurs qui y prennent part et les dimensions et pratiques juridiques que ces processus de régulation transnationale abritent. Certains travaux étudient leur développement dans un domaine spécifique (commerce international du bois, réglementation des faillites, etc.) ; d’autres comparent différents secteurs économiques ; d’autres encore s’efforcent d’élaborer une théorie générale de la régulation transnationale. Si les travaux pionniers des années 1990 portaient principalement sur le commerce international – *lex mercatoria*, arbitrage international, OMC, concurrence, propriété, contrats internationaux, etc. –, sur l’intégration juridique européenne et sur la globalisation des préceptes du *new public management*, les recherches actuelles élargissent la focale à des enjeux comme les questions sociales et environnementales, la finance et l’investissement, la fiscalité, le transport et la logistique, le numérique ou la propriété intellectuelle.

Les recherches sur les régulations transnationales sont labellisées de différentes manières, dont les principales sont *transnationalization of law*, *law and globalization* et *transnational regulation*, *transnational governance*. Ces diverses appellations renvoient à une même question, celle de la place et du rôle des normativités juridiques dans la régulation des activités humaines transfrontières, et c’est pourquoi nous proposons pour conclure cette postface, une ouverture raisonnée vers cette littérature et les manières dont elle renouvelle les apports de notre ouvrage. Cette juridicité transnationale est en effet conçue comme susceptible de revêtir des formes variées, dont certaines s’éloignent beaucoup de la vision classique du droit étatique. En effet, la plupart des spécialistes s’accordent pour inclure dans la juridicité transnationale un vaste éventail de conventions sociales très hétéroclites par leurs natures – telles que des déclarations, des recommandations, des avis, des standards, des modèles de bonne pratique, des principes éthiques, etc. – qui sont regroupées sous l’appellation de *soft law*. Les répertoires hétérogènes de normes qui composent les régulations transnationales sont eux-mêmes appréhendés dans leurs articulations avec d’autres types de normativités, notamment scientifiques, professionnelles, organisationnelles, institutionnelles et sociales, qui se situent à différents échelons territoriaux et dans différents espaces culturels. C’est pourquoi ces travaux ont mobilisé les acquis des traditions d’étude des phénomènes de pluralisme normatif, qu’il s’agisse du pluralisme juridique (Cotterrell, Sousa-Santos), d’approches institutionnalistes ou de perspectives issues de la théorie des organisations (concept de régulation croisée, de co-régulation, de régulation hybride). Le caractère juridique des régulations transnationales est lié au fait qu’elles incluent généralement, à côté des éléments de *soft law*, des organisations intergouvernementales, donc des formes de droit international classique, et qu’elles cherchent à s’appuyer sur les systèmes juridiques nationaux pour renforcer leur effectivité (Halliday et Shaffer, 2015 ; Büthe et Mattli, 2011). Ces auteurs soulignent en effet qu’il n’existe pas de régulation transnationale qui soit complètement déconnectée d’institutions juridiques étatiques. Trois dimensions de ces recherches peuvent être plus particulièrement soulignées en résonance avec la perspective ouverte par *Droit et régulations des activités économiques*.

Les acteurs et configurations d'acteurs qui fabriquent, mettent en circulation, mettent en œuvre ou contestent les normes transnationales constituent ainsi un premier centre d'intérêt souvent au cœur de nombreux travaux. Tout comme les normes, les acteurs des régulations transnationales se caractérisent de ce point de vue par leur extraordinaire variété. Les plus étudiées sont les organisations internationales, les institutions financières internationales, les gouvernements nationaux, les organismes publics de toutes sortes qui représentent les États dans diverses arènes de production normative, les agences de régulation nationales et internationales, les organismes de standardisation, les juridictions de différents niveaux, les mécanismes internationaux de résolution des litiges, les divers intermédiaires professionnels de la juridicité transnationale (avocats d'affaires, grands cabinets internationaux de conseil et d'audit, lobbies industriels, etc.), les firmes transnationales et les associations professionnelles. Deux types d'acteurs sont plus particulièrement scrutés par les spécialistes académiques de ce champ, à savoir les ONG qui défendent des causes d'intérêt général (pour des raisons de proximité de valeurs) et les producteurs d'expertise (pour des raisons de proximité professionnelle). Un centre d'intérêt majeur concernant ces acteurs porte sur la façon dont ils se structurent et travaillent en réseaux. En effet, les activités de conception, négociation, diffusion, contrôle et évaluation des normes transnationales ont ceci de particulier qu'elles reposent davantage sur des réseaux que sur des institutions. Les réseaux de régulation (*regulatory networks*, voir Picciotto, 2011) sont en même temps l'espace de production des normes communes, à travers les conventions, accords et contrats que nouent entre eux les acteurs du réseau, et l'espace de mise en œuvre de ces normes, dans la mesure où le principe de participation de tous les *stakeholders* à la régulation fait l'objet d'un large consensus dans les arènes transnationales (Djelic et Quack, 2010 ; Cotterrell, 2012). Les institutions nationales qui sont traditionnellement au cœur de la vie du droit, comme les organes gouvernementaux et administratifs, les tribunaux ou les organisations de professionnels du droit sont contraintes de prendre part à différentes formes de travail en réseau dès lors qu'elles agissent à un niveau transnational. La recherche menée par Lazéga (2020) sur la constitution d'une juridiction européenne unifiée du brevet est ici exemplaire de cette perspective de recherche. Une perspective plus récente préfère néanmoins parler d'écologie plutôt que de réseau. Elle étudie comment les interrelations entre configurations d'acteurs, structures d'opportunités, processus de compétition et de coopération, jeux stratégiques et rapports de force, asymétries de ressources et de légitimités, mais aussi forme et substance des normes juridiques, participent ensemble au développement d'ordres juridiques transnationaux. Cette théorie écologique de la genèse, de l'institutionnalisation et du changement des *transnational legal orders* constitue actuellement le schéma de compréhension sociologique le plus complet et le plus sophistiqué pour analyser les régulations transnationales (Block-Lieb et Halliday, 2017 ; Halliday et Shaffer, 2015 ; Shaffer, 2013).

Sur ce plan, le rôle joué par divers intermédiaires du droit, au premier rang desquels les *global lawyers*, dans la production et la circulation de modèles juridiques, fait l'objet de développements particulièrement intéressants, permettant d'élargir la conception des intermédiaires du droit (*legal intermediaries* comme *regulatory intermediaries* – voir *infra*) sur laquelle l'ouvrage de 2011 avait mis l'accent. De nombreuses recherches (Quack, 2007 ; Djelic et Quack, 2010) ont montré à nouveaux frais dans les années 2010, après les analyses de Y. Dezalay (1992) et de Dezalay et Garth (2002), que les avocats d'affaires jouent un rôle déterminant dans le processus d'internationalisation juridique, soit parce qu'ils participent à l'élaboration des nouvelles règles du jeu, s'appuyant sur des arrangements juridiques qu'ils ont déjà façonnés en matière contractuelle, soit parce qu'ils élaborent des modèles de conformité à ces règles afin de minimiser les risques de litige, suivant une conception plus endogène du droit. Ce travail de codification juridique des régulations transnationales

qu'effectuent les avocats d'affaires a aussi été bien mis en relief par K. Pistor (2019). Il montre en particulier comment la codification juridique des savoirs transforme ce type d'actif en un capital exclusif, durable, universel et convertible, de la même façon que les pratiques d'occupation des terres ont été historiquement transformées en droits de propriété. L'autrice met en évidence le rôle déterminant joué par les *global lawyers* dans ce processus de transformation juridique d'un simple actif en capital valorisable à l'échelle internationale et allant jusqu'à remettre en cause la souveraineté étatique. En effet, face à ces « maîtres du code du capital », les États perdent leur capacité de contrôle de la création et de la distribution de la richesse (*via* la fiscalité) dans le cadre d'un capitalisme global, et en l'absence d'un État global. Une idée maîtresse de l'ouvrage de P. France et A. Vauchez (2017) est à ce propos que le développement du barreau d'affaires s'est adossé à une nouvelle forme d'intervention de l'État autour de la régulation des marchés (voir aussi Picciotto, 2017). Cette régulation est de plus en plus le fait d'autorités administratives indépendantes définissant les règles de la concurrence dans lesquelles l'État apparaît comme un opérateur comme un autre, ce qui est aussi le cas pour les partenariats public-privé. Les cabinets d'avocats d'affaires participeraient donc à la réforme de l'État, à la poursuite d'un nouveau bien public, aidés en cela par les « avocats-fonctionnaires », transfuges qui opèrent un travail de courtage entre les différents pôles du champ de l'intermédiation public-privé. Animés par un sens réformateur, ils participent à l'élaboration d'une nouvelle jurisprudence concernant le rôle de l'État et d'un nouveau modèle d'excellence professionnelle. Cet esprit réformateur s'appuie sur la conciliation entre efficacité administrative et rendements privés, la coordination des politiques publiques et, plus généralement, sur l'idée que l'intérêt général peut être servi de différentes façons. Sur la base de données d'enquêtes approfondies, l'ouvrage de P. France et A. Vauchez (2017) invite ainsi à réfléchir sur le remodelage libéral et régulateur de l'État qui passe par les agences et autres autorités indépendantes qui se développent, au niveau national et européen, en matière monétaire et financière mais aussi dans les industries de réseaux, dans la santé ou la recherche. Peuplé de ces professionnels transfuges, ces espaces incarnent une nouvelle forme d'hybridation du politique, du juridique et de l'expertise au sein de laquelle des économistes, comme Tirole, ont joué un rôle-clé.

Un deuxième ensemble d'études sur les régulations transnationales s'efforce de dresser une typologie des réseaux de régulation et de comprendre les facteurs et processus à l'origine de leurs différences (Bühte et Mattli, 2011 ; Cotterrell 2009). Ces travaux s'intéressent en particulier aux phénomènes de pouvoir. En effet, les acteurs qui participent à la construction des régulations transnationales sont de puissances inégales. Ils n'ont pas la même capacité à faire valoir leur position dans les arènes de négociation où se joue la construction et le changement des régulations (Zürn, 2018 ; Bühte et Mattli, 2011). Cette question du poids respectif de différents types d'acteurs est au cœur de nombreuses recherches. Une interrogation récurrente concerne la mesure dans laquelle les régulations transnationales sont porteuses des normes imposées par des acteurs dominants ou hégémoniques, qui peuvent être des grandes puissances étatiques (thème de l'américanisation), des coalitions de forces en faveur d'une idéologie (thème de la globalisation néo-libérale), des lobbies économiques (Laurens, 2015), voire des forums d'experts comme dans le cas de la régulation d'Internet (Calliess et Zumbansen, 2010) ou celle des brevets (Lazega, 2020). Une question connexe à celle de la « globalisation hégémonique » est ainsi celle de la capacité des régulations transnationales à produire et véhiculer une juridicité démocratique, c'est-à-dire à donner voix au chapitre aux acteurs faibles et à leur permettre de faire valoir leurs intérêts (Commaille, 2015). De nombreux auteurs soulignent le risque que le développement de ces régulations s'effectue au seul bénéfice d'une sécurité et d'une efficacité accrue des échanges économiques, ou encore qu'elles ne favorisent une privatisation de la justice, la généralisation de juridictions de complaisance pour les riches, l'extension des formes de gouvernance

technocratiques au détriment des formes démocratiques (Picciotto, 2011) ou la délégation de la régulation aux milieux d'affaire (Picciotto, 2017). De fait, il y a actuellement débat sur le point auquel les acteurs qui défendent les intérêts des milieux d'affaires penchent du côté des normes néo-libérales. Certains travaux voient ces acteurs comme les ennemis d'une régulation favorable aux intérêts publics et aux biens communs. D'autres études montrent que certains intérêts économiques peuvent nouer des alliances avec des défenseurs d'intérêts généraux. Par exemple, le secteur de l'assurance peut s'allier avec les mouvements pour la protection de l'environnement au nom de la prévention des catastrophes climatiques (Braithwaite et Drahos, 2000). Les points de vue au départ divergents d'acteurs gouvernementaux, industriels et scientifiques peuvent se rapprocher, voire converger, quand ils en viennent à constituer ensemble des communautés épistémiques.

Un autre point de controverse concerne à ce propos l'éventuel déclin de l'importance des acteurs étatiques et le degré auquel on assiste à une déterritorialisation du droit (Sassen, 2008). Certains s'inquiètent de ce que les acteurs influents mettent en concurrence les différents ordres juridiques nationaux dans des démarches de forum shopping, délocalisation et recours aux paradis fiscaux (Supiot, 2010). La question centrale que posent ces travaux sur les relations entre régulations transnationales et légalité étatique est celle du degré d'autonomie que ces régulations peuvent acquérir par rapport aux systèmes juridiques des États et aux formes classiques de droit international. Même s'il est largement admis que les États et les organisations intergouvernementales continuent d'occuper une position de force, sinon de domination, de nombreux auteurs s'accordent à reconnaître que les rapports de pouvoir entre les parties prenantes au développement d'une régulation transnationale sont rarement établis à l'avance. Ils sont régulièrement modifiés par les manœuvres politiques et coups stratégiques joués par tel ou tel acteur dans le but d'influencer le cours des négociations (Djelic et Sahlin-Andersson 2006). Les États sont ainsi contraints d'inventer de nouveaux dispositifs et instruments de coordination (Picciotto, 2011), ce qui ouvre le repérage de cycles de récursivité entre production nationale et production transnationale de normes (Shaffer, 2013 ; Halliday et Carruthers, 2007). Ces travaux montrent sur ce plan que la pression normative exercée sur les États par une régulation transnationale engendre un contexte favorable, une fenêtre d'opportunité, pour l'initiation de cycles nationaux de transformation du droit, susceptibles eux-mêmes de modifier l'environnement juridique et les processus de régulations transnationales. Ces processus d'allers-retours entre niveau national et transnational n'entraînent d'ailleurs pas nécessairement la convergence des régulations entre les différents niveaux et entre les différents pays, car les régulations nationales peuvent s'inscrire en opposition avec les régulations transnationales, notamment dans le cas des États puissants. Au final, les débats actuels mettent en lumière la variété et la complexité des dynamiques multiniveaux. Les chercheurs montrent comment des régulations locales convoquent directement des régulations transnationales en s'affranchissant des régulations nationales, et inversement comment ces régulations puisent des normes dans les régulations locales (par exemple des normes contractuelles ou des bonnes pratiques) sans passer par le niveau national.

De ce point de vue, un autre des centres d'intérêt majeurs de la recherche sur les régulations transnationales est la question de la circulation internationale de modèles juridiques. Les travaux sur ce thème explorent en particulier les facteurs qui influent sur la réception des éléments transférés. Ils montrent que les destinataires locaux des régulations transnationales disposent de nombreuses possibilités de défendre leurs particularités locales contre les normes globales, comme dans le cas tribunaux de commerce, refusés par l'Angleterre victorienne comme le montre et l'explique C. Lemerrier (2020). Les acteurs locaux peuvent en effet contester les idées promues par les acteurs hégémoniques, rééquilibrer les rapports de pouvoir vis-à-vis des acteurs transnationaux dominants en nouant des coalitions intersectorielles et

multiniveaux, obtenir des modifications ou des adaptations des réglementations ou leurs transcriptions dans le droit national. Dans cette veine, certains canaux de transfert suscitent un intérêt particulier, comme les relations internationales entre juridictions nationales, la coopération juridique et judiciaire internationale, les associations et forums internationaux de juristes, les juridictions internationales en tant que lieu de dialogue entre juges de différents pays, les comités d'organisations internationales où des juristes d'horizons variés fabriquent les règles des réglementations transnationales, les carrières juridiques internationales qui impliquent de circuler entre institutions juridiques transnationales, comme au sein de cette ville juridique internationale qu'est la Haye, aux Pays-Bas.

Pour finir, les recherches actuelles pointent les difficultés que les réglementations transnationales rencontrent à se légitimer, et donc à assurer leur effectivité (Tallberg *et al.*, 2019 ; Calliess et Zumbansen, 2010). M. Zürn (2018) identifie à ce propos deux problèmes systémiques de légitimation. Le premier est l'absence d'une méta-autorité chargée de gérer les conflits d'interface entre les différentes sphères d'autorité - par exemple, entre les régimes commerciaux et sanitaires - ce qui entraîne un biais technocratique. Le second est une séparation faiblement établie des domaines de compétence entre les diverses réglementations transnationales, ce qui accroît les effets des asymétries de pouvoir et génère une inégalité institutionnalisée. Ce biais de pouvoir, associé au biais technocratique, produit de graves problèmes de légitimation qui entraînent eux-mêmes des puissantes dynamiques de politisation, contestation et résistance, notamment de la part des ONG ou de syndicats. La difficulté des réglementations transnationales à se légitimer s'avère d'autant plus problématique que la majorité d'entre elles se distinguent des réglementations nationales par la faiblesse et la fragilité de leurs mécanismes de contrainte juridique (Braithwaite et Drahos, 2000), même si certaines disposent parfois de moyens de coercition, d'incitation, ou de conditionnalité, comme c'est le cas des plus institutionnalisées d'entre elles telles que l'OMC, de nombreuses réglementations sectorielles de l'Union européenne, ou encore du contrôle de la prolifération des armes de destruction massive. Cette difficulté à contraindre pour imposer le respect de la réglementation transnationale est en partie compensée par un emploi massif de justifications scientifiques analysées par certains chercheurs - d'où l'importance des experts dans les réglementations transnationales et la dérive technocratique évoquée ci-dessus - et de dispositifs tablant sur la contrainte morale et les effets de réputation, comme le *benchmarking*, le *naming and shaming*, les labels, les notations, etc. (Calliess et Zumbansen, 2010). De fait, un autre mode de légitimation des réglementations transnationales consiste à attirer l'attention sur les qualités du processus de fabrication des règles.

À cet égard, plus large est la palette d'intérêts représentés dans l'arène de délibération, plus les expertises mobilisées pour justifier les arguments sont variées et scientifiquement étayées, plus les différents participants ont le sentiment que leurs revendications sont envisagées avec impartialité, plus ils ont l'impression que toutes les opinions exprimées font l'objet d'une égale attention, plus ils sont convaincus que les modalités de décision sont transparentes, plus grande est l'autorité dont ils investissent les règles (Block-Lieb et Halliday, 2017 ; Halliday et Carruther, 2009). Autrement dit, plus les ingrédients qui font d'une réglementation transnationale une véritable convention – plus qu'une sous-réglementation – sont là, plus forte est l'effectivité de cette réglementation. On tient là une autre interrogation, sinon un autre point de fuite de la démarche qu'avait engagée *Droit et réglementations des activités économiques* il y a dix ans, et qui font de cet ouvrage une lecture toujours actuelle qui justifie, nous l'espérons aux yeux des lecteurs, sa nouvelle publication aujourd'hui.

Références

- Abbot A., 1988, *The System of professions: An Essay on the Division of Expert labor*, Chicago, Chicago of University Press.
- Angeletti T., 2017, 'Finance on Trial : Rules and Justifications in the Libor Case', *European Journal of Sociology*, vol;85, n)1, p. 113-141.
- Avril L., 2019, *Le costume sous la robe. Les avocats en professionnels multiscartes de l'Etat régulateur européen : genèse, consolidation, contestations (1957, 2019)*, Thèse de science politique de l'université Paris1.
- Benquet M., Bourgeron T., 2021, *La finance autoritaire, vers la fin du libéralisme*, Paris, Raisons d'agir éditions.
- Bessy C. (2015), "The dynamics of law and conventions", *Historical Social Research*, vol.40(1), p. 62-76.
- Bessy C., 2015, *L'organisation des activités des avocats, entre monopole et marché*, Paris, Lextenso éditions, collection forum.
- Bessy C., 2021, *La surenchère des droits de propriété intellectuelle*, Editions EHESS, à paraître.
- Bessy C., Margairaz M. (dir.), 2021, *Les biens communs en perspectives, propriété, travail, valeur (18^{ième}-21^{ième} siècle)*, Paris, Editions de la Sorbonne.
- Biland E., 2013, "Quand les managers mettent la robe. Les grandes écoles de commerce sur le marché de la formation juridique », *Droit et Société*, n°83.
- Block-Lieb S., Halliday T. C. , 2017, *Global Lawmakers: International Organizations in the Crafting of World Markets* (Cambridge Studies in Law and Society), Cambridge University Press.
- Braithwaite J., Drahos P. , 2000, *Global Business Regulation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Büthe T., Mattli W., *The New Global Rulers: The Privatization of Regulation in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2011.
- Caillaud B., Duchene A., 2011, "Patent office in Innovation Policy: Nobody is perfect", *International Journal of Industrial Organization*, 20: 242-252.
- Calliess G.-P., Zumbansen P. , 2010, *Rough Consensus and Running Code: A Theory of Transnational Private Law*, Oxford, Hart Publishing.
- Casilli A., 2019, *En attendant les robots, enquête sur le travail du clic*, Paris, Seuil.
- Commaille J. , 2015, *À quoi nous sert le droit ?*, Paris, Gallimard.
- Cornut St-Pierre P., 2017, *Les sawps ou l'innovation financière aux mains des juristes : contribution à l'étude socio-juridique de la financiarisation*, Thèse IEP de Paris.
- Cotterrell R., 2012, "What Is Transnational Law?", *Law and Social Inquiry*, 37 (2), p.500-524.
- Cotterrell R., 2009, "Spectres of Transnationalism: Changing Terrains of Sociology of Law", *Journal of Law and Society*, 36 (4), p. 481-500.
- Delforges N., 2019, *L'office quotidien des brevets : un curieux visiteur à l'OEB, étude de philosophie sociale*, Thèse de l'université de Strasbourg.
- Delmas C., 2019, *Les Notaires en France. Des officiers de l'authentique entre héritage et modernité*, PUR.
- Deakin S., Marcou C. (eds.), 2020, *Is Law Computable? Critical Perspectives on Law and Artificial Intelligence*, Oxford, Hart.
- Desrosières A. (2011), "Les origines statisticiennes de l'économie des conventions : réflexivité et expertise », *Oeconomia*, 1-2.

- Dezalay Y., Garth B. G. , 2002, *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine, entre notables du droit et "Chicago Boys"*, Paris, Seuil.
- Diaz-Bone R., Didry C., Salais R. (2015), 'Conventionalist's Perspectives on the Political Economy of Law. An Introduction', *Historical Social Research*, vol.40(1), p. 7-22.
- Djelic M.-L., Sahlin-Andersson K. , 2006, *Transnational Governance: Institutional Dynamics of Regulation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- France P., Vauchez A., 2017, *Sphère publique, Intérêts privés. Enquête sur un grand brouillage*, Paris, Presses de Sciences po.
- Hafner-Burton E. M., 2012, Victor D. G., Lupu Y., "Political Science Research on International Law: The State of the Field", *American Journal of International Law*, 106 (1), p. 47-97.
- Halliday T. C., Shaffer G., *Transnational Legal Orders*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015.
- Halliday T. C., Carruthers B. G, 2007, "The Recursivity of Law: Global Norm Making and National Lawmaking in the Globalization of Corporate Insolvency Regimes", *American Journal of Sociology*, 112(4), p.1135-1202.
- Hatfield G.K., 2014, 'Innovating to Improve Access: Changing the Way Courts Regulate Legal Markets', *Daedalus*, vol.143, n)3, p. 83-95.
- Henneguelle A., 2017, *Comment sortir de prison ? Le rôle des statistiques pénitentiaires dans la compréhension des comportements de récidive*, Thèse de l'ENS Paris-Saclay.
- Lambert I., 2016, *Eriger des clôtures autour des idées : le brevet et ses experts. Le cas des Conseils en Propriété Industrielle*, Mémoire de l'Ecole doctorale de Sciences Po Paris.
- Lazega E., 2016, « Réseaux et régulation : Pour un institutionnalisme néo-structural », *Revue de la régulation*, 19/1^{er} semestre/Spring.
- Lemoine B., 2016, *L'ordre de la dette. Enquête sur les infortunes de l'Etat et la prospérité du marché*. Paris, La Découverte.
- Marty F. (2015), « Towards an Economics of Convention-Based Approach of the European Competition Policy », *Historical Social Research*, 40(1), p. 94-111.
- Marty F. et Kirat T. (2018), « Les mutations du néolibéralisme américain quant à l'articulation des libertés économiques et de la démocratie », *Revue internationale de droit économique*, 32(4), p. 471-498.
- Picciotto S., 2017, "Regulation: Managing the Antinomies of Economic Vice and Virtue", *Social & Legal Studies*, 26(6), 676-699.
- Picciotto S., *Regulating Global Corporate Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011.
- Piketty T. (2013), *Le Capital au XXI^e siècle*, Paris, Seuil.
- Pistor K., 2019, *The Code of Capital. How the Law Creates Wealth and Inequality*, Harvard University Press.
- Quack S., 2007, 'Legal Professionals and Transnational Lawmaking: a Case of Distributive Agency', *Organization*, 14(5), p. 643-666.
- Sassen S. , 2008, *Critique de l'État, Territoire, autorité et droits, de l'époque médiévale à nos jours*, Le Monde diplomatique, Demopolis.
- Scott R., 2008, 'Lords of the Dance : Professionals as Institutional Agents', *Organization Studies*, 29(2°), p. 219-238.
- Shaffer G. (ed.) , 2013, *Transnational Legal Ordering and State Change*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Supiot A. (2010), *L'esprit de Philadelphie. La justice sociale face au marché total*, Paris, Seuil.
- Supiot A. (2015), *La Gouvernance par les nombres*, Paris, Fayard.
- Stanziani A. (2012), *Rules of Exchange. French Capitalism in Comparative Perspective, Eighteenth-Early Twentieth Century*, Cambridge University Press.
- Tallberg J., Bäckstrand K., Scholte J. (eds.), 2019, *Legitimacy in Global Governance: Sources, Processes, and Consequences*, Oxford, Oxford University Press.
- Thévenot L. (2015), « Certifying the world. Power infrastructures and practices in economies of conventional forms », in Aspers P. et Dodd N. (eds.), *Re-Imagining Economic Sociology*. Oxford University Press, p. 195-223.
- Tirole J., 2016. *Economie du bien commun*, Paris, PUF.
- Vaucher A., 2013, *L'union par le droit*, Paris, Presse de Sciences po.
- Zürn M., *A Theory of Global Governance: Authority, Legitimacy, and Contestation*, Oxford, Oxford University Press, 2018.