



HAL
open science

L'Union européenne et la régulation des industries : vers une sociologie politique de l'économie

Bernard Jullien, Andy Smith

► To cite this version:

Bernard Jullien, Andy Smith. L'Union européenne et la régulation des industries : vers une sociologie politique de l'économie. Politique européenne, 2008, Les approches sociologiques de l'intégration européenne. Perspectives critiques, 25, pp.469-492. 10.3917/poeu.025.0137 . hal-00274523

HAL Id: hal-00274523

<https://hal.science/hal-00274523>

Submitted on 14 Mar 2024

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.

Bernard JULLIEN & Andy SMITH

**L'UNION EUROPEENNE ET LA REGULATION
DES INDUSTRIES :
VERS UNE SOCIOLOGIE POLITIQUE DE L'ECONOMIE**

Informé par une ontologie, une épistémologie et des concepts forgés à l'aide d'une sociologie largement française, cet article propose de suivre dans l'abord des industries et de leur régulation en Europe une voie qui consiste à croiser les théories institutionnalistes développées en économie industrielle et en analyse des politiques publiques. Il montre ensuite que transformer ce cadre d'analyse en questions de recherche empiriques interdisciplinaires incite à structurer des recherches systématiques sur le gouvernement européen des industries. En incorporant une large palette d'organisations industrielles et politiques européennes, cette stratégie de recherche débouche enfin sur la formulation d'hypothèses clés sur la dynamique de ce gouvernement et, en particulier, sur le rôle qu'y joue la politique de la concurrence.

The European Union and the regulation of industries: Towards a political sociology of the economy

Informed by an ontology, an epistemology and concepts forged with the support of a sociology that is essentially French, this article sets out to analyse the regulation of industries in Europe by adopting a perspective that combines institutionalist theories developed in industrial economics and public policy analysis. It then shows how transforming this approach into interdisciplinary empirical research questions provides a means of systematically studying the European government of industries. Finally, by encompassing a wide cross-section of European industrial organizations and policies, this research strategy generates hypotheses on the dynamics of this government and, in particular, of the role competition policy plays within it.

Introduction

L'intégration européenne a suscité de nombreuses publications sur ce que N. Fligstein et I. Mara-Ditra (1996) ont appelé « la fabrication d'un marché ». Elles ont permis d'établir comment la construction de marchés communs ou uniques en Europe a nécessité un travail d'institutionnalisation pour faire en sorte que les acteurs soient conduits à considérer que le niveau pertinent de construction de leurs stratégies devienne effectivement le niveau européen (Parsons, 2000 ; Jabko, 2006). Ces publications à caractère transversal ont été

politique européenne n° 25, printemps 2008, p.137-159

prolongées par une multiplicité de recherches sectorielles (Schmidt, 1998 ; Eising and Jabko, 2001 ; Grossman, 2003 ; Woll, 2006). Nonobstant la connaissance considérable générée par ces travaux, force est de constater que, malgré une apparente « communauté d'objets », ils arrivent rarement à combiner les concepts, les questions et les méthodes d'enquête des approches institutionnalistes et sociologiques dans les sciences économiques et politiques contemporaines. Faute de collaborations interdisciplinaires approfondies, le caractère politique des cadres d'interaction et des transactions commerciales européennes demeure sous-étudié. En effet, focalisé sur le processus de substitutions de régulations nationales par une régulation européenne, ces travaux sont assez volontiers conduits à considérer que, conformément à ce que les promoteurs de l'intégration européenne mettent en avant, les dits processus consistent en l'imposition d'une logique d'efficacité – volontiers soutenue par les grandes firmes – là où prévalaient antérieurement des logiques « autres ».

Sur le plan empirique comme sur le plan théorique, l'intégration des économies en Europe ressort, au contraire, comme un processus foncièrement politique dont sont issues des configurations industrielles et de marché qui se laissent mal appréhender par l'hypothèse implicite de la prégnance d'une logique « néo-libérale » qui sous-tend la plupart des travaux sur ces questions. C'est ce qui nous conduit ici à proposer une posture alternative. L'enjeu dépasse largement le débat théorique puisqu'il s'agit *in fine* d'être à même d'appréhender les industries européennes dans leur genèse et leurs processus effectif de transformation. Pour cela, la collaboration de économistes et des politistes doit mettre à parité les enjeux productifs et les enjeux politiques et sociaux, les questions d'organisation industrielle et celles qui concernent les institutions régulatrices. Pour cette raison, dans cet article, nous proposons de raisonner d'emblée sur le gouvernement des industries en Europe conçu à la fois comme production d'un ordre industriel et comme articulation multi-niveaux de dispositifs régulateurs et défendons cette posture en deux temps.

Le premier sera consacré à une critique de la littérature existante sur la régulation des industries en Europe. Celle-ci est dominée par l'hypothèse de l'existence continue d'une « variété de capitalismes » (Hall et Soskice, 2001). En dépit des acquis certains des travaux conduits dans cette perspective, nous reprochons à cette vision de l'industrie contemporaine de persister à considérer *a priori* l'Etat-nation comme l'échelle de régulation la plus prégnante en Europe. En

effet, sous cette hypothèse, la recherche sur les industries reste empêtrée dans un paradigme qui sépare nettement les économies politiques nationales de ce qui se régule à l'échelle de l'Union européenne. Le coût analytique de l'adoption de ce paradigme est élevé puisqu'elle prive les chercheurs des moyens de développer un examen systématique des acteurs qui participent au gouvernement européen des industries, de leurs modes d'intervention et des effets que cela génère tant en termes d'instruments de l'action publique qu'en termes de comportements des firmes et, finalement, d'organisation industrielle. Ainsi se trouve occultée une partie majeure du rôle que joue le politique dans l'économie européenne et dans la structuration effective des industries et de la concurrence. Plus précisément, nous considérons que cette primauté du national ne permet plus de retracer la teneur des processus politiques qui produisent et reproduisent les institutions qui structurent les jeux d'acteurs et donc les industries en Europe.

L'antidote proposé dans la deuxième partie de cet article consiste à renverser la perspective Hall et Soskicienne en posant trois principes¹ :

- 1 - il existe un seul gouvernement de l'Union européenne doté d'une telle épaisseur institutionnel qu'il n'est plus suffisant de l'analyser comme un simple espace de « gouvernance » ;
- 2 - quoique fortement fragmenté, ce gouvernement possède des cohérences qui affectent l'ensemble des industries en Europe ;
- 3 - la comparaison intersectorielle est la voie la plus propice pour générer les connaissances sur la manière dont l'industrie européenne se voit gouvernée.

Afin de transformer ce positionnement théorique en opérations de recherche dans trois industries (automobile, agro-alimentaire, armements), nous avons développé un cadre d'analyse qui combine les outils rigoureux des sciences politique et économique. Son point de départ consiste à représenter les industries comme étant gouvernées par des *ordres institutionnels* qui leur sont spécifiques. Conceptualisé comme une configuration de règles, d'acteurs et de pratiques, l'ordre institutionnel de chaque industrie est appréhendé

¹ Notre positionnement repose sur nos travaux sur le gouvernement de l'UE (Smith, 2004a), la régulation politique de l'industrie (Jullien, 2004 ; Jullien et Smith, 2008a, b et c) et les résultats d'une recherche collective sur les organisations productives et les politiques produits en Europe menée dans le cadre du projet ESEMK (European Socio-Economic Models for a Knowledge based society) financé par l'U.E. dans le cadre du FP6.

analytiquement comme un mode spécifique d'articulation de quatre *rappports institués* fondamentaux qui concernent les manières de mobiliser ou de gérer respectivement le travail, les financements, les fournisseurs et les clients. Bien que dotés d'une certaine stabilité, ces rapports sont néanmoins considérés en termes dynamiques puisque l'on pose qu'ils sont constamment l'objet d'un *travail politique* pour les institutionnaliser, les désinstitutionnaliser ou les réinstitutionnaliser. En concevant l'évolution des industries ainsi, il devient possible d'analyser et de comparer l'émergence et la consolidation de leur gouvernement européen. Ebauchant ce qui est appelé à devenir un nouveau programme de recherche, nous défendons également que, au-delà des connaissances empiriques générées en empruntant cette voie, notre approche de la comparaison intersectorielle permettra de développer des hypothèses sur les causes précises du changement dans le gouvernement des industries en Europe.

Par rapport au thème de ce numéro spécial, l'article développe le propos suivant : forgé essentiellement aux Etats-Unis, l'institutionnalisme 'historique' fournit la meilleure base épistémologique et conceptuelle pour l'étude interdisciplinaire de la régulation de l'économie. Toutefois, c'est en mobilisant une sociologie économique et politique de tradition « française » que l'on peut trouver des outils et des méthodes d'enquête à même de compléter ce cadre d'analyse et de saisir ainsi plus finement la dynamique du gouvernement européen des industries. En effet, l'influence de la sociologie, telle qu'elle a informé l'économie et la science politique en France depuis vingt ans, transparait fortement dans les cinq termes clés structurant notre approche appelée *The Politics of Industry* : ordre institutionnel, rapports institués, travail politique, problématisation, politisation.

1. La littérature existante : un apport certain mais limité

En dépit de l'importance politique et économique de l'intégration européenne, il existe finalement peu d'études qui identifient avec précision les acteurs qui participent à la régulation des industries à l'échelle de l'Europe, et établissent comment ils le font. Si tel est le cas, c'est d'abord parce que les travaux existants sur les industries en Europe tendent à nier l'émergence d'un gouvernement européen des industries (1). C'est ensuite parce que lesdits travaux correspondent très rarement à de réelles collaborations interdisciplinaires (2).

1.1. Les industries en Europe mais pas le gouvernement des industries européennes

Comme nous l'avons signalé plus haut, les analyses centrées sur la variété des capitalismes qui se sont développées dans chaque pays européen dominent largement la littérature existante sur la régulation des industries en Europe en Sciences Politiques comme en Economie. Même si les travaux qui s'y inscrivent fournissent des informations et interprétations importantes pour l'étude des industries contemporaines, ce paradigme de recherche est néanmoins un obstacle pour comprendre de telles industries et leur gouvernement européen.

S'agissant des apports de la recherche conduite dans cette perspective, trois principaux sont à signaler. Tout d'abord, elle permet de prendre en compte l'organisation des firmes, leur investissement dans l'action collective et leurs rapports aux pouvoirs publics (voir par exemple les chapitres « empiriques » dans Hall et Soskice, 2001). Ensuite, en prolongeant les analyses en termes de néo-corporatisme (Lehmbruch et Schmitter, 1982), la recherche sur les variétés de capitalisme intègre l'importance des institutions et des « modes de régulation » nationaux des économies comme variables clés pour l'étude de la régulation des industries. Enfin, en soulignant l'importance des « idées » dans la construction des intérêts et des préférences des acteurs, ces travaux construisent un pont entre des approches économiques plutôt structuralistes et les sciences du politique plus volontiers constructivistes (Hall, 1986 ; Parsons, 2000). Pour toutes ces raisons, elles relèvent sur le fond d'approches institutionnalistes historiques qui ont en commun de reconnaître la nature instituée des configurations industrielles et de considérer que la sélection de celles-ci renvoie moins à la quête de l'efficacité qu'à la nécessité de nouer des compromis socio-politiques. Nos prémisses sont en cela communes.

Toutefois, malgré ses apports, cette approche du gouvernement contemporain des industries comporte au moins deux limites. Premièrement, en dépit de différences considérables entre le mode de régulation des industries dans un seul Etat, ce paradigme de recherche continue à considérer que l'Etat-nation constitue un niveau et une catégorie d'analyse pertinente. En cela, il survalorise les institutions macroéconomiques et sociales et peine à rendre compte des très fortes spécificités sectorielles. Pourtant, ni les variables

macroéconomiques clés, ni les institutions structurantes, ni les niveaux de régulation pertinents ne sont les mêmes d'une industrie à l'autre. En proposant de substituer à ce postulat l'hypothèse d'un gouvernement européen des industries, nous cherchons plutôt à mettre en évidence, sans présumer de la prégnance relative de l'une sur l'autre, comment différentes échelles territoriales interviennent dans la structuration effective de chaque industrie (Carter et Smith, 2008).

Deuxièmement, lorsque l'approche en termes de variétés de capitalisme s'intéresse à l'UE, elle fait perdurer entre « niveaux » de décision nationaux et communautaire un découpage analytique et une hiérarchie devenus artificiels. Comme le montrent les sociologies politiques des arènes de décision communautaires (Joana et Smith, 2002), les processus de décision qui se nouent en leur sein impliquent des interactions et des interdépendances nettement plus complexes que ce qu'une analyse en termes de « jeu à deux niveaux » peut mettre en lumière. Dit autrement, notre projet cherche à vérifier la nécessité « d'un déplacement décisif (...) des comparaisons internationales vers les comparaisons transnationales » (Hassenteufel, 2005).

1.2. L'étude des secteurs européens mais rarement celle des industries

L'analyse des politiques publiques est une source majeure de monographies sectorielles sur le gouvernement européen des industries (Jabko, 2006 ; Woll, 2006 ; Wallace and Wallace, 2005). En considérant que la manière dont se régule chaque industrie est le résultat d'interactions et de rapports de force entre une multiplicité d'acteurs publics et privés (Commission européenne, Etats, groupes d'intérêts, grandes entreprises, etc.), l'analyse des politiques publiques a ainsi généré une pléthore d'informations précieuses sur la régulation des industries européennes en général et sur son rapport à la politique de la concurrence en particulier (Hodges, 1977 ; Dumez et Jeunemaître, 1991 ; Cini et McGowan, 1998 ; McGowan, 2005).

Faute de collaborations avec les chercheurs en économie, force est toutefois de constater que les spécialistes des politiques publiques tendent à arrêter leurs analyses des acteurs, et plus largement du politique, au niveau des conflits entre différentes instances publiques et groupes d'intérêts (Saurugger, 2003 ; Grossman, 2003). Autrement dit, ce type d'approche ne s'intéresse à la vie des industriels que pour autant qu'ils interviennent directement dans – ou interfèrent avec – les dites politiques publiques. Bien qu'essentiel, ce point de vue

empêche de mettre en évidence les acteurs des firmes qui participent aux processus régulateurs, ce qui conditionne cette participation, comment cette participation prolonge et affecte l'exercice de leur activité productive et donc, finalement, comment chaque industrie déborde les frontières politico-administratives.

A l'inverse, intégrer les travaux d'économie industrielle et les travaux d'analyse politique permet de mettre à jour le caractère indissociablement politique et économique de l'organisation des industries en Europe : alors que l'analyse économique traditionnelle tend à définir l'organisation des industries à partir des structures de la concurrence telles que les technologies et la réglementation les expliquent et que l'analyse politique se cantonnerait volontiers à l'analyse des changements réglementaires, nous proposons de dépasser cette division du travail pour établir comment en Europe, la vie des industries conduit à produire, reproduire et/ou changer leur organisation dans des processus où interviennent en permanence l'ensemble des acteurs publics et privés, et ceci dans le cadre d'activités qui sont toutes à la fois économiques et politiques (Jullien, 2004). Au total, il s'agit autant de mettre à jour le gouvernement des industries que de cerner plus finement les industries elles-mêmes et les facteurs majeurs de leurs dynamiques spécifiques.

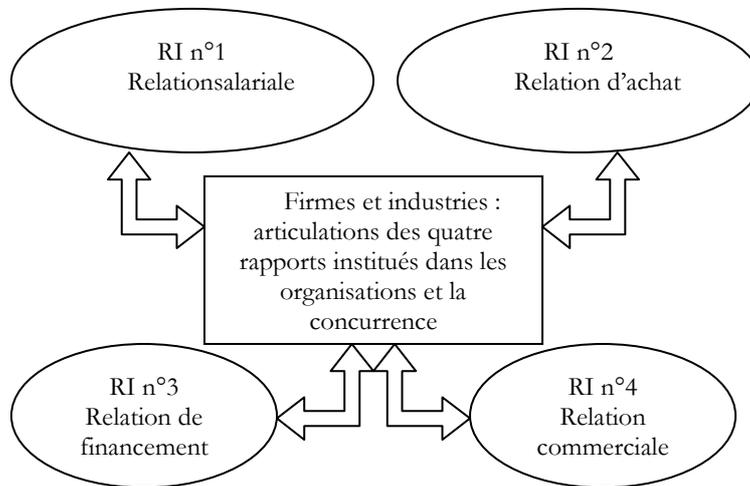
2. L'étude du gouvernement des industries européennes comme recherche institutionnaliste interdisciplinaire

Tout en nous appuyant sur les acquis des courants de recherche traités plus haut, nous voulons nous en démarquer en proposant une perspective analytique qui appréhende de front le rôle du politique dans le gouvernement européen des industries. Conformément à une conception comme celle de Fligstein (2001) qui traite de l'organisation des industries à partir des « conceptions of control » qui définissent le sens de l'action économique et distribuent les rôles en leur sein, ledit gouvernement est ici conçu comme n'étant pas réductible aux règles formelles telles qu'elles sont fixées dans la sphère publique. Il ressort plutôt comme étant co-produit par le réseau d'acteurs dont les jeux se combinent pour produire à différents niveaux des règles structurantes et un ordre durable dans l'industrie. Ainsi, la grille d'analyse développée cherche prioritairement à identifier le « travail politique » au cœur de la régulation européenne de ces industries afin de pouvoir discerner ce qui conditionne les

acteurs qui l'effectuent, d'une part, et comment ils le mènent, d'autre part.

Le premier pas vers cet objectif consiste à conceptualiser chaque industrie comme un *ordre institutionnel*. Un ordre de ce type est une forme stabilisée mais dynamique de mise en cohérence de quatre *rappports institués* fondamentaux que sont le rapport salarial, le rapport d'achat, le rapport financier et le rapport commercial (cf. schéma 1).

Schéma 1 : Une industrie comme un *Ordre Institutionnel* articulant quatre *Rappports Institués* fondamentaux



Ces rapports institués correspondent tout d'abord aux relations que les entreprises relevant d'une industrie nouent avec quatre catégories de pourvoyeurs de ressources : les salariés, les financeurs, les fournisseurs et les clients. Mais ils renvoient en même temps à quatre dimensions de l'industrie toute entière sur lesquelles divers types d'intervention collective et publique cherchent constamment à prendre prise. Une industrie se compose donc d'un ordre institutionnalisé d'acteurs, de pratiques et de représentations qui, à travers ces rapports institués et les relations qui se structurent et se restructurent entre eux, définit à la fois la forme que prennent les transactions, marchandes ou non, et celle de l'intervention collective et publique.

En termes économiques, l'idée est que pour faire face aux incertitudes lourdes qui pèsent sur elles à chacun des quatre niveaux, les entreprises d'une industrie, bien qu'étant en rivalité, s'appuient sur une forme de socialité qui allie mimétisme et distribution des rôles entre elles et permet aux acteurs d'adosser leurs décisions et stratégies à des règles qui, comme le dit Commons (1934), limitent moins la faculté d'agir qu'elles ne la libèrent. Les entreprises partageant ces règles et repères que sont les rapports institués sont aussi en concurrence entre elles et cela se répercute sur chacun des quatre rapports puisque les positions compétitives des unes et des autres dépendent de leurs facultés respectives à capter les meilleures ressources et les meilleurs clients au détriment de leurs rivales. Pour cette raison d'abord les relations ont besoin d'être régulées pour éviter en quelque sorte que cette rivalité ne dégénère en guerre hobbesienne. L'autre dimension fondamentale qui génère la demande de régulation et inscrit ainsi la vie des industries dans l'ordre politique est la conflictualité qu'implique chaque relation et que la « solution marchande » ne saurait régler. En effet, d'abord, comme la tradition institutionnaliste en économie le souligne à loisir, ladite solution n'est qu'une des manières de régler les transactions qui co-existent toujours avec une variété d'options institutionnelles beaucoup plus large. Ensuite, comme tous les travaux sur la construction sociale des marchés le montrent, la solution marchande elle-même présuppose pour être appliquée un équipement institutionnel et donc un travail d'institutionnalisation (Hatchuel, 1995). Pour toutes ces raisons, production et concurrence au sein d'une industrie ne sont tout simplement pas envisageables si, pour produire, faire vivre et transformer les règles, un travail politique ne vient pas doubler les stratégies technologiques, commerciales, financières et industrielles des entreprises. L'industrie telle que nous l'envisageons ici ressort ainsi comme étant ontologiquement politique.

Epistémologiquement, on peut en déduire que l'horizon théorique le plus à même de fournir des outils conceptuels pour saisir la production, la reproduction et le changement de ces rapports institués se trouve à la croisée du « néo-institutionnalisme historique » et de « l'école française de la régulation » (Thelen et Steinmo, 1992 ; Boyer, 2003). En effet, en soulignant le rôle des règles et des pratiques de coordination institutionnalisées dans l'industrie, ces perspectives de recherche ont engendré une première théorisation du rôle que joue le politique dans la construction et la régulation des secteurs et des marchés. Plus précisément, en insistant sur

l'artificialité des règles et des ordres qui régissent la vie économique en général et la vie productive en particulier, ces travaux exhibent leur caractère arbitraire, le fait qu'elles ne sont jamais également favorables à chacun et que les conflits qu'elles règlent sont pour ces raisons toujours présents et susceptibles de se ré-ouvrir. Elles montrent ainsi qu'une industrie et les rapports qui la structurent ne sont jamais, pour aucun des quatre rapports, à l'état d'équilibre. Au contraire, la dynamique de chaque industrie provient des tentatives constantes effectuées par les différentes catégories d'acteurs impliqués dans chaque rapport pour les institutionnaliser, désinstitutionnaliser ou réinstitutionnaliser. De ce point de vue, étant donnée la forme double de ces rapports qui sont à la fois des rapports entre concurrents luttant pour l'accès aux ressources et des rapports, souvent inégaux, entre fournisseurs et utilisateurs des ressources à mobiliser pour produire, on perçoit que la déstabilisation pourra venir tantôt de celles des entreprises qui se voient dominées par d'autres, tantôt de la partie qui ressort comme lésée dans le rapport tel qu'il s'est établi.

Il n'en reste pas moins que les conceptualisations du politique de ces « écoles » demeurent d'une utilité limitée dès que l'on cherche à saisir son rôle dans la régulation d'une manière directe et en testant des hypothèses causales. C'est la raison pour laquelle nous nous appuyons sur d'autres sources théoriques, généralement françaises, pour proposer une définition alternative des deux *phénomènes* qui se trouvent au cœur du politique dans l'industrie (1), un mode d'analyse des deux *processus* empiriques qu'ils engendrent (2), et dégager des hypothèses qu'il s'agit de tester par voie d'enquête (3).

2.1. Le 'travail politique' dans les industries : une définition réticulaire et constructiviste

A ce jour, la notion de « travail politique » reste essentiellement une métaphore (Briquet, 1994). En la conceptualisant pour la transposer à l'étude du gouvernement des industries, nous formalisons le travail politique autour de deux phénomènes. Ce travail est politique parce qu'il s'agit d'investir dans les concurrences et les coopérations infra et inter-organisationnelles : dès lors que l'on définit le cours de la vie d'une industrie comme s'inscrivant dans une logique d'action collective structurée par des règles, le travail sur celles-ci va nécessairement prendre fréquemment un tour politique. En effet, il implique des débats de valeur pour définir les fins de l'action collective. Ensuite, comme il est rare que les parties prenantes

parviennent à régler entre elles ces questions et comme, indépendamment de ce jeu, l'action publique entend intervenir sur telle ou telle dimension de la production ou de la commercialisation, le « travail politique » qui importe dans la vie des industries implique toujours aussi les sphères publiques et politiques au sens traditionnel. Pour rendre compte des formes de traitement de la question des intérêts d'une part et de celle des fins d'autre part, on peut alors s'intéresser à l'interdépendance d'abord et à la construction de la valeur ensuite.

2.1.1. L'interdépendance : équipes, communautés sectorielles, réseaux extrasectoriels

Afin d'étudier le travail réticulaire au cœur du gouvernement européen des industries, il importe de distinguer trois formes d'interdépendance qui marquent chaque ordre institutionnel et, plus précisément, chacun de ses rapports institutés :

- les *équipes* de fidèles qui constituent « la garde rapprochée » des individus qui personnalisent et mènent – en apparence au moins – chacune des organisations en lutte ;
- les *communautés sectorielles* qui constituent les sites de négociation quotidiens où se rencontrent les acteurs collectifs et publics de chaque industrie ;
- les *réseaux extrasectoriels* où l'on intervient sur les controverses qui dépassent les frontières d'une seule industrie.

Repérer ces formes d'interdépendance permet de prendre prise sur la mobilisation de ressources et de soutiens qui variera d'une industrie à l'autre. Il n'en reste pas moins que l'exigence de la recherche d'alliés – qu'ils soient coéquipiers, membres d'une communauté sectorielle ou participants à un site extrasectoriel – est inéliminable, et constitue par conséquent, une dimension comparable.

2.1.2. La construction sociale de la valeur, des jugements et des justifications

Afin d'influer sur chacun des quatre rapports institués d'une industrie, les acteurs qualifient certains enjeux industriels comme justifiant une intervention collective ou publique. En termes de méthode, ceci a deux conséquences.

- Il faut étudier systématiquement le discours (public et en entretien) des acteurs socioprofessionnels et publics comme une composante intégrale des jeux d'alliances esquissés plus haut. Truffé de *considérants* et de *théories d'action* souvent présentés comme de simples constats

« juridiques » et « économiques », ce discours invoque également des *valeurs* et des *symboles* qui participent tous au contenu politique des argumentations qui circulent dans une industrie (Muller, 1995). Ce discours incarne d'une certaine manière la « conception of control » dont parle Fligstein (2001) en lui donnant une traduction locale et opérationnelle dans la manière de régler les relations fondamentales que les producteurs ont à gérer.

- Il faut écarter de l'analyse le raisonnement et les concepts des « choix rationnels ». En effet, les controverses au sein des industries ne renvoient jamais à de simples questions de calcul ou à des évaluations neutres de « l'efficacité » (Kandil, 1998). Au contraire, parce que, très fréquemment, les raisonnements purement fonctionnels aboutiraient à des solutions « indécidables », les acteurs sont sommés de se poser la question des fins. Les controverses correspondent précisément à ces confrontations sur les fins de l'action collective ou publique et sur les formes d'organisation collective estimées les plus à même de les définir et de les poursuivre.

En somme, conçu ainsi, le « travail politique » communautaire effectué par les acteurs de divers types (managers des firmes, présidents de groupes d'intérêts, fonctionnaires nationaux ou européens, etc.) est considéré comme *la* cause du gouvernement européen des industries.

2.2. *Le travail politique communautaire : la cause du gouvernement industriel européen*

Partant de cette hypothèse générale, il importe d'étudier de près un double processus : la transformation des enjeux industriels en « problèmes » collectifs et publics, ainsi que la politisation de tels problèmes.

2.2.1. La problématisation collective et publique

Une « difficulté industrielle » ne devient « politique » qu'à condition que se noue ce premier processus que l'on peut appeler « processus de problématisation » (Campana, Henry et Rowell, 2006). Afin de l'appréhender, trois termes seront distingués :

- les *conditions d'entreprise* sont les enjeux débattus au sein des firmes qui, tant qu'elles restent cantonnées « en interne », tendent à demeurer « plates » et peu définies ; il s'agit alors de problèmes opérationnels ou stratégiques pour lesquels chacun cherche et croit

pouvoir trouver une solution indépendamment de ce que feront les autres ;

- les *problèmes d'action collective* émergent lorsque la définition d'un enjeu est partagée par un groupe d'acteurs qui se veut représentatif, pour l'un des rapports institués au moins, d'une "industrie" ; il s'agit en quelque sorte de conditions d'entreprises dont on se rend compte qu'elles sont communes et qu'elles gagneraient à être traitées collectivement ;

- les *problèmes publics* apparaissent lorsque la définition d'un enjeu industriel est partagée par les acteurs qui, théoriquement, ont à défendre l'intérêt général (Rochefort et Cobb, 1994) ; il s'agit en quelque sorte de problèmes d'action collective qui, pour être réglés semblent appeler, en termes de ressources et de légitimité, une forme d'intervention publique. Leur formulation constitue une étape indispensable de la mise sur agenda politique.

Dans chaque industrie que nous étudions, ces processus de problématisation sont analysés au sein de chacun des quatre rapports institués qui la composent.

2.2.2. La politisation des enjeux : discours, coopération et concurrence

Les « problèmes » de la régulation industrielle ne sont jamais intrinsèquement « politiques » ou « techniques » (Dubois et Dulong, 1999). Définie comme un processus social qui produit, chez les acteurs eux-mêmes, le label « politique », la politisation est conçue ici comme une composante du travail politique qui doit être saisie sous un angle constructiviste et relationnel.

Il sera constructiviste car il s'agit de comprendre le mode d'argumentation, les registres de légitimation et le type de mises en scène employées pour amener des conditions d'entreprise au bout du chemin qui va en faire des questions explicitement « politiques ». La politisation intervient dès que les acteurs s'appuient explicitement sur les valeurs afin de transformer le sens de l'enjeu et/ou de transférer son traitement vers d'autres sites de négociation (Lagroye, 2003, p. 353 et 367). Dans cette perspective, on aura à analyser aussi une figure apparemment symétrique : la dépolitisation. Souvent nommée « technicisation », elle s'appuie sur les expertises et, notamment, la notion « d'efficacité » (Radaelli, 1999). Elle renvoie également à des changements d'arènes et de registres de légitimation et ressort ainsi, paradoxalement, comme une forme particulière de politisation.

Notre définition de la politisation est simultanément relationnelle afin de prendre en compte l'ensemble des acteurs qui participent à cet aspect de la régulation d'une industrie. Si certains acteurs (par exemple les élus politiques) semblent *a priori* mieux positionnés pour être les « entrepreneurs de la politisation » (Arnaud et Guionnet, 2005, p. 17), dans le gouvernement européen des industries en particulier, la recherche existante sur la représentation des intérêts à cette échelle laisse à penser que le gouvernement européen des industries implique une gamme d'entrepreneurs plus étendue qu'à celle des Etats-nations (Saurugger, 2003). En particulier, le besoin d'expertise et de légitimité de la Commission amène les firmes à tenir dans ces processus un rôle central.

2.3. *Quatre hypothèses sur le gouvernement européen des industries*

Si un des objectifs centraux de notre cadre d'analyse est de produire des connaissances nouvelles sur le gouvernement européen des industries, l'autre consiste à développer une interprétation de ce gouvernement dans son ensemble. Pour ce faire, nos futurs travaux tenteront de valider une hypothèse générale sur la structuration de ce gouvernement, puis trois hypothèses plus fines sur le rôle que joue la politique de la concurrence dans son sein.

Notre *hypothèse générale* se résume à postuler que la géométrie variable du gouvernement européen des industries ne s'explique pas par les traités de l'Union mais par la force des logiques sectorielles qui l'ont constituée et par son pendant : la faiblesse de ses médiations intersectorielles. Dans cette perspective, nous avons déjà identifié que les trois industries que nous avons étudié à ce jour – l'automobile, l'agro-industrie et l'armement – diffèrent sensiblement du point de vue de leur « gouvernement européen » pour au moins quatre raisons :

- elles sont rentrées dans le champ d'attribution de l'UE, et de la Direction générale de la Concurrence en particulier, très précocement pour certaines (agriculture, automobile) et très tardivement en ce qui concerne l'armement ;
- les ordres institutionnels et les rapports institués de ces industries sont – et pour des raisons chaque fois spécifiques – très inégalement marquées par l'intervention des Etats et des politiques publiques ;
- elles ont des caractéristiques (degré de concentration, barrières à l'entrée, structure des coûts, degré de différenciation des offres,

intensité technologique et en Recherche Développement...) très dissemblables ;

- elles sont très différemment réparties dans l'Union.

Pourtant, en montrant l'importance de leur trajectoire « européenne » respective, l'évocation des trois cas fait également ressortir un certain nombre de questions génériques qui permettent d'établir la pertinence d'une approche comparative qui se donne comme objet commun de recherche le gouvernement européen des industries.

Formulée comme hypothèse, la première de ces questions concerne *la place des politiques de concurrence dans ces industries*. Si, depuis plus de dix ans, un référentiel global centré sur « la compétitivité » s'applique à toutes les industries en Europe, leur traduction de ce cadrage n'est pas forcément « néo-libérale ». Ces traductions sont avant tout le résultat de luttes spécifiques autour de la politique de la concurrence communautaire, de son sens et des possibilités de s'y inscrire ou de s'en soustraire.

Exemple 1 : l'industrie automobile - Très présente et centrale dans les pays fondateurs de la Communauté et dans leurs ambitions de développement économique dans les années 50 et 60, l'industrie automobile a tenu un rôle majeur dans les débats qui ont présidé à la mise en place du marché commun. De même, l'avènement de celui-ci s'est vu très précocement intégré dans les stratégies d'implantation industrielle et commerciale des constructeurs impliquant une présence de chacun sur l'ensemble des marchés, un approfondissement de la concurrence et un très fort accroissement des flux intra-communautaires de véhicules et d'équipements automobiles. Dans le même temps, du travail politique soutenu a permis de limiter cette concurrence et de proscrire en particulier les guerres de prix entre opérateurs européens (Pardi, 2006), ainsi que d'organiser la préservation des mêmes opérateurs face aux menaces américaines puis japonaises (Ramirez, 2006). En résumé, sans que les Etats ne se dessaisissent du dossier automobile, des formes de gouvernement européen de l'industrie se sont élaborées et restructurées à la fois parce que les opérateurs étaient conduits à raisonner à ce niveau, et parce qu'une part croissante des politiques publiques les concernant s'y voyaient définies. Durant les quinze dernières années, les débats qui ont eu cours à Bruxelles et dans les Etats autour de l'exemption au droit commun de la concurrence dont bénéficient les constructeurs pour organiser leur distribution (Jullien, 2002 et 2005), tout comme ceux qui ont concerné par ailleurs la

définition des normes environnementales, sont venus consolider la prégnance politique de ce niveau de définition du droit et des normes dans l'ordre institutionnel de l'industrie. Ces problématiques et politisations, comme l'analyse que l'on peut faire *a posteriori* des effets des mesures dont ils ont accouché (London Economics, 2006), laissent toutefois, des questions théoriques et empiriques largement ouvertes, tant paraissent complexes les voies qu'emprunte le « gouvernement européen de l'industrie automobile »².

Exemple 2 : l'agro-industrie - Le domaine agricole et agro-alimentaire s'est longtemps imposé comme le cœur du dispositif politique et économique de la CEE. Même si l'intervention communautaire a de fait été très inégale selon les activités, les productions et les marchés, elle s'est déployée pour l'essentiel en soustrayant tout ou partie de l'industrie aux règles de la concurrence non seulement internationale (préférence communautaire) mais aussi interne à l'Union (Courivaud, 2005). En raison du coût de ces politiques, de la contestation de leurs effets en Europe et sur la scène internationale, cette soustraction de tout ou partie de ces industries au droit commun a, en particulier depuis l'accord du GATT de 1994, été remise en cause par les réformes de la PAC et par des interventions de plus en plus nombreuses et fréquentes des autorités nationales ou communautaires de la concurrence. On assiste ainsi, dans des activités *a priori* gouvernées depuis longtemps à l'échelle de l'Europe, à une restructuration lourde des critères et des formes d'intervention de l'UE qui fait à l'exigence concurrentielle une place croissante mais non exclusive. Toutefois, ce constat général est très inégalement vérifié selon les sous-industries parce que les structures de production et de consommation sont disparates et que leurs niveaux et trajectoires d'européanisation sont inégaux. Il en résulte des « gouvernements européens des industries » qui ont des ordres institutionnels, des rapports institués et du travail politique très

² Par exemple, le débat sur l'exemption fait apparaître à la fois des velléités récurrentes et de plus en plus clairement affirmées de faire prévaloir une doctrine concurrentielle intersectorielle, d'obtenir un « marché unique de l'automobile » et d'affaiblir voire de supprimer les dérogations au droit commun, et une incapacité foncière à y parvenir dans la définition de la règle de droit et plus encore dans ses applications et l'harmonisation des marchés des produits et services automobiles en Europe. De même, si les normes successivement définies au niveau de l'Union concernant les véhicules paraissent de prime abord avoir été imposées aux constructeurs par une exigence environnementale portées par d'autres qu'eux, ils sont devenus, dans certains cas et pour certains d'entre eux au moins, co-producteurs voire demandeurs de ces normes.

dissemblables selon qu'il s'agisse du poulet, du foie gras, du vin ou des secteurs laitiers ou fromagers. Il ressort en particulier ici que les formes d'implication ou de mobilisation multi-site auxquelles ces dynamiques renvoient correspondent à une implication des acteurs, à des formes de division du travail de régulation entre différentes instances responsables des politiques publiques et entre ces instances et les producteurs et les industriels à chaque fois particulières. Leur examen comparé permet alors de mettre à jour à la fois le travail politique à l'oeuvre et certains traits communs à ces industries engagées — autant dans les politiques agro-alimentaires de l'Union que parce qu'un certain nombre d'acteurs s'y emploient dans un processus d'assujettissement au droit commun de la concurrence. Pressés de hâter ce processus par les partenaires de l'UE à l'OMC, les différentes parties prenantes à la vie de l'industrie sont alors conduites à favoriser tantôt une soumission à ce droit commun, tantôt un renouvellement des formes de soustraction — souvent légitimé en termes de “développement durable” — pour réformer leur gouvernement et restructurer par là même les industries concernées elles mêmes.

Exemple 3 : l'industrie d'armements - Les industries de défense sont restées longtemps hors d'atteinte du processus d'eupéanisation. Plus généralement, elles sont restées ancrées jusqu'aux années 80 dans des logiques productives et concurrentielles très exotiques, définies à une échelle largement nationale. Ainsi, la performance technologique est privilégiée relativement au respect de contraintes de coûts et de délais, et les industries doivent leur survie à des systèmes de financement de leurs efforts de recherche puis d'achat de leurs productions, adossés aux Etats et aux armées. En conséquence, ces systèmes étaient inaccessibles à la fois aux logiques de mise en concurrence et aux logiques managériales à l'oeuvre dans d'autres industries, les Etats souhaitant conserver nationalement les retours industriels et technologiques de leurs investissements financiers (principe dit du « juste retour »). Avec la chute du mur de Berlin et les efforts faits par les Etats pour réduire les dépenses publiques, on a cru venu le temps de la « banalisation » (Sachwald, 1999) de ces industries et de « la fin de la logique d'arsenal » (Kechidi, Talbot, 2006). C'est dans ce contexte que sont intervenus les rudiments d'une politique industrielle de la défense en Europe. Celle-ci est passée par la création d'agences européennes successives, l'affirmation périodique de vellétés de remise en cause des dérogations au droit commun de la concurrence (Warusfel, 1995)

et par un certain nombre de projets de coopération industrielle supposés échapper au principe du juste retour (ex l'A400M : Joana et Smith, 2006). Il semble toutefois que les réformes engagées ne soient parvenues ni à éradiquer le principe du juste retour ni à intégrer les ordres institutionnels nationaux (Moura, 2007). Dans une telle configuration, il ressort qu'un « gouvernement européen des industries de défense », ancré sur le seul principe concurrentiel, demeure assez largement mythique. En effet, le faisceau de contraintes financières, commerciales et stratégiques sous lequel l'industrie doit opérer rend la logique concurrentielle presque marginale et son invocation plus incantatoire qu'effective. Dans ce contexte, un travail politique autour des collaborations européennes dans des programmes communs d'armement semble constituer à court terme la voie médiane qu'emprunte le gouvernement européen de l'industrie d'armement, entre le renforcement d'une intégration européenne de l'industrie et le maintien du principe du juste retour. Un tel contenu du gouvernement européen de l'industrie d'armement ne manque donc pas de souligner le déficit d'un fil conducteur idéologique et praxéologique qui reposerait sur une logique purement concurrentielle et libérale.

Enfin, partant de l'observation fine de l'impact de la politique de la concurrence sur le gouvernement européen des industries étudiées, nous souhaitons tester deux *hypothèses spécifiques sur la politique de la concurrence communautaire*.

1 - La politique de la concurrence n'intervenant que sur certains des rapports institués de l'ordre institutionnel de chaque industrie, elle ne peut se constituer à elle seule en gouvernement européen d'une industrie. En effet, pour ceux des rapports qu'elles ne régulent pas, il faudra que soient trouvés dans d'autres « secteurs » d'intervention de l'UE et/ou à d'autres échelles des formes institutionnelles qui permettent que se dégage une cohérence politique et fonctionnelle des règles auxquelles se voit soumise l'industrie.

2 - « La compétitivité » n'est pas non plus une source exogène de changement imposée sur les industries par leur « globalisation ». L'importance croissante de la régulation internationale des industries s'explique plutôt par la transposition des luttes européennes sur la politique de la concurrence vers les arènes de décision extra-communautaires, notamment celles de l'OMC.

Au total, et en dépit des différences entre les industries envisagées, on ne peut dès lors ni prétendre que l'intervention de l'UE est une machine à libéraliser qui s'applique coûte que coûte, ni considérer

qu'elle s'impose de plus en plus aux Etats. De même, si la DG Concurrence tient indéniablement un rôle moteur dans les dynamiques à l'œuvre, on ne peut en déduire, malgré la doctrine qu'elle développe, que le gouvernement européen de ces industries soit fatalement soumis à une logique ultra-libérale. Tout au plus peut-on prétendre que ce niveau de définition des règles, des normes et des accords a d'évidence une prégnance qui incite à s'intéresser au gouvernement européen de l'industrie comme tel plutôt que comme une collection de politiques nationales ou que comme un supplément à cette collection.

*
* *

Fortement informé par une ontologie, une épistémologie et des concepts forgés à l'aide d'une sociologie largement française, cet article a d'abord proposé une voie qui consiste à croiser la théorie institutionnaliste développée en économie industrielle et en analyse des politiques publiques. Il a ensuite montré que transformer ce cadre d'analyse en questions de recherche empiriques interdisciplinaires incite à structurer des recherches systématiques sur une large palette d'organisations industrielles et politiques européennes. Plus exactement, en se débarrassant de l'idée obsolète que les institutions qui structurent ces dernières demeurent essentiellement « nationales », nous avons développé un cadre d'analyse susceptible de saisir leur « gouvernement européen » abordé sur la base de deux niveaux d'articulation qui en définissent la complexité : l'articulation des logiques productives et politiques et l'articulation, chaque fois spécifique, des échelles et arènes où se négocient les règles. L'article a également montré que, en adoptant ce nouveau paradigme de recherche, les sciences sociales seraient mieux positionnées non seulement pour produire des connaissances sur le gouvernement européen des industries, mais qu'elles pourraient aussi en développer des interprétations approfondies. Celle que nous avons amorcée en fin d'article concerne le rôle que joue la politique de la concurrence dans ce gouvernement. Nos travaux empiriques futurs permettront de valider ou d'affiner cette hypothèse et, plus largement, de nourrir un débat sur une dimension centrale de l'intégration européenne — l'imbrication de l'économique et la politique — dans laquelle le présent texte a cherché à s'inscrire.

BIBLIOGRAPHIE :

- Arnaud L. et Guionnet C. (2005) « Introduction. Les frontières du politique », dans L. Arnaud et C. Guionnet, dir., *Les frontières du politique. Enquête sur les processus de politisation et de dépolitisation*, Rennes, PUR.
- Briquet J-L. (1994) « Communiquer en actes. Prescriptions de rôle et exercice quotidien du métier politique », *Politix*, 28 (4), p. 16-26.
- Boyer R. (2003) « Les analyses historiques du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation », *L'Année de la Régulation*, n°7, 2003-2004, p.167-203.
- Campana A., Henry E. et Rowell J., dir. (2006) *La construction des problèmes publics en Europe*, Strasbourg, PUS, p. 155-174.
- Carter C. et Smith A. (2008) « Revitalizing Public Policy Approaches to the EU : 'Territorial Institutionalism', Fisheries and Wine », *Journal of European Public Policy*, 15 (2) : 263-281.
- Cini M. and McGowan L. (1998) *Competition policy in the European Union*, Basingstoke, Macmillan. Commons J.R. (1934) *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New York, Mac Millan.
- Courivaud H. (2005) « La politique agricole commune est-elle soluble dans la concurrence ? », *Contrats Concurrence Consommation*, n° 1, janvier.
- Dubois V., Dulong D., dir. (1999) *La question technocratique : de l'invention d'une figure aux transformations de l'action publique*, Strasbourg, Presses universitaires de Strasbourg.
- Dumez H., Jeunemaître A., (1991) *La concurrence en Europe. De nouvelles règles pour les entreprises*, Paris, Seuil.
- Eising R., Jabko N. (2001) "Moving Targets: National Interests and Electricity Liberalization in the European Union", *Comparative Political Studies*, Vol. 34, No. 7, pp. 742-67
- Fligstein N., Mara-Drita I. (1996) "How to make a market. Reflections on the attempt to make a single market in the EU", *American Journal of Sociology*, 102 (1), pp. 1-33.
- Fligstein, N. (2001) *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Grossman E. (2003) "Les groupes d'intérêt économiques face à l'intégration européenne: le cas du secteur bancaire", *Revue française de science politique*, 53 (5), pp. 737-760.
- Hall P. (1986) *Governing the Economy*, Cambridge, Polity.
- Hall P. et Soskice D., dir. (2001) *Varieties of capitalism. The institutional foundation of comparative advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- Hassenteufel P. (2005) « De la comparaison internationale à la comparaison transnationale », *Revue française de science politique*, 55 (1).
- Hatchuel A. (1995) « Les marchés à prescripteurs. Crises de l'échange et genèse sociale », in Jacob A. et Vérin H., *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, pp.203-225.

- Hodges M. (1977) "Industrial policy: A Directorate-General in search of a role", in H. Wallace, W. Wallace et C. Webb, eds., *Policy-Making in the European Community*, London, John Wiley.
- Jabko N. (2006) *Playing the Market : A Political Strategy for Uniting Europe, 1985-2005*, Ithaca, Cornell University Press.
- Joana J. et Smith A. (2002). *Les commissaires européens. Technocrates, diplomates ou politiques?*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Joana J. et Smith A. (2006) « Changing French Military Procurement Policy : The state, Industry and 'Europe' », *West European Politics*, 29 (1), pp. 70-89.
- Jobert B., Muller P. (1987). *L'Etat en action. Politiques publiques et corporatismes*, Paris, PUF.
- Jullien B., (2002), " Consumer vs Manufacturer or Consumer vs Consumer ? The implication of a usage analysis of automobile systems ", *Competition and Change*, Vol.6, pp.113-125.
- Jullien B., (2005), « L'après-vente en France après 2002 : les raisons d'une mutation », Communication aux 151^{ème} journées de travail du GERPISA, Paris, 15 avril.
- Jullien B. et Smith A. (2004). *Organisation industrielle et politique des Indications géographiques protégées*, rapport commandité par le Conseil régional et la DRAF d'Aquitaine, juillet.
- Jullien B. et Smith A. (2008a). 'Conceptualizing the Politics of Industry', à paraître.
- Jullien B. et Smith A. (2008b) 'Studying the Politics of Industry', à paraître.
- Jullien B et Smith A., dir. (2008c) *Industries and Globalization: The Political Causes of Difference*, Basingstoke, Palgrave (à paraître)
- Kandil F.1998. 'De la rationalité à la raison pratique dans les actes économiques', dans Salais R. et al. dir., *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, pp.145-169.
- Lagroye J. (2003). 'Les processus de politisation', dans Lagroye J., dir., *La politisation*, Paris, Belin.
- Lascoumes P. et Le Galès P. (2004). 'Instrument', dans L. Boussaguet, S. Jacquot et P. Ravinet, dir., *Dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Lehmbruch G., Schmitter Ph., dir. (1982) *Patterns of corporatist policy-making*, Londres, Sage, 1982
- London Economics (2006), "Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation 1400/2002", Rapport remis à N. Kroes, http://ec.europa.eu/comm/competition/car_sector/retailing.html
- McGowan L. (2005). 'Europeanization unleashed and rebounding : assessing the modernization of EU cartel policy', *Journal of European Public Policy*, 12 (6), pp. 986-1004.
- Marsh D. and Rhodes R., (1992), dir. *Policy networks in British government*, Oxford, Clarendon.

- Muller P. (1995). 'Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde', dans A. Faure, G. Pollet, Ph. Warin, dir. *La construction du sens dans les politiques publiques*, Paris l'Harmattan.
- Moura S. (2007), *L'impossible banalisation des industries de défense – L'apport d'une analyse institutionnaliste à l'étude de la dynamique des industries*, Thèse pour le Doctorat ès Sciences Economiques, soutenue à Bordeaux le 24 sept.
- Pardi T. (2006), 'Entre dérèglementation et contrôle du marché: la distribution automobile en Europe, 1962-2005, paper presented at the the 2nd Colloquium of the French Sociology Association, Bordeaux.
- Parsons C. (2000) 'Domestic interests, Ideas and Integration: Lessons from the French case', *Journal of Common Market Studies*, 38 (1), p. 45-70.
- Radaelli C. (1999). *Technocracy in the European Union*, London, Longman.
- Radaelli C. (2001). 'The domestic impact of European Union public policy: Notes en concepts, methods and the challenge of empirical research', *Politique européenne*, 5.
- Ramirez S. (2006). "Anti-trust ou Anti-US? L'industrie automobile européenne et les origines de la politique de la concurrence de la CEE" in E.Bussièrre, M.Dumoulin, S.Schirmann (dir.), *Europe organisée, Europe du libre-échange*, Pieter Lang, Bruxelles, p.203-229.
- Robert C. (2004). 'Doing politics and pretending not to. The Commission's role in distributing aid to Eastern Europe'. dans Smith A., dir. *Politics and the European Commission. Actors, interdependence, legitimacy*, London, Routledge.
- Rocheffort D. et Cobb R. (1994). *The Politics of Problem Definition*, Lawrence, University Press of Kansas.
- Sachwald F. (1999), "Banalisation et restructuration des industries de défense", *Les notes de l'IFRI, Série transatlantique*, 15, IFRI, Paris.
- Saurugger S. (2003) *Européaniser les intérêts? Les groupes d'intérêt économiques et l'élargissement de l'Union européenne*, Paris, l'Harmattan.
- Schmidt S. (1998), "Commission Activism: Subsuming Telecommunication and Electricity under European Competition Law," *Journal of European Public Policy*, Vol. 5, No. 1, 1998, pp. 169-84.
- Smith A. (2004a) *Le gouvernement de l'Union européenne. Une sociologie politique*, Paris, LGDJ.
- Smith A., dir. (2004b) *Politics and the European Commission. Actors, interdependence, legitimacy*, London, Routledge.
- Smith A., (de) Maillard J. et Costa O. (2007) *Vin et politique. Le Bordelais, la France et la mondialisation*, Paris, Presses de Science Po.
- Stanziani A. (2003). 'Produits, normes et dynamiques historiques', *Sociologie du travail*, 45, p. 259-266.
- Stanziani A. (2005). *Histoire de la qualité alimentaire XIXe-Xxe siècles*, Paris, Seuil.
- Thelen K., Steinmo S. (1992). 'Historical Institutionalism in Comparative Politics', dans S. Steinmo, K. Thelen et K. Longstreth, dir. (1992) *Structuring politics. Historical institutionalism in comparative analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Wallace H. and Wallace W. dir., 2005. *Policy-making in the European Union* (5e edition) Oxford, Oxford University Press.
- Warusfel B. (1995), "Dimension juridique de la reconversion des industries de défense", *Notes et Etudes Documentaires*, n° 5020-21, pp. 195-215, La Documentation Française, Paris.
- Woll C. (2006) "The Road to External Representation: the European Commission's Activism in International Air Transport," *Journal of European Public Policy*, Vol. 13, No. 1, pp. 52-69.