

**LA PRODUCTION DOCTRINALE COMME OBJET
ET TERRAIN DE LUTTES POLITIQUES
ET PROFESSIONNELLES**

PAR

Yves DEZALAY

CRIV, CNRS

Comme l'a montré Bourdieu¹, l'utilisation de la sociologie dans un champ de croyance symbolique est généralement d'ordre ornemental ou tactique. Comme les allusions lettrées, les références à la "dimension sociale" rappellent à tous qu'il s'agit là d'un discours savant dont la portée et les ambitions se situent bien au-delà du simple commentaire technique.

Lorsque les emprunts à la sociologie - et plus particulièrement à certains de ses outils - sont plus considérables, c'est généralement qu'ils ont une visée tactique : fournir des arguments et un supplément de légitimité scientifique dans les affrontements symboliques ou politiques. Le plus souvent, la stratégie consiste à mettre en évidence des évolutions ou des pesanteurs (sic) sociales que le savoir professionnel doit prendre en compte sous peine d'obsolescence ou d'"ineffectivité". De ce fait, ces enquêtes sociales prennent surtout comme objet les "consommateurs" de ces productions symboliques ou ceux qui en sont les exécutants. Quand elle n'est pas étude de marché recensant les aspirations des fidèles ou les besoins des usagers de justice, cette "sociologie-maison" a des visées quasi-disciplinaires : les enquêtes de terrain permettent de vérifier le zèle avec lequel le bas clergé ou les praticiens appliquent les orientations définies en haut lieu.

Bref, à l'exception d'une minorité de travaux critiques qui s'effor-

1. Notamment à propos de la sociologie religieuse, cf. Bourdieu (1974) ; Bourdieu, de Saint Martin (1982).

cent de dénoncer les déterminations politiques qui pèsent sur ces champs de pouvoir symbolique, cette sociologie dominée a plutôt tendance à regarder vers le bas que vers le haut. Parce qu'elle est un outil au service des dominants, elle se garde bien de dévoiler les ressorts de leur pouvoir, et notamment la division hiérarchisée du travail de domination symbolique qu'ils ont instituée. C'est dire tout l'intérêt mais aussi la gageure de l'entreprise presque iconoclaste que serait une sociologie de la production doctrinale. Particulièrement dans un système de droit que Max Weber qualifiait de "*professorenrecht*". En effet, du fait de la division et de la hiérarchisation des rôles, caractéristiques de ce modèle juridique, la doctrine est au coeur des rapports de pouvoir : c'est là que se définissent - et se redéfinissent sans cesse - la politique du droit, son autonomie et sa légitimité sociale.

L'importance des enjeux explique l'âpreté des luttes qui s'y déroulent. Quand elles n'anticipent pas les travaux législatifs, les controverses savantes s'emploient à les réintégrer dans l'édifice juridique par un patient travail d'interprétation et de réinterprétation dans lequel une petite élite d'universitaires, de hauts magistrats et de grands praticiens se distribuent - et se disputent - les rôles. Mais ces querelles de chapelle ou ces jalousies de corps ne doivent pas masquer l'essentiel : le contrôle collectif que ces "gardiens du temple" exercent sur un champ de pratiques au nom de la gestion du capital symbolique que représente l'accumulation du savoir juridique. Les luttes savantes, dans et par lesquelles il se reconstitue sans cesse, permettent au champ juridique de refaire en permanence la démonstration de son indépendance en recodant dans son propre imaginaire les transformations sociales ou technologiques, tout en ajustant le déplacement des rapports de force interne à celui qui se déroule simultanément dans le champ social. Au nom de la pureté du droit et de la disqualification du "savoir vulgaire" des praticiens, une petite élite s'arroge ainsi la mainmise sur les orientations politiques du champ.

I. - POUR UNE APPROCHE STRUCTURALE DE LA DOCTRINE

L'analyse de ces dispositifs de pouvoir constitue donc un objectif prioritaire pour l'émergence d'une véritable sociologie du droit et on ne peut que se féliciter de tout effort allant dans ce sens. Surtout quand il émane de gens du sérail dont l'expérience est infiniment plus riche que celle de tout observateur extérieur. Encore faut-il que, dans ces travaux pionniers, le recours à la démarche sociologique ne se contente pas d'être ornementale ou tactique. Certes, il n'existe pas de sociologie pure et on peut concevoir qu'il soit opportun de souligner l'importance de la contribution doctrinale à la production de droit à une époque où, précisément, l'autonomie de cette doctrine est remise en question par la concentration et l'internationalisation du marché des services juridiques. Après tout, les périodes de crise sont propices à la lucidité. La mise en concurrence des droits dans l'espace européen - et transatlantique - est aussi une mise en concurrence des modes de production du

droit et de la légitimité du droit. Elle menace ainsi la division et la hiérarchisation du travail juridique sur lesquelles reposent le pouvoir et l'autonomie de la doctrine. On conçoit qu'une telle perspective puisse inciter à l'introspection !

Mais une véritable sociologie ne peut s'en tenir à cet aspect tactique ; il lui faut essayer d'expliquer pourquoi et comment l'autonomie de la doctrine devient aujourd'hui un enjeu. En admettant même qu'on veuille laisser de côté cet aspect qui relève - pour quelque temps encore - de la prospective², l'analyse du mode traditionnel de production doctrinal ne peut se borner à une sorte de "grammaire" du discours doctrinal sous la forme d'un recensement des différentes figures légitimes qu'il peut revêtir. Ce discours est un discours stratégique ; ces figures sont autant d'arguments dans des controverses savantes dans - et par lesquelles - se constitue la doctrine. Bref, ce sont ces affrontements qu'il convient d'analyser et ils ne se résument pas à cette relation ambivalente, souvent décrite, entre le juge et l'universitaire. Certes, la division des rôles entre ces frères ennemis - aussi indissociables que complémentaires - est au coeur du jeu doctrinal. Mais, au-delà de ces querelles de préséance, ce qui est beaucoup plus fondamental, c'est d'analyser le marché de la production doctrinale, c'est-à-dire ces relations complexes d'alliances et d'échanges qui se nouent à l'occasion des luttes doctrinales entre les différents groupes de producteurs qui sont en concurrence et leur clientèle de praticiens ou d'intérêts sociaux.

Contrairement à ce que suggèrent A. Bernard et Y. Poirmeur, la sociologie de la doctrine ne peut donc se limiter au cercle étroit des producteurs de doctrine. Pour plusieurs raisons : d'abord parce que la prise en compte des échanges - d'informations mais aussi de ressources - entre producteurs de doctrines, praticiens et groupes d'intérêts sociaux est essentielle pour appréhender la doctrine comme un jeu stratégique avec des enjeux sociaux et professionnels. Isoler la doctrine de l'espace social et professionnel dans lequel elle puise ses ressources et qui constitue son marché ne pourrait que reproduire - et authentifier - la représentation idéologique que la doctrine cherche à donner d'elle-même : celle d'une recherche savante ayant pour seul souci l'amélioration du droit et poursuivie à l'écart des contraintes ou des pressions du monde social.

De surcroît, cette coupure opérée entre le monde de la doctrine et l'espace des pratiques professionnelles ne peut être qu'arbitraire. Comme l'indiquent eux-mêmes ces auteurs, les limites de la doctrine sont floues et fluctuantes. Dans ces conditions, définir a priori une liste des producteurs et des modes de production de la doctrine ne serait pas seulement difficile mais sociologiquement absurde : ce serait s'interdire de voir et d'analyser ce qui est précisément un des enjeux central du débat doctrinal - la définition de la

2. Dans la mesure où, précisément, des institutions comme l'université et la magistrature sont les bastions d'une résistance à l'avancée du modèle juridique anglo-saxon dont les praticiens du droit des affaires sont les agents. Pour l'analyse des ressorts de cette "américanisation", cf. Dezalay, 1992.

manière de parler légitimement du droit. Cette sorte de codification des "bons usages" commande en effet l'accès aux lieux où se dit le droit du droit. Là encore, cette coupure ne pourrait que renforcer cette image d'intemporalité, voire de naturalité, que la doctrine cherche à donner d'elle-même pour mieux asseoir son autorité et son autonomie dans le champ des pratiques professionnelles. Or, cette autorité et cette autonomie reposent sur une division hiérarchisée du travail juridique qui, comme toute construction sociale, est toujours susceptible d'être remise en question. A la marge ou d'une manière plus fondamentale, comme c'est, semble-t-il, le cas actuellement. En résumé, limiter une sociologie de la doctrine aux seuls producteurs dûment homologués reviendrait à faire une lecture doctrinale de la doctrine, aux mérites heuristiques limités. Comme on le verra plus loin, c'est ailleurs, dans le champ des pratiques et dans le champ social, qu'il faut chercher l'origine des bouleversements qui affectent la doctrine.

Cela ne veut pas dire que la doctrine n'est pas un objet sociologique pertinent ou, ce qui revient au même, que la sociologie de la production doctrinale doit se fondre dans une sociologie du champ juridique. Au contraire, s'il convient d'élargir le terrain d'analyse, il faut aussi simultanément approfondir la connaissance du milieu des producteurs. Et sur ce point, tout reste à faire ou presque. Le plus urgent est sans doute de constituer une sorte d'histoire sociale des lieux institutionnels (ou semi-institutionnalisés) dans lesquels se construisent la légitimité et la hiérarchie des productions doctrinales : les relations de maître à disciples, les concours d'agrégation, les écoles, les colloques, les revues, les directions de collections ou les maisons d'édition... Ce sont ces réseaux qui structurent les trajectoires de carrière et autour desquels s'organisent les batailles doctrinales ; c'est par l'intermédiaire de ces institutions que les joutes savantes s'inscrivent dans la durée et dans le temps du droit. C'est là que s'accumule le capital d'autorité juridique conquis dans les luttes passées et disponible pour les affrontements futurs.

Cette topographie de l'espace institutionnel dans lequel se déroulent ces affrontements savants est indispensable à la compréhension des stratégies des différents intervenants : elle définit les ressources et les solidarités sur lesquelles ils peuvent s'appuyer à l'intérieur du sous-champ doctrinal. Certes, il faut tenir compte aussi des alliances qu'ils peuvent nouer au dehors³. Mais ces deux niveaux ne sont pas indépendants : sur le marché social de la doctrine, la valeur des producteurs est fortement liée aux positions de force qu'ils détiennent dans les instances de production, d'homologation et de diffusion du savoir juridique.

Cette histoire sociale des lieux institutionnels de production et d'accumulation du capital doctrinal doit être ainsi complétée par une analyse de ce qu'on pourrait appeler le marché élargi des productions doctrinales.

3. Ou monnayer. Une analyse des fluctuations du marché des consultations serait très révélatrice des positions occupées par la doctrine dans le champ des pratiques juridiques.

Dans la mesure où la diversité - sinon la segmentation - de ce marché est grande, il conviendrait sans doute de l'aborder à travers une série de monographies prenant pour objet des controverses savantes autour d'enjeux politiques bien définis, socialement et historiquement. L'objectif de cette démarche étant de mettre en évidence comment les enjeux sociaux et professionnels se combinent et quels sont les "termes de l'échange" entre productions doctrinales, pratiques professionnelles et intérêts sociaux. La combinaison de ces deux approches est essentielle pour expliquer la logique du système de positions, d'alliances et de stratégies qui structurent la production doctrinale.

Cette esquisse de ce que pourrait être une sociologie de la production doctrinale va, on le voit, bien au-delà du recensement des figures du discours doctrinal utilisées dans les querelles intestines entre chapelles ou entre corps. Ce qui ne veut pas dire que cette première étape n'est pas essentielle mais simplement que ce premier effort n'est pas suffisant. Certes, la connaissance des armes disponibles est indispensable pour comprendre le déroulement des hostilités ; mais on sait bien, hélas, qu'il ne suffit pas de feuilleter un catalogue d'armements pour se faire une idée de la réalité des combats. Encore faut-il savoir quel est le terrain, qui sont les adversaires et ce qui les motive. A la fois, bien sûr, les enjeux sociaux et professionnels au nom desquels ils se battent, mais aussi leurs propres intérêts.

Ces affrontements sur le terrain doctrinal n'ont pas seulement pour objet de réactualiser le droit, ils contribuent aussi à remodeler le champ de bataille voire à en changer les règles implicites. Les dominants peuvent ainsi renforcer leurs positions en les institutionnalisant, un avantage qui leur permet de disqualifier leurs adversaires et de se réserver le monopole du discours légitime. A l'inverse, ceux-ci peuvent essayer de faire reconnaître de nouvelles formes d'intervention - et donc souvent aussi de nouveaux intervenants dans les lieux où se définit la manière légitime de parler du droit et de dire le droit.

Les enjeux de type substantif - faire reconnaître de nouvelles normes par une relecture-interprétation du droit - et les enjeux de type structural - faire reconnaître de nouveaux lieux et de nouveaux modes de production du droit et de la légitimité du droit - sont donc étroitement liés. Ils sont d'autant plus inséparables que ces deux dimensions ne sont pas antinomiques mais se renforcent mutuellement. L'homologie des positions dans le champ social et dans le champ professionnel implique que les dominés de l'un sont le plus souvent représentés par les dominés de l'autre. Les groupes défavorisés ont d'autant plus de difficultés à se faire entendre dans le champ de la doctrine qu'ils sont représentés par des professionnels démunis d'autorité juridique et ayant recours à des arguments dévalorisés - comme celui de l'enquête sociale⁴.

4. Il est ainsi assez significatif que ce soit dans des matières peu valorisées, comme le droit du travail, que la doctrine recourt plus volontiers à des arguments de type sociologique. L'analyse du mouvement *Law & Society* fournit un autre exemple de cette proximité structurale entre la démarche sociologique et la défense des droits des groupes sociaux défavorisés (Dezalay, Sarat, Silbey, 1989).

II. - SURENCHERE ET REMISE EN QUESTION DE LA DIVISION DU TRAVAIL SUR LE MARCHÉ DU DROIT SAVANT

Le regain d'intérêt pour les mécanismes et les structures de production du savoir doctrinal pourrait bien être, avons-nous suggéré en introduction, un des signes avant-coureur d'une crise liée à l'internationalisation du marché du droit des affaires. L'utilisation de ces termes, et surtout leur association, peuvent sembler paradoxales. Les nouveaux idéologues n'annoncent-ils pas "le retour du droit" ? A en croire certains, "*L'internationalisation est un puissant allié de la cause du droit*" et la décennie 90 devrait être "*la décennie des juristes*" (Cohen-Tanugi, 1988). Certes, mais quel droit et quels juristes⁵ ?

L'essor et l'internationalisation du marché du droit accroissent incontestablement la demande de droit savant ; mais ils en transforment aussi l'offre. Ne serait-ce qu'en introduisant de nouveaux producteurs et, plus encore de nouveaux modes de production. Cette irruption de la concurrence dans un petit monde clos qui tendait à considérer ses attributions et son autorité comme des privilèges statutaires peut susciter des inquiétudes. Effectivement, les juristes universitaires ont éprouvé récemment le besoin de convoquer des "Assises de la recherche juridique"⁶. L'objectif était double : parallèlement à l'opération de promotion du savoir doctrinal, il y avait une forte incitation ou réexamen des mécanismes traditionnels de production de ce savoir et cette réflexion devrait déboucher sur des projets de restructuration⁷. L'accélération de la construction européenne a sans doute largement contribué à cette prise de conscience : du fait du rapprochement, ou de la confrontation, des systèmes juridiques, le droit comparé n'est plus seulement un objet de spéculation intellectuelle réservé à une petite élite de comparatistes mais devient un enjeu concret pour tous les producteurs savants. En côtoyant d'autres systèmes, ils sont amenés à prendre conscience de la spécificité de leur propre mode de fonctionnement. Et peut-être surtout de sa fragilité : la concurrence externe d'autres producteurs, mais aussi les appétits nouveaux suscités jusque dans leurs propres rangs par l'essor du marché des affaires, pourraient bien remettre en question l'autonomie et la collégialité sur lesquelles la doctrine universitaire avait construit son prestige et qu'elle avait tendance à considérer comme allant de soi. Un des premiers effets de cette crise pourrait bien être, en effet, l'éclatement de la relative unité que le monde du droit savant s'était efforcé de préserver. Si, dans le droit des affaires, la distinction entre doctrine et pratique devient de plus en plus floue, en revanche le fossé s'accroît entre les clercs liés au monde des affaires et les

5. Effectivement, les grands cabinets internationaux, comme celui dont cet auteur est un partner, n'ont guère à se plaindre d'un processus de globalisation des économies dont ils sont à la fois les agents et les bénéficiaires.

6. L'appellation initiale était encore plus parlante puisqu'il s'agissait des "Etats Généraux". Mais les connotations étaient sans doute trop lourdes... ou inquiétantes et on a préféré un terme plus neutre.

7. Cf. l'appel d'offres de la DRED.

autres. Une dualisation qui, il est vrai, n'est pas spécifique au droit savant.

L'ambiguïté de cette crise tient au fait qu'elle est, pour partie, une crise de croissance, ce qui conduit certains à la voir comme une formidable opportunité, une revanche sur les décennies de déclin social liées au développement de l'Etat-providence... et au succès de l'ENA. Le modèle français du droit est d'autant plus menacé qu'il est menacé de l'intérieur, et par le haut. Pour préserver leurs positions dans un champ du pouvoir qui s'internationalise, de larges fractions de l'élite des clercs considèrent qu'elles n'ont d'autre choix que de se "convertir" en "*euro-lawyer*". Quitte à laisser pour compte tous ceux qui ne veulent - et souvent ne peuvent - opérer cette reconversion.

Pour essayer de comprendre cette remise en question du modèle de production doctrinale, il faut remonter à l'origine de ces transformations - l'essor sans précédent du marché du droit des affaires - en essayant de retracer par quels mécanismes et par quels cheminements ce phénomène affecte le mode de production doctrinale. S'il est incontestable que l'internationalisation de l'activité économique stimule la demande de services juridiques de la part des entreprises, elle s'accompagne aussi d'une transformation du mode de production de ces services dont les effets ne se limitent pas au petit cercle des grands cabinets de droit des affaires. La même dynamique qui conduit les auxiliaires de justice à se transformer progressivement en marchands de conseils incite ceux qui se voulaient des "juristes purs" à se redéfinir à leur tour comme des entrepreneurs savants en mettant leur savoir au service des entreprises. La mise en concurrence des droits est une mise en concurrence des modes de production des services juridiques. Et sur ce plan, le combat n'est guère égal entre le modèle français et le modèle anglo-saxon⁸ : c'est l'artisanat contre l'usine. La concentration des ressources humaines, juridiques et financières que représentent ces grosses structures leur permet de mener de front une politique d'hyper-spécialisation et une stratégie de diversification offrant à leur clientèle toute la gamme des expertises. C'est la boutique contre le supermarché... de luxe. En effet, ces grandes firmes veillent jalousement à accroître sans cesse leur capital d'autorité juridique, parce que leur notoriété et leur prospérité sur le marché du conseil en dépendent.

L'offensive des grands cabinets sur le modèle anglo-saxon ne menace pas seulement la position des praticiens mais aussi celle des producteurs de droit pur. Certes, la globalisation des marchés suscite un accroissement de la demande de médiation⁹ ; mais elle exige aussi la mise sur pied de nouveaux dispositifs de régulation de ce marché transnational que les instances étatiques sont de plus en plus impuissantes à contrôler. Les grands cabinets internationaux ne se contentent donc pas de monnayer leur carnet d'adresses ; ils ne

8. Ou, plus exactement, le modèle continental et le modèle nord-américain.

9. Une demande à laquelle les praticiens du droit répondent en se présentant comme des "*techniciens des relations*" (Jézégabel, 1989).

sont pas seulement des intermédiaires de haut vol, mais aussi des marchands de droit. Pour vendre du droit, encore faut-il en produire et se donner les moyens de le produire en investissant sur le terrain du droit savant : par le recrutement de producteurs légitimes du fait de leur compétence savante reconnue, la mise à leur disposition de moyens de recherche considérables, mais aussi par une politique de présence systématique tant dans les lieux et les circuits de production et d'homologation de l'expertise juridique que dans ceux où s'élaborent et se mettent en place les nouveaux dispositifs de régulation. Telle est effectivement la stratégie de ces grandes firmes que Nelson (1981) décrit à juste titre comme des "*machines à produire du droit*". Cette politique systématique d'investissement dans le droit leur vaut de disposer d'une autorité juridique reconnue qu'ils peuvent monnayer auprès de leur clientèle : soit en lui proposant la juridicité, soit en faisant valoir leur accès privilégié aux instances de régulation ou de jugement.

Ces choix stratégiques correspondent parfaitement aux caractéristiques et aux attentes de leur clientèle de grandes entreprises. Compte-tenu de leur taille et de leur utilisation répétée du droit et de la justice (Galanter, 1974), celles-ci ont en effet tout intérêt à investir dans le droit en se lançant dans des stratégies jurisprudentielles ou législatives. Cet investissement sur le terrain des normes leur permet de peser sur la structuration de leur marché en fonction de leurs intérêts spécifiques, tout en contribuant à le protéger contre la concurrence sauvage de nouveaux venus. La taille et la richesse de ces multinationales leur permet de supporter aisément le coût des prestations juridiques "sur mesure" requis par cette stratégie. Par contre, du fait même qu'il interdit à leurs concurrents moins fortunés de les suivre sur ce terrain normatif, le prix de ces services "haut de gamme" représente une barrière à l'entrée supplémentaire qui contribue à verrouiller les marchés dominés par ces grandes entreprises. Cette transformation du droit en marchandise qui réserve aux opérateurs dominants du monde économique un accès privilégié à l'autorité juridique leur permet de faire prévaloir leur vision économiste des rapports sociaux en lui donnant la forme légitime d'un ordre juridique.

Cette intégration du droit dans l'ordre marchand - avec son corollaire, l'irruption de la logique marchande dans le droit - n'est pas nouvelle : le modèle de la *law firm* a été conçu pour répondre aux exigences des *robber barons* ; il a été un des principaux outils qui leur a permis de réaliser la première grande opération de restructuration et de concentration de l'économie nord-américaine. Et ce n'est certes pas un hasard si, presque un siècle plus tard, la nouvelle vague de restructuration qui a suivi la crise pétrolière coïncide avec un élargissement et une accélération de ce phénomène de concentration de l'expertise au service des marchands. Une nouvelle génération de *mega-firms* (Galanter, Palay, 1991) a vu le jour dont les moyens et les ressources sont à la mesure d'un champ d'activité et d'influence qui s'étend désormais à l'ensemble des économies industrielles. Les petites firmes qui fleurissaient à l'ombre de Wall Street, tout en se flattant de préserver l'ambiance élitiste d'un "club de gentlemen", sont devenues des conglomerats multinationaux regroupant des centaines de professionnels et gérés par des spécialistes

du management plus soucieux de taux de profit que de bonnes manières. La différence ne se mesure pas seulement en termes de taille ou d'échelle. La course au gigantisme est allée de pair avec la généralisation de la rationalité marchande sous la pression d'une concurrence de plus en plus exacerbée. L'ouverture et la croissance spectaculaire du marché du conseil font voler en éclat les accords tacites qui mettaient la pratique du droit des affaires à l'écart de la compétition marchande et la réservait à une petite élite d'héritiers des *gentlemen-lawyers* tocouvilliens. L'arrivée simultanée dans les entreprises et dans le champ professionnel de nouveaux venus plus soucieux d'efficacité et de profits que de bonnes manières n'a pas seulement stimulé la demande de services juridiques en rapprochant le monde des affaires et celui du droit, elle a aussi contribué à introduire la guerre économique sur le terrain du droit.

A la faveur des grandes OPA, les nouveaux financiers ont découvert les mérites tactiques du prétoire ; mais en même temps, les entrepreneurs de services juridiques se sont laissés convertir aux techniques du management. Comme leurs clients, les plus ambitieux ont réalisé que l'acquisition de concurrents permettait une "croissance externe" plus rapide et moins coûteuse ; mais en contrepartie, les moins chanceux ont connu les angoisses de la faillite ou de l'absorption. Mais ce n'est pas parce qu'elles deviennent de plus en plus des entreprises comme les autres que ces nouvelles multinationales de l'expertise abandonnent le terrain du droit. Au contraire, stimulées par la concurrence de nouveaux savoir-faire sur le marché du conseil (les fameux *big six*), elles sont même amenées à y investir toujours davantage en mobilisant les ressources considérables dont elles disposent désormais. Paradoxalement, plus les marchands de droit sont gagnés par la logique marchande, plus ils investissent dans le droit savant en y introduisant, du même coup, les règles et les impératifs du marché.

Cette surenchère correspond à la structure du marché international de l'expertise juridique où l'incertitude sur la qualité des produits est accrue par le nombre des opérateurs et l'accélération du rythme des transactions. Comme dans les situations de guerre froide, cette insécurité conduit à privilégier une stratégie de dissuasion, et donc au surarmement. Les multinationales du droit sont obligées de faire étalage d'autorité juridique pour rassurer leurs clients et intimider leurs adversaires par une démonstration de force préventive. Etant donné que les dispositifs juridico-financiers ou les montages fiscaux qu'ils mettent sur pied ne sont qu'exceptionnellement testés et homologués par des instances disposant d'une autorité légitime, leur crédibilité et leur validité leur viennent essentiellement du capital d'autorité attaché au nom d'un grand cabinet. Pour entretenir leur réputation, ces grandes organisations sont donc obligées d'en faire toujours trop pour convaincre qu'elles seraient capables d'en faire assez, le cas échéant, si quelque impudent s'avisait de menacer leur autorité et les intérêts de leurs clients. La logique du suréquipement devient le corollaire d'une concentration oligopolistique.

Cette combinaison de pressions internes et externes aboutit à une véritable surenchère de ces grandes firmes sur le terrain du droit savant qui se

manifeste par de nombreux indices comme le débauchage systématique d'universitaires et la multiplication des enseignements assurés à temps partiel par des praticiens, le financement de chaires, de travaux de recherche, la prolifération des formations et des publications internes, le patronage de colloques, de revues, voire de maisons d'édition... Bref toute une série de phénomènes convergents qui rendent de plus en plus floue la frontière entre praticiens et producteurs de droit savant et qu'on peut lire, soit comme une privatisation des lieux de production du savoir juridique, soit comme une annexion de la doctrine ou, au moins, une réduction de son autonomie. Le même phénomène s'observe au niveau de la production normative. Les instances de régulation transnationales se plaignent d'être littéralement "assiégées" par ces experts offrant bénévolement ou presque leurs services et leurs compétences en s'appuyant sur les études qu'ils ont réalisées à titre privé. Effectivement, dans tous les domaines où l'expertise peut être monnayée auprès des entreprises - l'environnement ou la propriété industrielle, la régulation des concentrations ou celle des OPA... - l'essentiel de la "littérature grise" émane aujourd'hui de ces grandes firmes. Comme, simultanément, les organismes publics nationaux qui se chargeaient traditionnellement de la collecte et de la rationalisation des informations nécessaires à la réactualisation du dispositif de régulation sont de plus en plus "hors jeu", soit parce qu'ils sont limités à l'espace national, soit du fait de la médiocrité des moyens dont ils disposent face à la complexité d'un marché transnational, la privatisation de l'expertise et du savoir s'accélère.

Arrêtons là cette description. Il est trop tôt encore pour décrire comment le champ de la production doctrinale est en train de se recomposer sous la pression des multinationales de l'expertise. Le marché international du savoir est lui-même en pleine effervescence. Le rôle de la sociologie n'est d'ailleurs pas de faire de la prospective mais simplement d'aider à reformuler les questions : en l'occurrence, en incitant à considérer la production doctrinale comme un enjeu social et professionnel.

BIBLIOGRAPHIE

- BOURDIEU (P.) (1974), "Genèse et structure du champ religieux", *Revue Française de Sociologie*, XII.
- BOURDIEU (P.), SAINT MARTIN (M. de) (1982), "La Sainte Famille", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 44-45.
- COHEN-TANUGI (L.) (1988), "La décennie du droit", *L'Express*, 16.12.1988.
- DEZALAY (Y.) (1992), *Marchands de droit*, Fayard.
- DEZALAY (Y.), SARAT (A.), SILBEY (S.) (1989), "D'une démarche contestataire à un savoir méritocratique. Esquisse d'une histoire sociale de la sociologie juridique américaine", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 78.
- GALANTER (M.) (1974), "Why the "haves" come out ahead : Spéculations on the limits of legal change", *Law & Society*, Fall 1974.
- GALANTER (M.), PALAY (T.) (1991), *Tournament of Lawyers. The transformation of the big law firm*, Chicago University Press.
- JEZEGABEL (M.) (1989), "Avocats d'affaires contre Lawyers", *Dynasteurs*, février 1989.
- NELSON (R.) (1987), *Partners with Power. The social transformation of the large law firm*, University of California Press.